

Selma Alves Dios

Implicación de las empresas
multinacionales en la desigualdad
global, ineficacia de la
responsabilidad social corporativa
y el papel de la contabilidad

Departamento
Contabilidad y Finanzas

Director/es
Llena Macarulla, Fernando

<http://zaguan.unizar.es/collection/Tesis>



Universidad
Zaragoza

Tesis Doctoral

**IMPLICACIÓN DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES EN LA
DESIGUALDAD GLOBAL, INEFICACIA
DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
CORPORATIVA Y EL PAPEL DE LA
CONTABILIDAD**

Autor

Selma Alves Dios

Director/es

Llena Macarulla, Fernando

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Contabilidad y Finanzas

2016



UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DOCTORADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Tesis Doctoral

**IMPLICACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN
LA DESIGUALDAD GLOBAL, INEFICACIA DE LA
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y EL PAPEL DE
LA CONTABILIDAD**

Presentada por: **Selma Alves Dios**

Dirigida por: **Prof. Dr. Fernando Llena Macarulla**

Octubre/2015

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
DOCTORADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Tesis Doctoral

**IMPLICACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA
DESIGUALDAD GLOBAL, INEFICACIA DE LA RESPONSABILIDAD
SOCIAL CORPORATIVA Y EL PAPEL DE LA CONTABILIDAD**

*Tesis doctoral presentada a la Comisión de
Doctorado en Contabilidad y Finanzas de la
Universidad de Zaragoza, para la obtención del
título de Doctor.*

Presentada por: **Selma Alves Dios**

Dirigida por: **Prof. Dr. Fernando Llena Macarulla**

Octubre/2015

“La ciencia es una perversión si esta no tiene como único objetivo la mejora de las condiciones de la humanidad...”

Nikolas Tesla

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todos aquellos que directa o indirectamente han contribuido a que esta tesis doctoral se haya llevado a cabo.

Aunque esté muy agradecida a todos ellos por su esfuerzo, dedicación y apoyo, siento la imposibilidad de nombrarlos a todos para evitar que injustamente se me olvide a alguien. Pero hay algunos a quienes no puedo dejar de manifestar formalmente mi más sincero agradecimiento.

Al profesor de la Universidad de Zaragoza y director de esta Tesis, Dr. Fernando Llena Macarulla, por su inestimable ayuda, confianza y paciencia. Su incondicional apoyo académico prestado a lo largo del curso de doctorado ha sido más que fundamental para mí, como alumna extranjera.

A la profesora Maria de Fátima de Lima Pinel, por la profunda amistad y compañerismo, hacia mí y a mis hijos, en todas las horas y todas las ocasiones, durante esta inmensa labor de estudios y experiencia para toda una vida que ha sido el traslado mío y de mis cuatro hijos de Río de Janeiro a Zaragoza para la realización de este doctorado.

Agradezco también al Departamento de Contabilidad de la Universidad de Zaragoza, a su cuerpo docente y demás empleados, por la oportunidad del aprendizaje científico y la convivencia académica que enriqueció en gran medida mi formación doctoral.

También quiero expresar mi gratitud a mis compañeros de los cursos de doctorado, así como a los estimados amigos de Zaragoza, por todo el compañerismo, apoyo emocional e incluso material, en el decurso de mis estudios.

Asimismo expreso mi especial agradecimiento al Gobierno de mi país que me permitió especializarme en mi área de estudio. Igualmente, al Departamento de Contabilidad de la Universidad Federal Fluminense (UFF) por la confianza y comprensión que han demostrado al concederme el más precioso de los recursos, tiempo, al aceptar mi solicitud de excedencia de mis clases en Brasil, para dedicarme a la investigación en el extranjero.

Al profesor de la Universidad Federal Fluminense, Dr. José Rodrigo de Moraes, por su contribución al estudio empírico y que me fue fundamental para lograr unos resultados eficaces en el análisis estadístico.

Agradezco a mis familiares y amigos que, además de su incondicional apoyo, siempre comprendieron mi ausencia cuando no pude acompañarlos, aceptando el sacrificio de muchas horas de convivencia para poder dedicarme a este proyecto, me dieron ánimos y creyeron en esa esperada conclusión.

A mis amados padres, José (*in memoriam*) y Annette, por la dignidad y los valores con que han preparado las bases de mi formación.

Para terminar, agradezco a Mariana, Marina, Daniel y Eduardo, mis hijos, seres maravillosos, por tanto amor con que me apoyan e inspiran.

RESUMEN

Esta tesis es el resultado del desarrollo de mi investigación empírica sobre las prácticas de responsabilidad social de las corporaciones multinacionales. El análisis de la distribución del valor añadido arroja luz y provee importante información para medir y conocer la implicación de dichas corporaciones en el alargamiento de la brecha de renta y riqueza intra e inter-países. Por ello consideramos que dicho análisis debe ser un criterio formal de la política de RSC.

Investigaciones recientes demuestran el continuo incremento de la desigualdad social global. La deslocalización de las estructuras productivas de grandes corporaciones hacia países menos desarrollados ocurre en busca del aprovechamiento de las condiciones sociales desiguales entre los países y provoca el agravamiento de ese cuadro.

Analizamos en esta investigación cómo se posiciona la RSC en lo que se refiere a la relación entre el incremento de la desigualdad global y las prácticas corporativas. Llegamos a la conclusión de que la RSC actualmente no se ve reflejada en mecanismos institucionales eficaces para la solución del problema social. En gran medida esas instituciones les dotan de más poder a las empresas para establecer ellas mismas las condiciones en que actúan y someten a las personas y los Estados a sus prácticas.

La equidad en el reparto de la renta y riqueza y la justicia social son algunos de los pilares de la razón de ser de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), lo que legitima y atrae este tema a nuestro campo de estudio. Unirlo a la RSC es crear una oportunidad para que la Contabilidad rescate y asuma su papel social de forma más activa, para que incorpore los intereses de todo el conjunto de la sociedad en su agenda y para que aproveche su capacidad de proveer información fiable y de calidad al diseño de políticas públicas que busquen una forma de desarrollo económico que vaya de la mano de la justicia social.

Palabras-clave: Distribución de renta, Empresas multinacionales, Responsabilidad Social Corporativa, valor añadido.

ABSTRACT

This thesis is the product of our empirical research on social responsibility practices of multinational corporations. The analysis of the distribution of value added sheds light on and provides important information to measure and understand the involvement of such corporations in increasing the intra- and inter-country income and wealth gap. We therefore consider that such analysis should be taken into account as formal criterion comprising CSR policies.

Recent research shows that global social inequality continues to increase, which occurs both within and between countries. The relocation of large corporations' production assets to less developed countries occurs in a manner that includes exploiting the unequal social conditions between countries and causes aggravation of that picture.

We study how CSR is positioned in relation to the global inequality increase and current corporate practices relationship. We conclude that CSR currently does not count with effective institutional mechanisms for the resolution of social problems. On the contrary, the existing institutions concede companies a greater discretion to determine the conditions they establish themselves on and subject individuals and states to their practices.

Equity in the both income and wealth distribution and social justice are some of the pillars of the rationale for Corporate Social Responsibility (CSR), which legitimizes and attracts this issue to our field of study. Collaborating to CSR creates an opportunity for Accounting to rescue and live up to its social role more actively, to incorporate the interests of the whole of society in its agenda and to seize their ability to provide reliable and valuable information for the design of public policies that seek a model of economic development that goes hand in hand with social justice.

Keywords: Income distribution, multinational corporations, Corporate Social Responsibility, value added.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	21
CAPÍTULO 1: LA DESIGUALDAD GLOBAL Y LA IMPLICACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	33
1.1 INTRODUCCIÓN	33
1.2 BREVE PANORAMA DE LA DESIGUALDAD GLOBAL.....	34
1.2.1 Desigualdad global de riqueza entre personas y países.....	34
1.2.2 Desigualdad global de ingresos.....	38
1.3 REDUCCIÓN DE LAS RENTAS LABORALES Y DESIGUALDAD DE GÉNERO	43
1.3.1 Reducción de los ingresos del trabajo y precarización laboral	43
1.3.2 Desigualdad de género en la desigualdad de renta.....	46
1.4 PAPEL REDISTRIBUTIVO DEL ESTADO, NECESIDAD DE REGULACIÓN Y DE ESTANDARES LABORALES	48
1.4.1 Papel redistributivo del Estado y reducción de los gastos públicos	48
1.4.2 Necesidad de regulación y de estándares salariales	53
1.5 TRANSACCIONES ENTRE LOS PAÍSES E INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	55
1.5.1 Globalización y desigualdad en la transacción entre naciones.....	55
1.5.2 Influencia y favorecimiento de las empresas multinacionales	59
1.6 PODER, ACTUACIÓN POLÍTICA Y CONFLICTO CON LOS INTERESES LOCALES	61
1.6.1 Concentración y poder de las empresas multinacionales	61
1.6.2 Conflicto con los intereses locales.....	64
1.6.3 Actuación política internacional e local.....	66
1.7. ESTRATEGIAS, PRÁCTICAS Y PREDOMINIO DE LA CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA	72
1.7.1 Estrategias y prácticas en el proceso de deslocalización	72
1.7.2 Predominio del paradigma de la creación de valor para el accionista	76
1.7.3 Efectos del modelo en los ingresos laborales.....	79
1.8 CONSIDERACIONES FINALES.....	81
CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS DE LA CONDUCCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y LA NEGLIGENCIA EN EL CONTROL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	85
2.1 INTRODUCCIÓN.....	85
2.2 PROBLEMAS DE LA ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS Y RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS.....	87

	10
2.3 DOCUMENTOS DE REFERENCIA DE LA RSC.....	88
2.3.1 Documentos universales originales	88
2.3.2 Otros documentos de la ONU y de la OIT.....	93
2.3.3 Documentos de origen regional	105
2.3.3.1 Documentos de la Comisión de la Unión Europea	105
2.3.3.2 Documentos de la OCDE.....	110
2.4 INSTRUMENTOS DE GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y DE CERTIFICACIÓN DE RSC	113
2.4.1 - Norma de PrincipiosAccountability AA-1000APS (2008).....	113
2.4.2 Norma Social Accountability 8000 (2014)	116
2.4.3 G4 – Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad (2013)	118
2.5 ANÁLISIS CRÍTICO DEL DIRECCIONAMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN ÁMBITO GLOBAL.....	125
2.5.1 Debilitación de la capacidad reguladora de los estados frente a las corporaciones multinacionales.....	125
2.5.2 Mayor repercusión de referencias regionales frente a los documentos universales originales.....	129
2.5.3 Recomendaciones poco exigentes y ambiguas.....	132
2.5.4 Escasa referencia respecto a la responsabilidad de los directivos.....	133
2.5.5 Procedimientos de seguimiento de baja fiabilidad y legitimidad	134
2.5.6 Ausencia de control efectivo de la actuación de las empresas.....	138
2.5.7 Creación de valor para la empresa como principal finalidad	141
2.6 TRATAMIENTO DE LA DESIGUALDAD GLOBAL Y DE LOS NIVELES DE INGRESO	144
2.6.1 Tratamiento de la desigualdad global	144
2.6.2 Tratamiento de los niveles de sueldos.....	151
2.7 LAS DETERMINACIONES DE LAS LÍNEAS DIRECTRICES	154
2.8 CONSIDERACIONES FINALES.....	161
CAPÍTULO 3: PAPEL DE LA CONTABILIDAD COMO CIENCIA SOCIAL Y RESPONSABILIDAD FRENTE A LOS PROBLEMAS CAUSADOS POR LAS EMPRESAS.....	165
3.1 INTRODUCCIÓN	165
3.2 EL ROL DEL CONOCIMIENTO CONTABLE.....	167
3.2.1 La Contabilidad como constructora de las condiciones sociales.....	167
3.2.2 La Contabilidad como mediadora del conflicto distributivo.....	169
3.3 PENSAMIENTO Y PRÁCTICA EN LA CONTABILIDAD TRADICIONAL	171
3.3.1 Dominación ideológica en la práctica contable tradicional.....	171

	11
3.3.2 Limitaciones técnicas y morales.....	173
3.3.3 El Paradigma de la contabilidad tradicional.....	175
3.4. IMPLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN	178
3.4.1. Concepción y prácticas de la Contabilidad de Gestión	178
3.4.2 Paradigma funcionalista en la Contabilidad de Gestión	180
3.4.3 Impactos sociales y omisión de la Contabilidad de Gestión.....	183
3.5 CONTABILIDAD SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL, PERSPECTIVAS Y TEORÍAS DE BASE	185
3.5.1 Breve panorama de la Contabilidad Social y Medioambiental	185
3.5.2 Perspectivas y teorías de base de la CSM.....	191
3.5.2.1 Perspectiva Funcionalista	192
3.5.2.2 Perspectiva interpretativa	194
3.5.2.3 Perspectiva Crítica.....	196
3.6. INFORMACIÓN DE BASE SOCIAL Y LOS ENFOQUES SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL	202
3.6.1. Enfoque social y enfoque medioambiental	202
3.6.2 Necesidad de mayor desarrollo del enfoque social.....	204
3.6.3 Concepciones de Contabilidad Social.....	205
3.7. INFORMACIÓN SOCIAL EN LA CONTABILIDAD Y ESTADO DEL VALOR AÑADIDO	207
3.7.1. “The Corporate Report” como referencia de información social.....	207
3.7.2 Aspectos políticos y el posicionamiento contable.....	209
3.8 CONSIDERACIONES FINALES.....	211
CAPÍTULO 4: LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO COMO MEDIDA DE REPARTO DE RENTA Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.....	215
4.1 INTRODUCCIÓN	215
4.2 DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, RSC Y CONTABILIDAD	217
4.2.1 Distribución del ingreso como factor de responsabilidad social.....	217
4.2.2 Distribución del ingreso como asunto de interés de la contabilidad	219
4.3 DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO Y ESTADO DE VALOR AÑADIDO.....	222
4.3.1 Dinámica de distribución y distribución funcional de la renta	222
4.3.2 EL Estado del Valor Añadido: informe de la distribución funcional de la renta.....	224
4.4 PROPUESTA DE UN MODELO DE EVALUACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO CON BASE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO	228
4.4.1 Criterios para la formulación de parámetros de evaluación de la distribución del ingreso.....	228
4.4.2 Evaluación de los efectos en la distribución de renta en la economía	230

4.4.3 Simulación de distribución del valor añadido en situación de equidad.....	12
4.4.4 Perspectivas para el análisis de la distribución del ingreso.....	236
4.5 CONSIDERACIONES FINALES.....	237
CAPÍTULO 5: ESTUDIO EMPÍRICO I - ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LAS MAYORES EMPRESAS DE EUROPA EN EL PERÍODO 1999-2013.....	240
5.1 INTRODUCCIÓN	240
5.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	242
5.3 METODOLOGÍA.....	242
5.3.1 Diseño de la investigación	242
5.3.2 Selección de la muestra y recogida de los datos.....	243
5.3.3 Análisis crítico de la divulgación de la distribución del valor añadido.....	246
5.4 RESULTADOS OBTENIDOS.....	249
5.4.1. Generación de valor.....	249
5.4.1.1 Valor añadido en cada país.....	249
5.4.1.2 Comparación con el Producto Interior Bruto en cada país.....	252
5.4.2 Niveles de participación de los ingresos en el valor añadido	257
5.4.3 Variaciones en los niveles de participación	265
5.4.4 Comportamiento de las empresas en los países.....	272
5.5 EFECTOS EN LA DISTRIBUCIÓN Y LA CONCENTRACIÓN DE RENTA.....	285
5.6 ANÁLISIS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL REPARTO DEL VALOR AÑADIDO	293
5.7 DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN UNA EMPRESA.....	296
5.8 DISCUSIÓN.....	305
5.9 LIMITACIONES DEL ESTUDIO	310
5.10 CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	311
CAPÍTULO 6: ESTUDIO EMPÍRICO II—ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO	316
6.1 INTRODUCCIÓN	316
6.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO	318
6.3 PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD COMO DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA.....	318
6.4 METODOLOGÍA.....	322
6.4.1 Diseño de la investigación	322
6.4.2 Selección de la muestra y proceso de recogida de los datos	324
6.4.3 Definición, clasificación y medida de las variables.....	326

	13
6.5 RESULTADOS OBTENIDOS	331
6.5.1 Influencia de la productividad y la rentabilidad en los sueldos.....	331
6.5.2 Influencia de la productividad y la rentabilidad en los impuestos.....	337
6.5.3 Influencia en la distribución de renta e intensidad de la distribución.....	342
6.5.4 Influencia en la concentración de renta e intensidad de la concentración.....	353
6.6 INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS	362
6.7 LIMITACIONES DEL ESTUDIO	365
6.8 CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS.....	366
CONCLUSIONES GENERALES.....	370
COMENTARIOS FINALES e INVESTIGACIONES FUTURAS	382
BIBLIOGRAFÍA	390
ANEXOS.....	421

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1 - PARTICIPACIÓN EN LA RIQUEZA MUNDIAL DEL 1% MÁS RICO Y DEL 99% MÁS POBRE.....	36
GRÁFICO 1.2 – RELACIÓN ENTRE POBLACIÓN Y RIQUEZA.....	37
GRÁFICO 1.3 - EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE GINI EN UE-15 - 2003-2012.....	39
GRÁFICO 1.4 - EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE GINI EN ESTADOS UNIDOS - 1990-2010.....	39
GRÁFICO 1.5 – RELACIÓN ENTRE INGRESOS DE LOS 20% MÁS RICOS FRENTE A LOS INGRESOS DE LOS 20% MÁS POBRES.....	40
GRÁFICO 1.6 - PARTICIPACIÓN (% PIB) DE LOS SUELDOS EN ESTADOS UNIDOS, UE-15 Y JAPÓN - 1960-2012.....	44
GRÁFICO 4.1 – VALOR AÑADIDO Y SU DISTRIBUCIÓN POR FACTORES.....	233
GRÁFICO 4.2 – VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO A LOS FACTORES.....	234
GRÁFICO 4.3 – PARTICIPACIÓN DE CADA FACTOR EN EL VALOR AÑADIDO (%).....	234
GRÁFICO 4.4 – PORCENTAJES DE DISTRIBUCIÓN Y DE CONCENTRACIÓN DE RENTA.....	235
GRÁFICO 5.1– VALOR AÑADIDO POR PAÍS 1999-2008.....	249
GRÁFICO 5.2– VALOR AÑADIDO POR PAÍS 2009-2013.....	249
GRÁFICO 5.3 – CRECIMIENTO PROMEDIO DEL VALOR AÑADIDO.....	252
GRÁFICO 5.4 - PIB POR PAÍS 1990-2013 (MILES DE EUROS).....	253
GRÁFICO 5.5 – VARIACIÓN DEL VOLUMEN DE PIB EN LA UE 1999-2013.....	254
GRÁFICO 5.6– PARTICIPACIONES DE LOS SEGMENTOS EN EL VALOR AÑADIDO - EUROPA.....	264
GRÁFICO 5.7 –COMPARACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES EN EL VALOR AÑADIDO – EUROPA.....	265
GRÁFICO 5.8 –PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO A LOS SUELDOS – EUROPA.....	277
GRÁFICO 5.9–PROMEDIOS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO A LOS BENEFICIOS – EUROPA.....	278
GRÁFICO 5.10 – PROMEDIOS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO A LOS IMPUESTOS – EUROPA.....	278
GRÁFICO 5.11 – PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO A LAS AMORTIZACIONES – EUROPA.....	279
GRÁFICO 5.12 – INCORPORACIÓN PROMEDIA DEL VALOR AÑADIDO A LOS SUELDOS Y LOS BENEFICIOS – 1999-2008.....	282
GRÁFICO 5.13 – INCORPORACIÓN PROMEDIA DEL VA A LOS SUELDOS Y LOS BENEFICIOS – 2009-2013.....	285
GRÁFICO 5.14 – PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA 1999-2008.....	291
GRÁFICO 5.15 – PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA 2009-2013.....	291
GRÁFICO 5.16 - VALOR AÑADIDO Y SU DISTRIBUCIÓN POR LOS FACTORES - VITOL HOLDING B.V.*.....	299
GRÁFICO 5.17 – PARTICIPACIÓN DE CADA FACTOR EN EL VALOR AÑADIDO - VITOL HOLDING B.V.....	300
GRÁFICO 5.18 – PARCELAS DE DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DEL VALOR AÑADIDO - VITOL HOLDING B.V.....	303

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1.1—DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA ENTRE PERSONAS EN EL MUNDO-----	35
CUADRO 1.2 – CIFRAS DEL PODER DE EMPRESAS MULTINACIONALES -----	62
CUADRO 1.3: LOS 10 MILMILLONARIOS MÁS RICOS DEL SECTOR FINANCIERO Y EL INCREMENTO DE SU RIQUEZA ENTRE MARZO DE 2013 Y MARZO DE 2014 -----	64
CUADRO 2.1 –DERECHOS SOCIALES Y ECONÓMICOS EN LA DUDH-----	90
CUADRO 2.2 – ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES CONVENIOS DE LA OIT-----	91
CUADRO 2.3 - LOS CUATROS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA OIT -----	94
CUADRO 2.4 – ASPECTOS TRATADOS EN LA DECLARACIÓN DEL MILENIO-----	95
CUADRO 2.5 – OBJETIVOS DEL MILENIO-----	95
CUADRO 2.6 – PRINCIPIOS DEL PACTO MUNDIAL DE LAS NACIONES UNIDAS-----	96
CUADRO 2.7 – PRINCIPALES RECOMENDACIONES DE LA DECLARACIÓN TRIPARTITA DE LA OIT -----	98
CUADRO 2.8 - OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE LA OIT -----	100
CUADRO 2.9 – PRINCIPIOS DE LA OCDE PARA EMPRESAS MULTINACIONALES -----	110
CUADRO 2.10 – DIRECTRICES DE LA OCDE SOBRE EMPLEO Y RELACIONES LABORALES-----	111
CUADRO 2.11 – DIRECTRICES DE LA OCDE PARA LOS GOBIERNOS-----	112
CUADRO 2.12 - PRINCIPIOS DE ACCOUNTABILITY AA1000-----	113
CUADRO 2.13 - RESUMEN DE LOS CRITERIOS DE ACCOUNTABILITY AA1000-----	114
CUADRO 2.14 – REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA NORMA SA 8000 -----	116
CUADRO 2.15 - CONTENIDOS BÁSICOS DE LA G4 -----	119
CUADRO 2.16-- CATEGORÍAS Y ASPECTOS DELA G4 -----	120
CUADRO 2.17 - VALOR ECONÓMICO GENERADO Y DISTRIBUIDO-----	123
CUADRO 2.18 - FORMATO DE LA G3.1 -----	124
CUADRO 2.19 – MEDIDAS PARA LA REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES PROPUESTAS POR LA OXFAM-----	147
CUADRO 2.20 - INCORPORANDO LA EQUIDAD A LA AGENDA DEL DESARROLLO-----	149
CUADRO 3.1 - PANORAMA DE LA LITERATURA EN CSM (MATHIEWS,1997) -----	186
CUADRO 3.2 – PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN EN CSM -----	190
CUADRO 3.3 – DEFINICIONES DE CONTABILIDAD SOCIAL -----	206
CUADRO 4.1 – ENFOQUES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO -----	223
CUADRO 4.2 – MODELO DE SIMPLIFICADO DEL EVA -----	226
CUADRO 5.1 – CANTIDAD DE EMPRESAS ENTRE LAS 500 MAYORES DE EUROPA POR PAÍS-----	244
CUADRO 5.2 – FACTORES DE DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO-----	245
CUADRO 5.3 – INDICADORES DE DISTRIBUCIÓN Y DE CONCENTRACIÓN DE RENTA -----	246
CUADRO 5.4 – EMPRESAS CON DIVULGACIÓN PLENA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO-----	247
CUADRO 5.5 – GRÁFICOS DE LA VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO POR PAÍS-----	251
CUADRO 5.6 – GRÁFICOS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS EN EL VALOR AÑADIDO-----	258
CUADRO 5.7 – GRÁFICOS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS BENEFICIOS EN EL VALOR AÑADIDO 1999-2008 -----	260
CUADRO 5.8 – GRÁFICOS PARTICIPACIONES DE LOS IMPUESTOS EN EL VALOR AÑADIDO -----	261
CUADRO 5.9 – GRÁFICOS DE LAS PARTICIPACIONES DE LAS AMORTIZACIONES EN EL VALOR AÑADIDO-----	263
CUADRO 5.10- GRÁFICOS DE LAS VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES DE LOS SUELDOS-----	266
CUADRO 5.11- GRÁFICOS DE LAS VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES DE LOS BENEFICIOS-----	267
CUADRO 5.12 - GRÁFICOS DE LAS VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES DE LOS IMPUESTOS-----	268
CUADRO 5.13- GRÁFICOS DE LAS VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES DE LAS AMORTIZACIONES -----	270
CUADRO 5.14- GRÁFICOS DE LAS VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES— EUROPA -----	271
CUADRO 5.15 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN CADA PAÍS – 1999-2008-----	272
CUADRO 5.16 - DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN CADA PAÍS – 2009-2013-----	275
CUADRO 5.17 - GRÁFICOS DE LA VARIACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES POR SEGMENTO – 1999-2008-----	280

CUADRO 5.18 - GRÁFICOS DE LA VARIACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES POR SEGMENTO – 2009-2013-----	283
CUADRO 5.19- PARTE DISTRIBUIDA Y PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO EN LOS PAÍSES – 1999-2008-----	286
CUADRO 5.20 – VARIACIÓN DE LA PARTE DISTRIBUIDA Y DE LA PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO EN LOS PAÍSES – 1999-2008-----	287
CUADRO 5.21- PARTE DISTRIBUIDA Y PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO EN LOS PAÍSES –2009-2013-----	288
CUADRO 5.22 - PARTE DISTRIBUIDA Y PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO –EUROPA -----	289
CUADRO 5.23 – VARIACIÓN DE LA PARTE DISTRIBUIDA Y DE LA PARTE CONCENTRADA – EUROPA -----	289
CUADRO 5.24 – COMPARACIÓN DE LOS PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN Y DE CONCENTRACIÓN DE RENTA-----	290
CUADRO 5.25 - DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA EN LOS PAÍSES -----	292
CUADRO 5.26 – INGRESOS DE EXPLOTACIÓN. VITOL HOLDING B. V. 2004-2011* -----	298
CUADRO 5.27- DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS* - VITOL HOLDING B.V.2011 -----	298
CUADRO 5.28 -COMPARACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO - EMPRESA, PAÍS, REGIÓN -----	302
CUADRO 5.29 – COMPARACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA –EMPRESA/PAÍS/EUROPA ----	304
CUADRO 6.1 - CRECIMIENTO DE PRODUCTIVIDAD Y SUS USOS -----	320
CUADRO 6.2 – DESCRIPCIÓN DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD-----	326
CUADRO 6.3 - VARIABLES DE LOS ANÁLISIS DE LOS SUELDOS POR MEDIO DEL MODELO DE RLMN -----	327
CUADRO 6.4 - VARIABLES DE LOS ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS POR MEDIO DEL MODELO DE RLMN -----	327
CUADRO 6.5 - VARIABLE DEPENDIENTE DEL ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA-----	328
CUADRO 6.6 - VARIABLES INDEPENDIENTES DEL ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA -----	330

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1 - LA DESIGUALDAD TOTAL DE LAS RENTAS EUROPA Y ESTADOS UNIDOS -----	41
TABLA 4.1 – PORCENTAJES DE DISTRIBUCIÓN Y DE CONCENTRACIÓN DE RENTA -----	235
TABLA 5.1 - VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO POR PAÍS -1999-2008-----	250
TABLA 5.2 – VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO POR PAÍS – 2009-2013-----	250
TABLA 5.3 – VARIACIÓN DEL VOLUMEN DE PIB EN LA UE 1999-2013-----	253
TABLA 5.4 – VARIACIÓN DEL VOLUMEN DE PIB EN LA UE 1999-2013-----	254
TABLA 5.5 – PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS EN EL VALOR AÑADIDO 1999 - 2008-----	257
TABLA 5.6 – PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS EN EL VALOR AÑADIDO 2009-2013-----	257
TABLA 5.7 – PARTICIPACIÓN DE LOS BENEFICIOS EN EL VALOR AÑADIDO 1999 - 2008-----	259
TABLA 5.8 – PARTICIPACIÓN DE LOS BENEFICIOS EN EL VALOR AÑADIDO 2009-2013-----	259
TABLA 5.9 - PARTICIPACIONES DE LOS IMPUESTOS EN EL VALOR AÑADIDO 1999-2008-----	261
TABLA 5.10 – PARTICIPACIONES DE LOS IMPUESTOS EN EL VALOR AÑADIDO 2009 - 2013-----	261
TABLA 5.11 – PARTICIPACIONES DE LAS AMORTIZACIONES EN EL VALOR AÑADIDO 1999-2008-----	262
TABLA 5.12 – PARTICIPACIONES DE LAS AMORTIZACIONES EN EL VALOR AÑADIDO 2009-2013-----	262
TABLA 5.13- NIVELES DE PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AÑADIDO – EUROPA – 1999-2008-----	264
TABLA 5.14- NIVELES DE PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AÑADIDO – EUROPA – 2009-2013-----	264
TABLA 5.15 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS - 1999-2008-----	265
TABLA 5.16 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS - 2009-2013-----	266
TABLA 5.17 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS BENEFICIOS - 1999-2008-----	267
TABLA 5.18 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS BENEFICIOS - 2009-2013-----	267
TABLA 5.19 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS - 1999-2008-----	268
TABLA 5.20 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS - 2009-2013-----	268
TABLA 5.21 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS AMORTIZACIONES- 1999-2008-----	269
TABLA 5.22 - VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS AMORTIZACIONES - 2009-2013-----	269
TABLA 5.23 - VARIACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES – EUROPA - 1999-2008-----	270
TABLA 5.24- VARIACIÓN DE LAS PARTICIPACIONES– EUROPA - 2009-2013-----	270
TABLA 5.25 – PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO – 1999-2008-----	274
TABLA 5.26 – PROMEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO – 2009-2013-----	276
TABLA 5.27 – PROMEDIO DE LAS VARIACIONES EN LOS PAÍSES – 1999-2008-----	281
TABLA 5.28– PROMEDIOS DE LAS VARIACIONES EN LOS PAÍSES – 2009-2013-----	284
TABLA 5.29 – PARTE DISTRIBUIDA DEL VALOR AÑADIDO (EN TANTO POR UNO) -----	286
TABLA 5.30 – PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO -----	286
TABLA 5.31 -DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA – EUROPA – 1999-2008-----	288
TABLA 5.32 -DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA – EUROPA –2009-2013-----	288
TABLA 5.33 – VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA – 1999-2008-----	289
TABLA 5.34 – VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA – 2009-2013-----	289
TABLA 5.35 - VALOR AÑADIDO Y SU DISTRIBUCIÓN A LOS FACTORES – VALORES ABSOLUTOS - VITOL HOLDING B.V* -----	299
TABLA 5.36 – PARTICIPACIÓN DE CADA FACTOR EN EL VALOR AÑADIDO - VITOL HOLDING B.V-----	300
TABLA 5.37 – INDICADORES DE DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DEL VALOR AÑADIDO - VITOL HOLDING B.V-----	303
TABLA 5.38 - COMPARACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - EMPRESA/PAÍS/EUROPA-----	303
TABLA 6.1 - TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	332
MODELO EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007-----	332
TABLA 6.2 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	332
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007-----	332
TABLA 6.3 - TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	333
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007-----	333

TABLA 6.4 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	333
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007	333
TABLA 6.5 - TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	335
MODELO EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS - 2012	335
TABLA 6.6 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	335
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012	335
TABLA 6.7 - TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	336
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012	336
TABLA 6.8 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	336
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012	336
TABLA 6.9: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	338
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS - 2007	338
TABLA 6.10: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	338
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS - 2007	338
TABLA 6.11: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	340
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS - 2012	340
TABLA 6.12: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	340
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS - 2012	340
TABLA 6.13: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	342
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2007	342
TABLA 6.14 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	342
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2007	342
TABLA 6.15: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	343
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2007	343
TABLA 6.16: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	344
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2007	344
TABLA 6.17: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	345
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA (MODELO FINAL) - 2007	345
TABLA 6.18: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	345
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA (MODELO FINAL) - 2007	345
TABLA 6.19 - TABLA DE CONTINGENCIA – EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DEL MODELO - 2007	347
TABLA 6.20: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	348
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	348
VARIABLE	348
P-VALOR	348
TABLA 6.21 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	348
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	348
TABLA 6.22: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	349
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	349
TABLA 6.23 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	349
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	349
TABLA 6.24: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	350
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	350
TABLA 6.25 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	350
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	350
TABLA 6.26: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL	351
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012	351
TABLA 6.27 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL	351

MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012-----	351
TABLA 6.28: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	352
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012-----	352
TABLA 6.29 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	352
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA - 2012-----	352
TABLA 6.30 - TABLA DE CONTINGENCIA – EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DEL MODELO - 2012-----	353
TABLA 6.31: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	354
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	354
TABLA 6.32: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	355
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	355
TABLA 6.33: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	356
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	356
TABLA 6.34: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	356
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	356
TABLA 6.35: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	357
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	357
TABLA 6.36: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	357
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2007 -----	357
TABLA 6.37 - TABLA DE CONTINGENCIA – EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DEL MODELO (2) - 2007 -----	358
TABLA 6.38: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	359
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	359
TABLA 6.39: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	359
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	359
TABLA 6.40: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	360
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	360
TABLA 6.41: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	360
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	360
TABLA 6.42: TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL-----	361
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	361
TABLA 6.43: RESULTADOS DEL AJUSTE DEL-----	361
MODELO DE RLO EXPLICATIVO DE LA CONCENTRACIÓN DE RENTA - 2012 -----	361
TABLA 6.44 - TABLA DE CONTINGENCIA – EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DEL MODELO (2) - 2012 -----	362

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 3.1 – COMPOSICIÓN DE CONTABILIDAD SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL-----	203
FIGURA 6.1 –DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS SUELDOS - 2007-----	331
FIGURA 6.2 –DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS SALARIOS EN ESCALA LOGARÍTMICA- 2007 -----	331
FIGURA 6.3 – HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL -----	333
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007 -----	333
FIGURA 6.4 – HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL-----	334
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2007 -----	334
FIGURA 6.5 – HISTOGRAMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS SUELDOS – -----	335
2012	335
FIGURA 6.6 –DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS SUELDOS EN ESCALA LOGARÍTMICA - 2012 -----	335
FIGURA 6.7 – HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL-----	336
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012 -----	336
FIGURA 6.8– HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL -----	337
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS - 2012-----	337
FIGURA 6.9 - HISTOGRAMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS IMPUESTOS- 2007 -----	337
FIGURA 6.10 - HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL-----	339
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS – 2007 -----	339
FIGURA 6.11 - HISTOGRAMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LOS IMPUESTOS - 2012 -----	340
FIGURA 6.12 - HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL-----	341
MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS IMPUESTOS - 2012-----	341

INTRODUCCIÓN

La miseria y la asquerosidad que nos rodea, el lujo insultante de algunas familias ricas, la terrible incertidumbre que ensombrece a muchas familias pobres... éstos son males demasiados evidentes para ignorarlos.

Es posible que mediante el conocimiento que busca nuestra ciencia ellos puedan ser moderados.

Arthur Cecil Pigou

La desigualdad y la pobreza abrumadoras son los dos mayores problemas sociales de la humanidad y presentan fuerte tendencia a seguir aumentando. “El mundo está frente a su mayor desafío financiero y económico desde la Segunda Guerra Mundial. Los beneficios del crecimiento para los pobres pueden erosionarse si la distribución de la renta empeora” (Banco Mundial, 2008). La incidencia de la pobreza aumentó y el número de personas clasificadas como extremadamente pobres¹ aumentó en cerca de 130 millones entre 2005 y 2008 (Banco Mundial, 2009).

La situación se agravó todavía más con la crisis económica, que amplió drásticamente el número de desempleados, hecho que hará con que la pobreza tanto como la desigualdad social tiendan también a aumentar (UNU-WIDER, 2008). Según la Oxfam (2015), desde 2010, el 1% de los individuos más ricos del mundo ha incrementado su participación en el conjunto de la riqueza a nivel mundial. En 2014, el 1% más rico poseía el 48% de la riqueza mundial, mientras que el 99% restante debía repartirse el 52%. Si se mantiene esta tendencia de incremento de la participación de las personas más ricas en la riqueza mundial, el próximo año (2016), el 1% más rico de la población acaparará más riqueza que el 99% restante.

¹ Personas que viven con menos de US\$ 1,25 por día.

La concentración de la riqueza es un fuerte determinante de desigualdad estructural, pues implica en consecuencias sociales generadas por el reparto desigual de las rentas generadas en la economía. La principal fuente de renta de los hogares son los ingresos laborales, el que, ante las imperfecciones del mercado, tienen que complementarse por las prestaciones sociales otorgadas por el Estado, así como por los servicios que este proporciona, tales como la salud y la educación. Así, los determinantes de la desigualdad se observan en primer lugar en la obtención del ingreso en el proceso de producción, y en segundo lugar, en la actuación redistributiva del Estado mediante la aplicación de tributos, la entrega de transferencias y, más concretamente el gasto público social.

Sin embargo, según la Eurostat (2007), la evolución de las rentas del trabajo en los países de la Comunidad Europea, evaluado con base en la participación de los sueldos en la riqueza nacional, es desfavorable. Los trabajos que se crean bajo el actual modelo económico no logran proporcionar ingresos adecuados y sostenibles, sino una progresiva pérdida de poder adquisitivo de los sueldos, y por ende, de los trabajadores (Observatorio de la Sostenibilidad en España, 2007). Para la CEPAL (2003), la reducción de la distancia entre los ingresos distribuidos es el elemento central de toda política orientada a suprimir las desigualdades sociales y una de las medidas para alcanzar los objetivos propuestos para el siglo XXI en materia de lucha contra la pobreza.

Por otro lado, están las rentas empresariales, más beneficiadas que las salariales²:

“La bonanza económica y la redistribución. El salario real medio ha bajado un 4% en 10 años pese al fuerte crecimiento económico y que España es el único país de la OCDE en el que se ha producido un retroceso del poder adquisitivo. (...) Mientras los beneficios empresariales suben, el poder adquisitivo del salario medio ha bajado un 4% entre 1995 y 2005³.”

²Las nuevas relaciones laborales. La participación de los salarios en la riqueza nacional cae a mínimos históricos. EL PAÍS - Economía - 01-05-2007.

³ELPAIS.com > Economía Madrid - 24/06/2007

“Las grandes empresas españolas obtienen unos beneficios récord • La desaceleración en la parte final del año no afecta a compañías cada vez más internacionales • Las cinco grandes ganaron 29.633 millones de euros, un 27% más que en el ejercicio anterior⁴”

“Beneficios récord - Telefónica Móviles anuncia que obtuvo un beneficio neto de 1.919 millones de euros en 2005, cifra que según fuentes de la empresa representa el mejor resultado de su historia⁵.”

Esta situación señala que, aunque se verifique un desempeño rentable para las empresas, este no se refleja en los ingresos laborales y nos hace volver al debate del tema de la distribución funcional de la renta, que tiene foco en la polarización entre las rentas del trabajo y las rentas del capital. Sin embargo, según Considera y Pessoa (2012), el problema de la distribución funcional de la renta ha sido poco analizado, principalmente debido a la falta de información. Es posible que eso ocurra por el hecho de que, si por un lado la Economía no dispone de la visión de los datos de las empresas, por otro la Contabilidad no se ha ocupado del ambiente económico y social en el cual actúan las entidades contables y por lo tanto, no provee los datos que permiten estos análisis.

La gravedad del problema y la falta de visibilidad de la destinación de las rentas en la economía suscitaron la creación de una comisión encargada de identificar las mejores formas de evaluar el desempeño económico y social de un país, a principios de 2008. Los miembros de esta comisión, también conocida por Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi⁶, expresaron estar unánimemente convencidos de que quienes se esfuerzan por guiar nuestras economías y nuestras sociedades *“son como pilotos que pretenden mantener el rumbo sin una brújula fiable y que necesitamos instrumentos mejores en varios ámbitos”*. Entre otras medidas, la Comisión recomienda que se amplíen las informaciones sobre la distribución de la riqueza y la renta (CMEPSP, 2009).

⁴EL PERIÓDICO.COM 29/2/2008 LOS RESULTADOS DEL 2007

⁵ Clarín.com

⁶Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social - CMPEPS, en su sigla francesa.

Considerado un tema “non grato” y “políticamente sensible”, la desigualdad mundial recibió muy poca atención en los foros internacionales durante décadas (Ortiz y Commins, 2012). Sin embargo, para la CEPAL, (2015), profundizar el análisis de la desigualdad con nuevos estudios que mejoren la información existente, mediante la incorporación de nuevas herramientas de análisis es una agenda de investigación de relevancia.

- **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Los entes responsables por poner en marcha el desempeño económico y social de un país son las empresas, que organizan los factores de producción y realizan la distribución primaria de las rentas. La manera cómo gestionan sus actividades y conducen sus transacciones, determinados por sus estrategias y objetivos se refleja en sus políticas de remuneración de los segmentos involucrados en sus operaciones – en especial en lo que se refiere a la mano-de-obra y a los impuestos - e influencia directamente en el nivel de renta y en las condiciones sociales del entorno en que opera.

Ese efecto puede ser tan amplio cuanto mayor sea la empresa y su ámbito de actuación, y tan positivo o negativo cuanto mayor o menor sea la identificación de la empresa con los intereses de su entorno. Dicho esto, el caso de las multinacionales es particular, dado que generalmente esas organizaciones no se identifican con los intereses de un único país, tienen brechas legales para bucear entre regulaciones y maximizando sus resultados a escala mundial. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la extensión y complejidad de esas corporaciones y la dificultad de percibir claramente sus estructuras, operaciones y planes, son los motivos de preocupación tanto en el país de acogida, como en el país de origen o también en ambos (OIT, 1977).

Ocurre que, en general, estas organizaciones se declaran comprometidas con la responsabilidad social y mucha publicidad se produce acerca de ello. Numerosos son los documentos e instituciones de referencia para orientar hacia una conducta responsable, y entre ellos, uno específico para las empresas multinacionales – las

Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Sin embargo, cabe que uno se cuestione respecto a la real eficacia de tales directrices e incluso a las finalidades de cómo se está gestionando lo que hoy conocemos como Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en lo que concierne a su impacto en la desigualdad social global.

Implicada en esas cuestiones está la Contabilidad. De acuerdo con Tinker (1991), la subjetividad y la parcialidad de la Contabilidad es evidente, y por lo tanto nunca es neutral en temas de justicia social. La diversidad de intereses sociales en conflicto involucrados en la Contabilidad sugiere que, inevitablemente, ella tome partido en este conflicto. Los importes informados en los estados financieros de las empresas resultan de una elección en la toma de decisión empresarial pero, en la búsqueda exclusiva del principio de "imagen fiel", se ignora la existencia de esaelección, así como las implicaciones para los demás segmentos de la sociedad que, se supone, la Contabilidad debe atender. Así, considerando que su actuación debe ser socialmente reflexiva y críticamente consciente, surgen la pregunta: ¿de qué forma puede la Contabilidad ayudar a solventar los problemas del contexto en que está implicada?

● **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

De acuerdo con la relevancia que presenta el tema, se propone una investigación que profundice en el conocimiento sobre los impactos sociales de la actuación de las empresas multinacionales. Abordaremos esta problemática fijando nuestra mirada en la distribución de renta, en su nexos con la gestión de la Responsabilidad Social Corporativa y en la aplicación de la Contabilidad.

A partir de la estructura del presente trabajo, el objetivo general ha sido desglosado, estableciéndose el cumplimiento de los siguientes objetivos específicos:

1. Investigar las estrategias y prácticas adoptadas por las empresas multinacionales que contribuyen a mantener o incrementar las desigualdades globales;

2. Realizar un análisis crítico de la conducción de la Responsabilidad Social Corporativa con respecto a las características que determinan su grado de eficiencia en lograr una conducta más responsable de las empresas, así como verificar de qué forma está contemplado en impacto en la desigualdad global;
3. Discutir el papel que juega la Contabilidad, como ciencia social aplicada, en la búsqueda de soluciones para los problemas sociales, en particular, los relacionados a prácticas empresariales;
4. Proponer la utilización de la distribución de renta como criterio formal de evaluación de la RSC;
5. Presentar una propuesta de evaluación de las empresas en lo que concierne la distribución de la renta generada en su remuneración a los diferentes factores de producción;
6. Analizar la evolución de la distribución del valor añadido de las mayores empresas de Europa por un período de quince años, comprendidos entre 1999 y 2013, y sus efectos para fines de distribución y concentración de renta;
7. Analizar la influencia de la productividad y de la rentabilidad en el reparto del valor añadido a los sueldos y a los impuestos y en la distribución de la renta.

- **METODOLOGÍA Y LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN**

En la presente tesis desarrollamos una investigación hipotético-deductiva en la que describimos los principales conceptos planteados a nivel teórico para, a continuación, examinarlos empíricamente, contrastándolos con el estudio teórico previo.

La elección del tema supuso una dificultad preliminar para la recopilación de bibliografía y material específico, dada la escasez de estudios en el campo de Contabilidad que contemplen los aspectos sociales, y más específicamente, la desigualdad social y la distribución de renta. Una vez elegido el tema y planteados los objetivos, fue necesario cubrir varias etapas de trabajo para la identificación de los principales aspectos involucrados, la delimitación del estudio, el diagnóstico sobre el estado de la cuestión y la elaboración de la estructura de la tesis.

A continuación, realizamos una extensa revisión de la literatura, incluyendo otras áreas de conocimiento, como la Economía y la Sociología debido a la complejidad del contenido propuesto para la elaboración de constructos, que se suponen interrelacionados para la concepción de un conocimiento que permitiera llegar a conclusiones en función de los objetivos. Los asuntos aquí tratados son de carácter mayormente cualitativo – como son las actitudes, la importancia y los motivos de la actuación de las organizaciones, además de la actuación política y los efectos negativos de las prácticas de las empresas - y en menor medida cuantitativo.

Estos asuntos raramente son objetos de investigación en Contabilidad (inclusión propulsada de forma pionera por estudios de la Universidad de Sheffield, Reino Unido) y todavía menos en los enfoques empíricos.

Este tipo de interrelación de diferentes asuntos para, de forma pionera, crear una nueva idea-hipótesis, y luego comprobar empíricamente fue el cometido de este estudio. Se busca avanzar hacia un conocimiento nuevo que sea útil a ultrapasarse la inercia y repetición de antiguas suposiciones todavía extendidas en la Contabilidad pero ya anacrónicas a días de hoy.

Este modelo de proceso investigador se encuentra previsto en los planteamientos de Reynolds *et al.* (1996), para quienes la representación del conocimiento además de basarse en representaciones simbólicas, se construye de forma más completa a través de modelos mentales. Dichos modelos se entienden como siendo el resultado de las percepciones que tenemos de nuestro entorno, que nos ayudan a integrar mejor la información, tanto científica o académica, como la que proviene de la interacción con las demás personas.

Para fundamentar nuestras conclusiones, presentamos dos estudios empíricos. En el primero, realizamos un análisis de la distribución del valor añadido en una muestra compuesta por las 500 mayores empresas de Europa, en un período de quince años. Tal periodo se ha dividido entre los diez primeros que se encierran en el 2008, año en que explotó la crisis financiera que se hizo sentir en diversos países de Europa, y los cinco años que suceden a la crisis. En el segundo estudio empírico, analizamos la

influencia de dos factores teóricamente asociados a la generación de valor añadido y del pago de dividendos - la productividad del trabajo y de la rentabilidad de capital - en la distribución de renta.

- **APORTACIÓN Y CONTRIBUCIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

Como se ha mencionado previamente, las aportaciones de esta investigación empiezan por su inspiración primera, de traer hacia el campo de la Contabilidad la discusión sobre la desigual distribución de renta en el mundo. Esta motivación se presenta importante dado que tradicionalmente las investigaciones en Contabilidad se desarrollan, en general, desde la perspectiva positivista, y normalmente se basan en condiciones ideales de funcionamiento de mercado (Tomkins and Groove, 1983).

A partir de allí, la propia concepción de la implicación de las empresas multinacionales en ello, es una aportación novedosa ya que esa visión no se constituye en idea de aceptación corriente, asentada en el sentido común. Tal idea introduce el cuestionamiento a la visión convencional, según la cual los procesos de deslocalización de empresas multinacionales son incondicionalmente positivos. Dicha visión es todavía más fuertemente compartida en el entorno contable, pudiendo incluso decirse que es antagónica a lo aceptado en la Contabilidad tradicional.

En definitiva, esperamos que nuestro estudio contribuya a la comprensión de los mecanismos y efectos de la actuación de las empresas multinacionales para que sea posible formular medidas de interacción sostenible entre estas organizaciones y la sociedad y también discutir los parámetros de desarrollo social efectivo.

De acuerdo con Sklair (2002), los medios por los cuales las empresas transnacionales obtienen sus beneficios permanecen como un área legítima de interés. Los efectos sociológicos de sus prácticas políticas, económicas, medioambientales y sociales deben ser investigados más detenidamente para informar a los grupos de interés sobre los términos de los acuerdos y las expectativas de daños al medio ambiente y a la comunidad local. A pesar de ello, según Guedes (2003), las empresas multinacionales y sus subsidiarias son tratadas e investigadas como actores sin real

poder para influenciar los patrones medioambientales y sociales. En ese sentido, nuestro estudio pretende también contribuir en la comprensión del papel que juega ese tipo de organización como agente político. Este enfoque encuentra respaldo en la visión de Grosse y Behrman (1992), que señalan que las relaciones estratégicas entre empresas transnacionales y países anfitriones deben ser incorporadas en la investigación sobre estas empresas.

Asimismo, la propuesta de la distribución de renta como criterio de evaluación de la RSC ofrece una nueva perspectiva para la observación del cumplimiento de los principios de la Responsabilidad Social Corporativa. Los estudios sobre la distribución de renta tradicionalmente suelen realizarse a partir de situaciones que contemplan las organizaciones por su función económica natural de añadir valor y proceder al reparto de las rentas primarias, pero no como instituciones capaces de deliberadamente afectar a la distribución de renta en la economía.

Además, nuestra investigación se diferencia de los estudios empíricos previos relacionados con el valor añadido en el campo de la Contabilidad, que tratan en general de identificar formas de agregar o de medir el valor añadido de las organizaciones. Muy pocos estudios asocian esta magnitud económica a la Responsabilidad Social Corporativa, y entre los que lo hacen, el enfoque más recurrente es el de verificar la correlación de los informes de naturaleza social y la agregación de valor a los resultados de la organización.

Por fin, con la utilización de la distribución del valor añadido para la finalidad de evaluación de la distribución de renta, este trabajo busca contribuir a la formulación de medidas objetivas para medir la efectiva contribución de la empresa a su entorno crear riqueza real y repartida de forma sostenida a la clase trabajadora y medidas para una más robusta evaluación de la responsabilidad social de las empresas.

De manera general, la ampliación y profundización de las formas de verificación y del análisis de la responsabilidad social de las empresas es importante a efectos cognitivos, analíticos, prácticos y de seguimiento. A efectos cognitivos con el fin de intentar saber cuál es la situación; a efectos analíticos, para que se pueda comprender

qué factores la determinan; a efectos prácticos, para que se pueda formular políticas que puedan intervenir para cambiar la situación y a efectos de evaluación para que se pueda verificar la eficacia de las acciones en la promoción de los cambios.

- **ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN**

Para abordar cada una de las cuestiones planteadas, hemos estructurado el estudio en dos partes. En la primera, agregamos los cuatro primeros capítulos, con planteamiento del problema, revisión de literatura y análisis teóricos con respecto a la RSC. En la segunda parte, presentamos dos estudios empíricos respecto a la forma como las empresas distribuyen la riqueza generada en sus actividades. En total, la tesis consta de seis capítulos como describimos brevemente a continuación.

El primer capítulo está dedicado al estudio del problema principal que motiva esta investigación: la implicación de las empresas multinacionales en la desigualdad social global. Para eso, empezamos por verificar los factores determinantes de la desigualdad global y la forma cómo actúan dichas empresas, abordando el poder agregado por medio de la concentración de esas organizaciones, el conflicto con los intereses locales, las formas de actuación política y la deslocalización, y los impactos sociales que puede tener. Presentamos una descripción de lo que consideramos que es el paradigma que predomina en la orientación de las estrategias y prácticas de las empresas, a saber, la creación de valor para el accionista.

En el capítulo 2, a partir de la consideración de la intensidad de los impactos de la actuación de las empresas y el hecho de que tales impactos son resultantes de su gestión, analizamos la conducción de la RSC en cuanto a su efectividad en lograr una actuación responsable de las empresas. Para ello, revisamos algunos de los principales conceptos y documentos de referencia en la RSC, segregados entre los de carácter universal o de carácter regional, los mecanismos de seguimiento, así como la literatura general sobre la conformación de la RSC. Tras la revisión de los documentos, presentamos nuestra aportación como resultado de los análisis realizados.

A continuación, en el capítulo 3, analizamos la función de la Contabilidad como ciencia social frente a los problemas sociales, y presentamos una visión comparativa entre los preceptos de la Contabilidad tradicional y los de la Contabilidad social y medioambiental, destacando las proposiciones y la fundamentación de ésta frente a la necesidad de generar información para atender al interés social. Asimismo, presentamos un análisis respecto al elenco de la Contabilidad de Gestión en el establecimiento de mecanismos que sirven para la reducción de los sueldos.

El capítulo 4 discute la necesidad de interacción entre el conocimiento de la Contabilidad y los fundamentos de la Economía y la pertinencia de la distribución de renta como criterio de evaluación de la RSC, así como la relevancia del Estado de Valor Añadido como instrumento de evaluación de la distribución funcional de la renta. En esa línea, se presenta una propuesta de un modelo de evaluación con la construcción de un indicador de distribución y un indicador de concentración de renta. Por último, se presenta una simulación del análisis propuesto en un escenario hipotético de equidad de distribución de renta.

El capítulo 5 analiza la distribución del valor añadido de las 500 mayores empresas europeas, verificando la evolución de la participación de los sueldos, impuestos, dividendos y las amortizaciones en un período de diez años, así como evaluando sus efectos en la distribución y concentración de renta en la economía. Además, buscamos verificar si los incrementos de productividad y rentabilidad se transfieren a los sueldos y a los impuestos. También verificamos si afectan a la distribución y la concentración de renta. Para eso consideramos que la productividad es un factor fundamental para la generación del valor añadido y por ende, para la mayor rentabilidad, siendo estas condiciones teóricamente las bases para la determinación de la remuneración de la mano de obra.

Finalmente, el último capítulo de la tesis, lo hemos dedicado a formular las conclusiones que se derivan de los estudios teóricos y empíricos realizados, describiendo los aspectos más relevantes y concluyentes de cada uno de los capítulos en los que se estructura el estudio, así como las sugerencias para investigaciones

futuras. Finalmente, presentamos la bibliografía utilizada como referencia y se acompañan los anexos referenciados en el análisis empírico.

CAPÍTULO 1: LA DESIGUALDAD GLOBAL Y LA IMPLICACIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

1.1 INTRODUCCIÓN

La desigualdad social es un problema detectado entre los países, y dentro de ellos, entre las personas, tornándose un fenómeno globalizado. En el actual modelo económico, las corporaciones multinacionales están implicadas en ello no sólo por su protagonismo en la economía mundial por el volumen de recursos que mueven, sino también por su política organizativa, su desarrollo tecnológico y su entorno de actuación. Además, por su poder de influenciar por medio de actividades de “*lobby*” a legisladores, agencias reguladoras y a la conducción de la economía, sea en el ámbito interno de los países, en bloques como la Unión Europea o en organismos multilaterales internacionales.

La actuación de esas organizaciones que atiende a una estrategia única para optimizar los resultados desde una escala mundial y no se suelen identificar con los intereses de un único país. Así, según la manera como ellas conducen sus transacciones, pueden generar un fuerte impacto negativo en las condiciones económicas y sociales del entorno donde operan, y conflictos con los intereses locales.

Ante todo eso, dedicamos este capítulo a investigar la implicación de tales empresas multinacionales en la desigualdad global. Para ello, identificamos factores determinantes de la desigualdad, tanto dentro de los países como entre ellos. Seguidamente, hacemos referencia al proceso de reducción de los sueldos y de precarización laboral, que tienen influencia directa en ese cuadro.

En los apartados siguientes, analizamos la actuación de las multinacionales, abordando el poder que pueden tener agregado por medio de la concentración de empresas y la deslocalización de los factores productivos y de su actuación política.

Por fin, realizamos una descripción del paradigma de la creación de valor para el accionista, identificando las características de ese modelo de gestión, así como sus efectos para fines de remuneración de los empleados.

1.2 BREVE PANORAMA DE LA DESIGUALDAD GLOBAL

1.2.1 Desigualdad global de riqueza entre personas y países

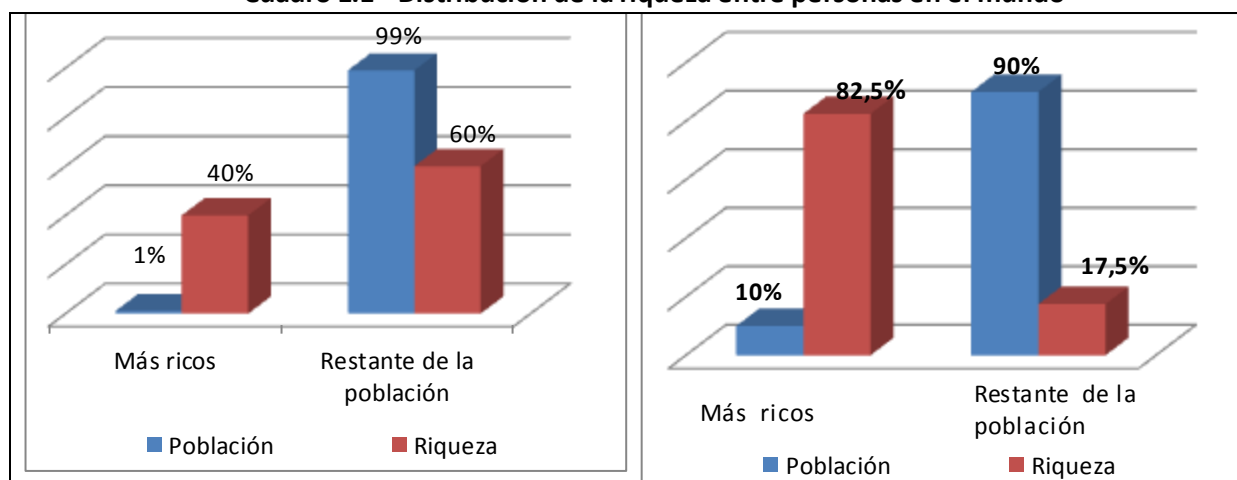
La desigualdad social es una situación donde los individuos de una misma sociedad no tienen las mismas condiciones en los derechos de propiedad, el acceso a la atención de la salud y a la educación, así como a muchos otros productos sociales. Abarca a la totalidad de la población y no sólo a los situados por debajo de una línea de pobreza determinada. La desigualdad global la definimos como la que se detecta tanto entre las personas como entre los países, es decir, el “sumatorio” de las desigualdades que se observan dentro de los países y entre ellos, concepto que recoge el carácter geográfico y político del proceso de globalización.

Las medidas de la desigualdad se dividen entre las que están de acuerdo con cierta noción normativa del bienestar social, de tal modo que una mayor desigualdad corresponde a un bienestar social menor para una renta total dada, y las que tratan de ordinario alguna medida estadística de la variación relativa de la riqueza (activos económicos) y de los ingresos (renta). De acuerdo con Schmitt (2004), aunque un análisis completo de la desigualdad económica y social necesitaría de un estudio profundo de la distribución del acceso a la vivienda digna, a la educación y a otros aspectos fundamentales del bienestar, a la distribución de la riqueza y de los ingresos suministra una perspectiva convincente de la desigualdad económica y social.

El estudio "*Personal Wealth From a Global Perspective*" de la Universidad de las Naciones Unidas, considerado la más amplia iniciativa para investigar el tamaño de la

desigualdad en la distribución de la riqueza en el mundo⁷ muestra que la riqueza global está altamente concentrada (David *et al.*, 2008). Del total de la riqueza mundial, un 40% posee el 1% de la población adulta, y los 10% más ricos del mundo son dueños del 85,2% de la riqueza global:

Cuadro 1.1– Distribución de la riqueza entre personas en el mundo



Fuente: elaboración propia, a partir de datos de Davies *et al.*, (2008)

Con respecto al montante de recursos, las personas que están en el grupo del 1% más rico posee una riqueza de más de \$518.364 PPA⁸ por adulto y los 10% más ricos tienen por lo menos \$ 89.569 PPA por adulto (David *et al.*, 2008).

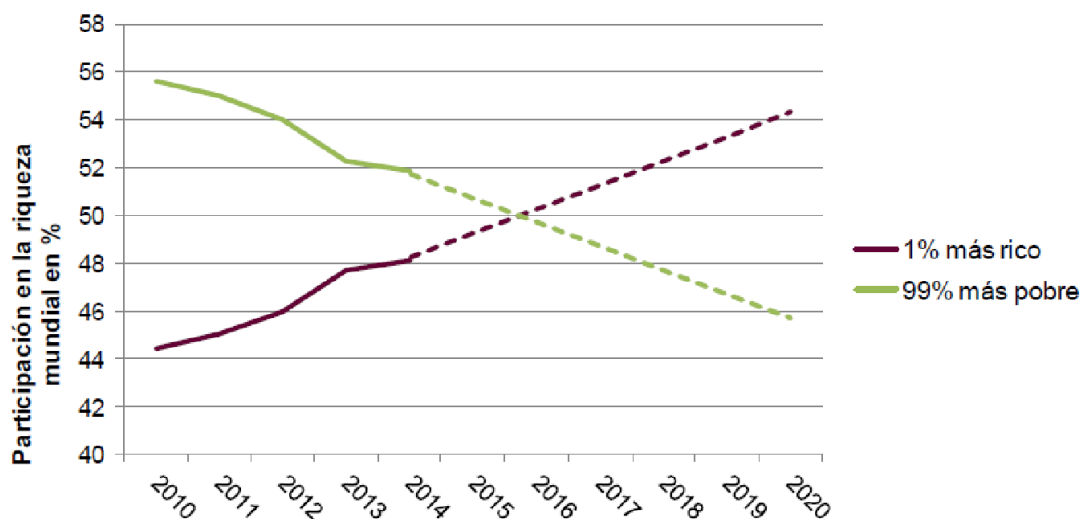
Los datos de Credit Suisse revelan que, desde 2010, el 1% de los individuos más ricos del mundo ha incrementado su participación en el conjunto de la riqueza a nivel mundial y en 2014, la concentración de riqueza en manos del 1% más rico alcanza 48% de la riqueza mundial, mientras que el 99% restante debía repartirse el 52%, siendo que prácticamente la totalidad de ese 52% está en manos del 20% más rico de la población mundial, de modo que el 80% restante sólo posee un 5,5% de la riqueza mundial. La proyección es de que, manteniendo la tendencia de incremento de la participación de las personas más ricas en la riqueza mundial observada entre 2010 y 2014, en 2016 el 1%

⁷ Estimaciones de la distribución de riqueza del hogar por año, con base en el año 2000, entre 3,7 mil millones de adultos entre los países con datos disponibles.

⁸ Paridad de Poder Adquisitivo (*Purchasing Power Parity* – PPP por su sigla en inglés). Son deflatores espaciales y conversores de monedas, que visan eliminar los efectos de las diferencias en los niveles de precios entre países y permitir comparaciones. es un precio relativo que mide el número de unidades de la moneda del país B que se requieren en ese país para comprar la misma cantidad de un bien o servicio individual que una moneda de un país A comprar en el país A.

más rico de la población poseerá más del 50% de la riqueza mundial total y en 2020 la situación llegará a un nivel todavía más drástico de concentración (Oxfam, 2015):

Gráfico 1.1 - Participación en la riqueza mundial del 1% más rico y del 99% más pobre

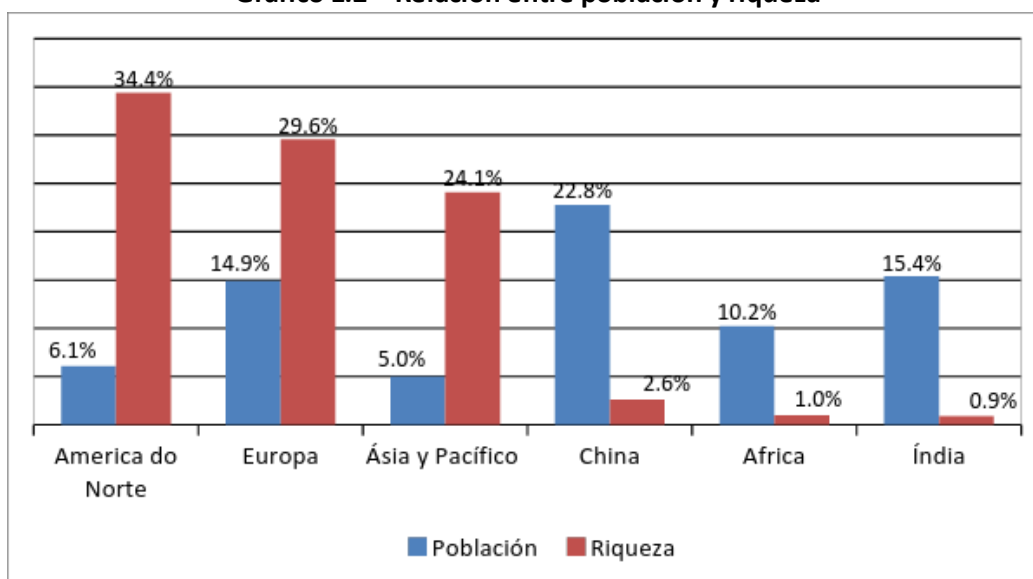


Fuente:Oxfam (2015).

En términos de valores absolutos, las 80 personas más ricas del mundo poseían una riqueza neta de 1,3 billones de dólares en 2010, pasando a 1,9 billones de dólares en 2014, lo cual supone un incremento de 600.000 millones de dólares en sólo cuatro años. Actualmente, estas 80 personas poseen la misma riqueza que el 50% más pobre de la población mundial; esto quiere decir que 3.500 millones de personas comparten la misma cantidad de riqueza que estas 80 personas enormemente ricas (Oxfam, 2015).

La relación entre población y riqueza ofrece una visión de la concentración de riqueza entre los países:

Gráfico 1.2 – Relación entre población y riqueza



Fuente: elaboración propia, a partir de datos de David *et. al*, 2008

En un extremo, entre los más ricos, América del Norte, con 34,4% de la riqueza global para una población que representa 6,1% de la población mundial, seguida de Europa Occidental y el grupo de países ricos de Asia y del Pacífico, con mayor peso de Japón. Es decir que el grupo de élite mundial (64,3% de los individuos más ricos) reside casi exclusivamente en esas regiones⁹.

Entre los más pobres, China, África y en el extremo de la pobreza, la India, que posee el 0,9% del total de la riqueza mundial para 15,4% de la población mundial. Entre el 10% de personas más pobres del mundo, un 26,5% están en la India, 6,4% en China y 2,2% en Brasil. Los Estados Unidos tienen apenas un 0,2% de su población en ese grupo, con un patrimonio total inferior a US\$ 178 (David *at al.*, 2008).

Los EE.UU., el país más rico en términos agregados, presenta una riqueza estimada en \$201.319 PPA por adulto. En el extremo opuesto, la India tiene una riqueza de \$11.655 PPA por adulto. Otros países muestran un amplio rango de valores. Incluso entre los países de altos ingresos de la OCDE las cifras oscilan entre \$70.461 de Finlandia a \$172.461 para el Reino Unido. El promedio global es de \$43.494 PPA por adulto.

⁹Brasil tiene sólo un 0,6% de los individuos que pertenecen al grupo.

Con respecto al origen, la riqueza que pequeña parte de la población del planeta tiene hoy viene de herencia, en transferencia de generación en generación. Según la lista Forbes, en 2014 había 1.645 personas millonarias, siendo que más de un tercio de ellos (34%) partieron de una posición de riqueza, heredando la totalidad o parte de su fortuna. Asimismo, determinados sectores económicos importantes han contribuido a la acumulación de riqueza de estos multimillonarios, siendo que el 20% de estas personas (321) tenían intereses, desarrollaban actividades o estaban vinculados a los sectores financiero y de seguros, que constituyen el origen de riqueza más habitual, según la lista Forbes de marzo de 2014 (Oxfam, 2015).

La contrapartida es que la pobreza también se transfiere de generación en generación, siendo que mientras la riqueza se transfiere a unos pocos, la pobreza se transfiere a casi la totalidad de la población mundial, lo que es conocido como "desigualdad de cuna". Del mismo modo, la acumulación de riqueza lograda en determinados sectores económicos, conlleva a una agudización de la pobreza por la no distribución de los recursos que se han concentrado.

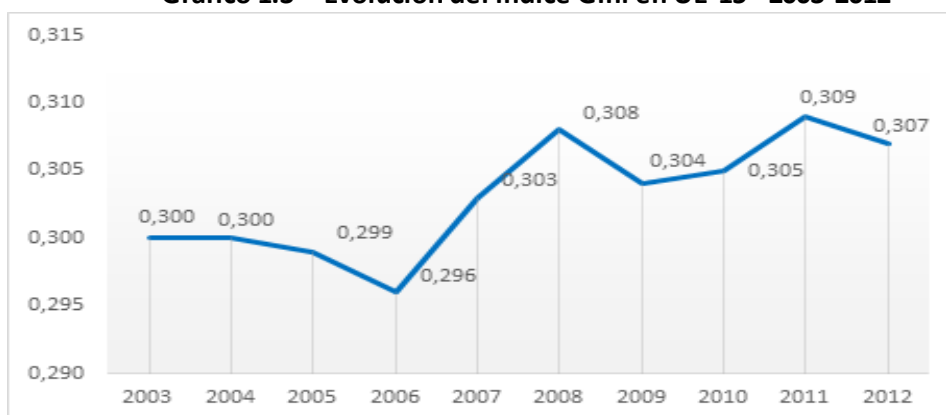
1.2.2 Desigualdad global de ingresos

La desigualdad de ingreso es derivada de la manera en que se reparten los recursos materiales fruto de la actividad económica en los distintos estratos socioeconómicos, es decir, cómo ocurre la distribución de la renta total- bajo sus diversos conceptos (dividendos, intereses, sueldos, alquiler, etc).- de una sociedad producidos en un determinado tiempo. La medida más habitual para calcular el grado de desigualdad en la distribución del ingreso es el Coeficiente de Gini¹⁰, cuyos datos se obtienen a partir de encuestas a hogares. Los valores de este índice oscilan entre 0 y 1, siendo que cuanto más cercano a 1 mayor es la desigualdad.

¹⁰ Indicador económico global que muestra la relación entre la población y el ingreso nacional en un periodo determinado.

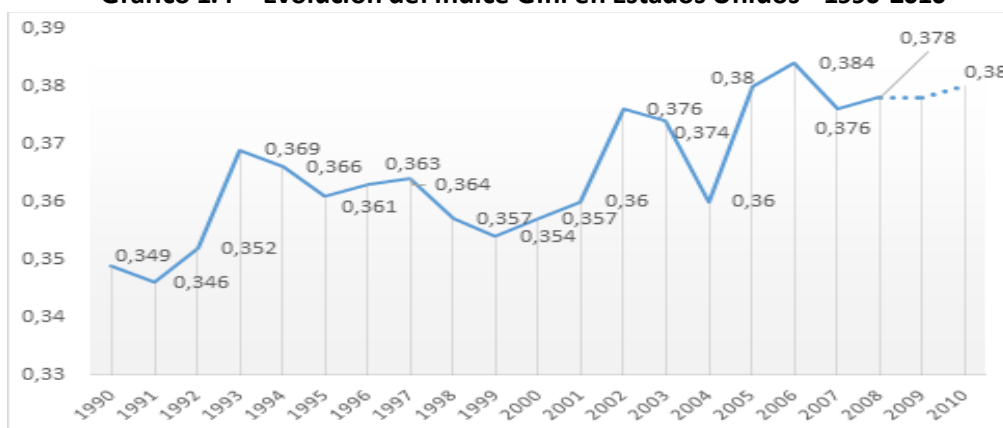
Según Milanovic (2009), la desigualdad en el ingreso se ha venido incrementando de forma constante desde inicios del siglo XIX y aumentó de forma constante desde 1820 a 2002, con una subida significativa desde 1980 en adelante. En Europa y más concretamente en la UE-15 ha mostrado una tendencia hacia una mayor desigualdad regional durante el siglo XXI. La misma tendencia, salvo que si acaso más acentuada, se observa en Estados Unidos, donde la desigualdad asoma cotas alarmantes. Los gráficos siguientes muestran el crecimiento de la desigualdad en estas dos regiones, según la evolución del Coeficiente de Gini (Sanabria, 2014):

Gráfico 1.3 - Evolución del índice Gini en UE-15 - 2003-2012



Fuente: Eurostat, extraído de Sanabria (2014)

Gráfico 1.4 - Evolución del índice Gini en Estados Unidos - 1990-2010



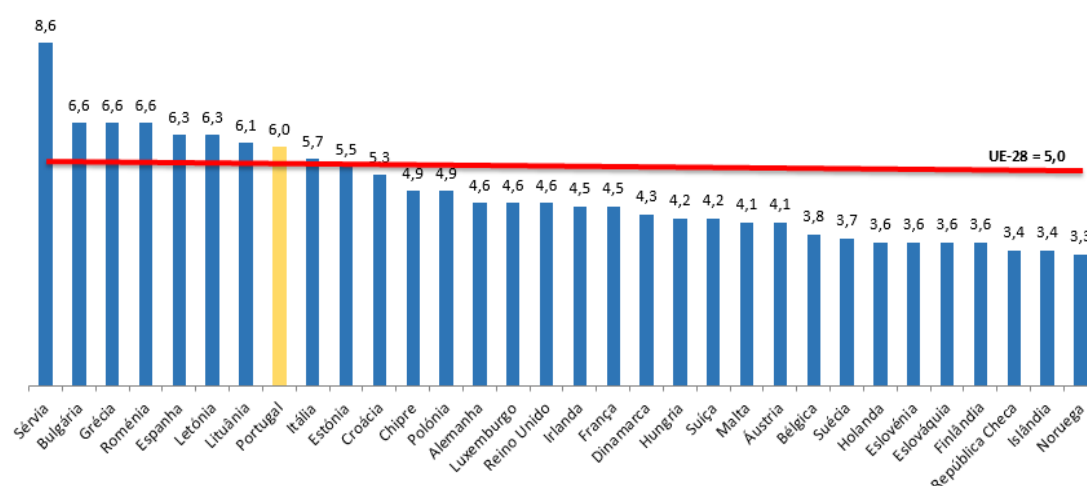
Fuente: Estadísticas OCDE. En Sanabria (2014)

Actualmente, la desigualdad global en la distribución del ingreso se muestra muy alta, oscilando en torno a 0,7 en el Coeficiente de Gini¹¹ y todavía con tendencia de seguir acentuándose (Milanovic, 2013). Para fines de comparación, el índice de Gini para un país considerado bastante equitativo en términos relativos como Noruega era en 2012 de 0,226. Mientras, Sudáfrica mostraba en 2009 un índice de 0,630 y se encuentra entre los países más desiguales del mundo¹².

Conforme a la medida S80/S20¹³, en 2012, la desigualdad entre los países de Europa se presentaba como muestra el gráfico 1.4:

Gráfico 1.5 – Relación entre ingresos de los 20% más ricos frente a los ingresos de los 20% más pobres¹⁴

Gráfico 1. Rácio entre o rendimento detido pelos 20% mais ricos, face aos 20% mais pobres (S80/S20), nos países da UE-28, Islândia, Noruega, Suíça e Sérvia



Fonte: Statistics on Income and Living Conditions, EU-SILC 2014 (Eurostat).

OBSERVATÓRIO
DAS DESIGUALDADES

España, es el quinto país de la UE-28 con más alto nivel de desigualdad económica (6,3), es decir que el ingreso del 20 % más rico de España era 6,3 veces la

¹¹ Aquí ha sido calculado en base al concepto 3, que toma datos de individuos y no de naciones, considerando a todos los individuos como el mundo fuese un solo país (Milanovic (2011)).

¹² Aunque el coeficiente de Gini se utiliza sobre todo para medir la desigualdad en los ingresos, también puede utilizarse para medir la desigualdad en la riqueza. En ese sentido, el coeficiente global de riqueza se presenta todavía más alto, en torno a 0,8. (David *at al.*, 2008).

¹³ El S80/S20 es una "relación percentil" calculado a partir de la diferencia entre los ingresos de efectivo neto por adulto equivalente (o los ingresos del hogar) recibido por los 20% de la población que tienen mayores niveles de ingreso y la renta percibida por el 20% con un nivel de ingresos más bajos.

¹⁴ <https://observatoriodasdesigualdade.files.wordpress.com/2015/03/graf1s80s20.png>

del 20% más pobre. Grecia (6,6) y Portugal (6,0) ocupan la tercera y la séptima posición, respectivamente. En 2004 tales indicadores eran: Grecia (5,8), España (5,5) y Portugal (7,0), su valor más elevado¹⁵, lo que refleja la forma como se ha distribuido el ingreso¹⁶. Cabe tener en cuenta aún que los países que presentan más alto nivel de desigualdad son ubicados en el este europeo (a excepción de Grecia, España y Portugal). Por otro lado, buena parte de los países que tienen, en términos comparativos, niveles bajos de desigualdad económica son del norte de Europa.

La desigualdad salarial total —definida como la diferencia en las ganancias de quienes están en el 9º y el 10º percentil de la distribución total de sueldos— se había incrementado drásticamente en muchos países desde los años setenta (Machin y van Reenen 2007, OCDE 2008). Piketty (2013) ofrece una visión de la desigualdad total de los ingresos entre las distintas capas de la sociedad en Europa y Estados Unidos, referente al año de 2010:

Tabla 1.1 - La desigualdad total de las rentas Europa y Estados Unidos

	EUROPA	Estados Unidos
	A	
10% más ricos	25 %	35 %
- de los cuales, el 1% más rico	7 %	12 %
- y el 9% restante	18 %	23 %
40% grupo medio	45 %	40 %
50% más pobres	30 %	25 %

Fuente: Piketty, 2013

Los 10% más ricos de Estados Unidos detienen más renta que los 50% pobres de Estados Unidos e incluso de Europa. En Europa la desigualdad de ingresos se muestra poco menor que en Estados Unidos, pero aún así, muy alta.

¹⁵ Idem.

¹⁶ En Portugal en 2013 se pagó al 10% más rico de la población un rendimiento 11,1 veces superior al pagado a los 10% más pobres, en comparación con 2012.

Esas disparidades acentúan la situación de pobreza¹⁷ general. Las dimensiones de la desigualdad fueron puestas de manifiesto por los mismos pobres (Banco Mundial, 2001):

- a) Falta de ingresos y activos para satisfacer las necesidades básicas: alimentos, vivienda, vestido y niveles aceptables de salud y educación;
- b) Sensación de impotencia y falta de representación en las instituciones del Estado y de la sociedad;
- c) Vulnerabilidad ante la crisis, debido a la incapacidad de hacerles frente.

Actualmente, más de 2.200 millones de personas viven con 1,25 dólares o menos al día, en situación de pobreza absoluta o cerca de ella y alrededor del 12 % (842 millones) de la población padece hambre crónica (PNUD, 2014).

Los países de Europa, Estados Unidos y China continuaron con su tendencia creciente respecto de la desigualdad, mientras que los de América Latina y el sudeste de Asia revirtieron la tendencia anterior al crecimiento y comienzan a mostrar descensos en los índices de Gini (Cornia y Martorano, 2012). Según la CEPAL (2015), para América Latina, se configura al fin un escenario promisorio tras el empeoramiento en los indicadores de distribución de la década anterior, aun cuando en términos internacionales se mantiene la posición de América Latina y el Caribe como la región más desigual del mundo, La década de 2000 ha traído importantes cambios en las tendencias distributivas a nivel mundial.

¹⁷Entendida como la privación de la capacidad para satisfacer algunas necesidades elementales y esenciales (Sen, 1997), pero la forma más común de medir la pobreza es a través de los niveles de ingreso o consumo (Banco mundial, 2003).

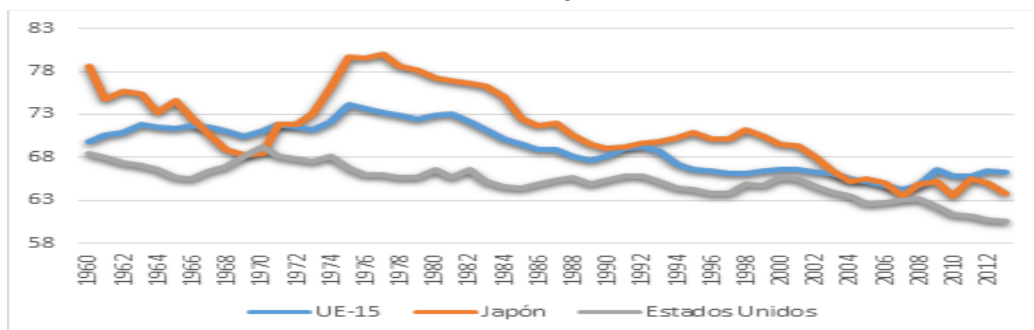
1.3 REDUCCIÓN DE LAS RENTAS LABORALES Y DESIGUALDAD DE GÉNERO

1.3.1 Reducción de los ingresos del trabajo y precarización laboral

Para grande mayoría de la población, que no cuenta con una situación privilegiada derivada de herencia familiar, la principal fuente de recursos de los hogares son los ingresos laborales. La importancia del trabajo para mejorar sus condiciones de vida es destacada sistemáticamente por los pobres. Es por medio del trabajo asalariado que se sostiene la mayor parte de la población del mundo (Banco Mundial, 2001).

Sin embargo, las diferencias salariales amplían la desigualdad social, pues el salario suele ser la única fuente de ingreso de la mayoría de la población (Torres López, 2009). Además, se verifica que las rentas laborales se redujeron a lo largo del tiempo. Según Husson (2007), durante los años 60 y 70, los sueldos representaban casi tres cuartas partes del Producto Interior Bruto (PIB) de Europa. Desde la década de 1980, este porcentaje se redujo casi constantemente, llegando a los 66,2% en 2006, una pérdida equivalente a un promedio de siete puntos del PIB con respecto a 1983. Según la OIT (2009), la participación de los sueldos en el PIB en Europa, pasó de una media de los 75,5% en el período 1971-1980 al 69,6% en 1995. El gráfico siguiente presenta el descenso en los sueldos en las regiones más ricas del mundo:

Gráfico 1.6 - Participación (% PIB) de los sueldos en Estados Unidos, UE-15 y Japón - 1960-2012



Fuente: AMECO. En Sanabria (2014)

En una muestra de 53 países sobre los que existe información, el crecimiento del salario real promedio en la media de países bajó del 4,3% en 2007 al 1,4% en 2008. Según el INE (2007), entre los diez países del G20 sobre los que se cuenta con información, el crecimiento del salario real promedio en la media de países bajó del 1,0% en 2007 al -0,2% en 2008. En España, las rentas salariales representaron a finales de 2006 el 46,4% del PIB, 3,2 puntos menos que hace 10 años, provocando que los sueldos se sitúen en mínimos históricos. En Argentina, en las últimas décadas la participación del salario ha continuado declinando desde valores cercanos al 50% hasta los actuales, que no alcanzan el 30% del ingreso (Lindeboim, 2015)

El Informe Mundial sobre Sueldos (OIT, 2013) muestra, que desde el decenio de 1980, la mayoría de los países han experimentado una tendencia a la baja de la participación de los ingresos del trabajo, lo que significa que se ha destinado una proporción menor de la renta anual a la remuneración de la mano de obra y una proporción mayor a las rentas procedentes del capital. Esta situación se ha dado sobre todo en los países que han registrado un estancamiento de los sueldos, pero también en aquellos en que los sueldos reales han sufrido un fuerte aumento.

Además de insuficiencia de los ingresos salariales se verifica la precarización laboral, que se ha extendido en los últimos 30 años en los países desarrollados impregnando las distintas situaciones de empleo, con inseguridad e incertidumbre, degradación de las condiciones de trabajo, y problemas de protección social reducida (Cano, 2007). Las cifras sobre empleo indican la presencia de extendidos procesos de aumento del desempleo, y de degradación de la calidad de los empleos disponibles. Entre las categorías de trabajadores que tienen más bajos sueldos están aquellos de los puestos de trabajo a tiempo parcial y los empleos de duración limitada. La inspección y el control se hacen más difíciles en los contratos temporales. En el caso de trabajadores sin contrato, muchos son clandestinos que reciben pagos en efectivo y sus condiciones de empleo son casi imposibles de verificar (Klein y Tokman, 2000)

De acuerdo con la OIT (2010), En términos generales, una crisis financiera provoca que la renta media de un país disminuya, y tal la caída en el porcentaje del ingreso tiende a ser proporcionalmente mayor en los quintiles de la población más pobres, resultando en una mayor desigualdad. Hacia finales de 2010, casi un 40 % de quienes buscaban un empleo habían estado sin trabajo durante más de un año en una muestra de 35 países, y más de cuatro millones habían dejado por completo de buscar empleo a finales de 2009 debido a, en gran parte, a la desmoralización.

La débil recuperación económica no está conduciendo todavía a una suficiente expansión en oportunidades de empleo para la mayoría. A nivel global, las tendencias de la tasa de empleo (ratio empleo/población), que indica la capacidad de generar empleo de un país, muestran que las economías simplemente no están generando suficientes oportunidades de empleo para absorber el crecimiento en la población en edad de trabajar, cada vez mayor (Ortiz y Cummins, 2012). Actualmente, casi la mitad de los trabajadores (más de 1500 millones) tienen empleos informales o precarios PNUD (2014).

Los altos índices de desempleo contribuyen a profundizar la incidencia de niveles de renta extremadamente desiguales, así como una reducción de sueldos o privación relativa en términos de ingresos, puede generar la privación absoluta en

términos de capacidades. Para una población con bajo poder adquisitivo, que tiene incluso dificultad para obtener alimentos para una dieta nutricional adecuada, el aumento del desempleo puede causar daños psicológicos a los trabajadores en esa situación, ya que el trabajo no es solamente un medio de sustento, sino que es una forma de dignificación y de afirmación de la autoestima (Sen, 1997).

1.3.2 Desigualdad de género en la desigualdad de renta

Uno de los aspectos más relevantes de la desigualdad se verifica en la dimensión de género. Las mujeres componen el grupo de los “estructuralmente vulnerables” – personas que son más vulnerables que otras¹⁸ –, y estas vulnerabilidades a menudo han evolucionado y persistido durante largos periodos de tiempo (PNUD, 2014).

Entre los que viven en la pobreza, son alarmantes las cifras de mujeres adultas y niñas. A fecha de 2007, aproximadamente un 20 % de las mujeres de menos de 25 años del mundo estaban por debajo de la línea internacional de la extrema pobreza de 1.25 dólares al día, y aproximadamente la mitad de las niñas y mujeres jóvenes del planeta vive en la pobreza con menos de 2 dólares al día (Ortiz y Cummins, 2012). Por otro lado, como señala Hardoon (2015), los millonarios son un colectivo fundamentalmente compuesto por hombres de edad madura: el 85% superan los 50 años y el 90% son hombres.

El acceso a los recursos, a la obtención de ingresos, no es igual entre mujeres y hombres. Entre los puestos de trabajo con más bajos sueldos, la mayoría son ocupados por mujeres, con 80% de los casos. Más de una mujer de cada cuatro empleadas lo es

¹⁸Otros factores de vulnerabilidad son el origen étnico, indígena o la localización geográfica, entre otros. La mayoría de las personas y grupos más vulnerables se enfrentan a numerosas y coincidentes limitaciones, como aquellos que son pobres y también pertenecen a un grupo minoritario o son mujeres y tienen discapacidades, se enfrentan a múltiples barreras que pueden reforzarse negativamente entre sí.

con salario bajo, mientras que la cifra no supera el 6% entre los trabajadores de sexo masculino (Concialdi, 2001).

Según Sanabria (2014), las mujeres se ven discriminadas en el acceso a un empleo remunerado incluso en tiempos de auge económico. El desempleo femenino es más alto que el masculino, y ello pese a que la tasa de actividad de las mujeres es más baja que la de los hombres. Los sueldos son más bajos, incluso en una misma labor que otro colega varón. Las cifras de desempleo ocultan una realidad de empleos a tiempo parcial mayoritariamente destinados a mujeres, el que tiende a agravarse durante la crisis. Este hecho evidencia una desigual relación en el hogar que se traslada al ámbito laboral pues, al recaer sobre las mujeres las labores domésticas y de cuidados, estas optan en mayor medida por empleos a tiempo parcial¹⁹. En las economías del Sur, la situación de la mujer es en todos los casos de desigualdad con respecto a sus iguales varones. Tan solo en Brasil y Bangladesh la participación femenina en la fuerza de trabajo supera el 60% del total de mujeres en edad de trabajar. Mientras, el porcentaje de hombres se encuentra en todos los casos en torno al 80%.

La precariedad laboral también afecta más fuertemente a las mujeres. Acceder a un trabajo asalariado formal y jornada completa, generalmente puestos de trabajo de más calidad y con mayores derechos para la persona contratada resulta más difícil para las trabajadoras²⁰. De igual modo, el mayor acceso de las mujeres a empleos a tiempo parcial evidencia el rol de segunda perceptora de rentas en el hogar que se relega a la mujer, si logra acceder al mercado de trabajo.

Los efectos de la crisis han ido directamente contra ellas en no pocos casos. Los recortes de gasto público tienden a reducir los recursos destinados precisamente a mitigar estas asimetrías perversas en el mercado de trabajo. En cualquier caso, ante un acceso al empleo más reducido, muchas mujeres dejan de buscar trabajo.

¹⁹ Una injusta división sexual del trabajo doméstico pero por desgracia tan arraigada y fácil de ver que pasa desapercibida, sobre todo para los hombres (Sanabria, 2014).

²⁰ Las diferencias más acentuadas se verifican en Brasil, Filipinas y Turquía e Indonesia, donde la diferencia entre los ingresos salariales de mujeres y hombres resulta enorme en todos los casos: por encima del 80% (Sanabria, 2014).

Ladesigualdad de género también se relaciona estrictamente con la desigualdad global. Más allá de los aspectos materiales, las mujeres son responsables de la autonomía emocional y educativa de las generaciones sucesivas y en muchos casos también por el sustento económico de los hijos. En especial en los países subdesarrollados, la estructura familiar se presenta más débil y en hay un escenario común a millones de familias, en las que los hombres abandonan las mujeres y no se hacen cargo del mantenimiento de los hijos. De esta forma, el fomento a la igualdad de género es factor imprescindible para la erradicación de las desigualdades globales.

1.4 PAPEL REDISTRIBUTIVO DEL ESTADO, NECESIDAD DE REGULACIÓN Y DE ESTANDARES LABORALES

1.4.1 Papel redistributivo del Estado y reducción de los gastos públicos

Las insuficiencias o falta de ingresos laborales han que complementarse por la actuación redistributiva del Estado, responsable por la distribución secundaria. Las intervenciones públicas redefinen la distribución generada por el mercado por medio de instrumentos como los impuestos y las transferencias, mecanismos que tienen una incidencia directa en la distribución del ingreso disponible de los hogares²¹. Asimismo, a través de mecanismos que pueden considerarse indirectos, como el gasto público en educación y salud, que no afectan el ingreso disponible actual de los hogares, pero tienen un impacto muy relevante, en la medida en que promueven las capacidades humanas y facilitan la inserción futura en el mercado de trabajo (CEPAL, 2015).

Sin embargo, muchas personas pobres en todo el mundo están expuestas a los riesgos económicos graves sin el beneficio de una protección social neta. Según el PNUD (2014), la mayoría de la población mundial no tiene protecciones sociales integrales tales como las pensiones y el seguro de desempleo. Casi 1,5 millones de

²¹En América Latina, Ila redistribución secundaria a través del gasto ha mejorado considerablemente en la región (CEPAL, 2015).

personas en 91 países en desarrollo están viviendo en la pobreza, con la superposición de la privación de la salud, educación y nivel de vida. Casi el 80 % de la población mundial no cuenta con una protección social integral y casi 800 millones de personas corren el riesgo de volver al caso de la pobreza de los contratiempos.

La insuficiencia de prestaciones sociales tiende a agravarse, incluso en Europa. Para Mineiro (2014), si la noción de "modelo social europeo" fue sedimentada por una referencia a Europa como la región más dotada de instrumentos públicos para la lucha contra las desigualdades, la protección social y la distribución de la riqueza, el horizonte europeo en estos tiempos está bien lejos de esa realidad. Los cambios políticos que se ven en Europa son una clara señal de que la idea de Estado de bienestar construido en la segunda mitad del siglo XX y los primeros años de este siglo puede estar en riesgo.

Para Davies *et al.* (2008), los riesgos, las imperfecciones del mercado de capitales y la falta de redes de seguridad social que enfrentan las personas en los países pobres significa que los activos personales parecen faltar donde más se les necesita. Así, las desigualdades en el nivel de riqueza acumulada y en el reparto de la renta se ven fuertemente agravadas por la insuficiencia de prestaciones sociales de carácter redistributivo para corregir las distorsiones e, incluso de servicios de educación y salud, entre otros servicios que son función del Estado, y que son clave para combatir las desigualdades.

Para que el Estado pueda efectivamente cumplir su función redistributiva, es necesario mejorar la recaudación, lo que se puede lograr por medio de políticas que mejoren la progresividad de los impuestos, ataquen los mecanismos de evasión fiscal y garanticen una aplicación eficiente del gasto público.

En ese sentido, Lindeboim (2015) señala que es necesario y beneficioso, en esta dirección, apuntar hacia la paulatina reversión del enorme peso que tienen los impuestos indirectos. Ello requiere procurar que ese proceso se oriente hacia una mayor equidad fiscal sustituyendo parte de tales ingresos con impuestos directos

sobre las mayores ganancias. El éxito en esta dirección habrá de reflejarse en una mejora de la capacidad de compra de los sueldos de la clase trabajadora.

Otra medida enfatizada es la instauración o perfeccionamiento (cuando ya esté instaurado) del impuesto a la transmisión de bienes a título gratuito. De acuerdo con Lódola y Velasco (2011), la adopción de este impuesto, representa un avance hacia la progresividad y la equidad intergeneracional. Al gravar los enriquecimientos gratuitos productos de transmisiones voluntarias o forzosas, permite obtener recaudación *ex ante* cualquier actitud o intervención del beneficiario, y en consecuencia, con mínima desviación en los incentivos económicos. Permite alcanzar la “capacidad de pago desde el ingreso” global del individuo, con independencia del período de generación del mismo, corrigiendo así el sesgo que dicho principio impone sobre las actividades productivas (quienes aportan bienes a la sociedad) en favor del consumo (de la extracción de bienes de la sociedad). Esos son efectos económicos deseables que no pueden ser provocados por ningún otro tipo de tributación.

Según la CEPAL (2015), la discusión reciente a nivel internacional ha girado en torno a diversos temas, entre los que se destaca la posibilidad cierta de exigir un mayor aporte a aquellas familias o individuos que disponen de más capacidad contributiva, ante la sospecha concreta de que no están sufragando tributos de acuerdo con el nivel de sus ingresos y riqueza. Este mayor aporte permitiría financiar bienes y servicios públicos sociales, mejorando el impacto distributivo de la política fiscal. En los países desarrollados esta discusión se ha tornado central y se ha visto fortalecida por la disponibilidad de información acerca de los ingresos y el patrimonio de los hogares e individuos más ricos, así como de los impuestos que estos pagan anualmente. Gracias a esa disponibilidad se ha podido elaborar una serie de estudios sobre los potenciales efectos (recaudatorios y distributivos) de diseños impositivos tendientes a gravar de manera diferencial a los sectores de altas rentas.

Sin embargo, esa no parece ser una visión unánime. Para el Banco Mundial, (2006), dado que la política fiscal impone costos de eficiencia en tanto que influye en las opciones personales entre trabajo y ocio o entre consumo y ahorro, es probable

que para la mayoría de países en desarrollo lo mejor sea evitar unos tipos marginales elevados del impuesto sobre la renta y utilizar una base imponible amplia, especialmente para los impuestos sobre el consumo. Del mismo modo, con respecto a la realización de gastos públicos, las presiones de los organismos internacionales son siempre en el sentido de la llamada austeridad fiscal, el que impacta principalmente a los más pobres que dependen de las prestaciones públicas.

Los gobiernos están ahora recortando el gasto público en un momento en el que la recuperación económica y social sigue siendo frágil, como el que ocurre en España en el momento. El análisis de UNICEF del gasto público en 158 países muestra que desde 2010 muchos gobiernos incluyendo en países en desarrollo, están adoptando medidas de austeridad. En concreto, se están considerando recortes y topes en los gastos públicos en programas sociales, transferencias a las familias, y sueldos y sueldos (Ortiz y Cummins 2012).

Las restricciones en el gasto social inciden en recortes sobre la seguridad social y reformas en las pensiones públicas. Las medidas implementadas al respecto en diversos países de Europa consisten en retraso de la edad de jubilación; ampliación del tiempo necesario de cotización; condiciones más estrictas para acceder al derecho a pensión y a prejubilación; aumento de las cotizaciones de jubilación; no consideración de los períodos de baja por enfermedad de larga duración para el cálculo de las pensiones; acceso más restrictivo a las pensiones por discapacidad; congelación de las pensiones; reducción del valor de pensiones. Los recortes en el gasto social afectan también a los empleos, pues incluyen una reducción del empleo público. La crisis, en que se acentúan las políticas de austeridad que le han seguido ha venido a empeorar ese cuadro, impactando todavía más intensamente a las condiciones de vida de las personas de bajos ingresos y a las que dependen únicamente de las prestaciones sociales²².

²²En ello, también se supone una mayor presión sobre las mujeres, sobre quienes recae la labor de cuidados en el hogar. En tanto la austeridad reduce el acceso a servicios sociales la situación tenderá a agudizarse, pues la carga extra de cuidados recaerá básicamente sobre las mujeres. Se reduce también el empleo público, donde la contratación femenina es comparativamente más abundante que en el

En términos de desigualdad, las reducciones del gasto público en educación básica, sanidad y programas de seguridad social —las principales maneras en que una política fiscal más restrictiva afecta a los pobres— van asociadas a caídas en los ingresos de los grupos más pobres. Un reciente análisis de *The Economist* concluyó que la desigualdad de ingreso se había incrementado entre las regiones más ricas y más pobres desde el inicio de la recesión global y es probable que se vea exacerbado dado que el gasto de los gobiernos tiene un impacto sobre las regiones más pobres.

Las políticas de austeridad, a la vez que incurren en el agravamiento de la desigualdad social, son también consecuencia de ella. De acuerdo con el PNUD (2014), las desigualdades económicas extremas, conducen inevitablemente a la desigualdad política, cuyo resultado es que los gobiernos tienen menos probabilidades de proporcionar sistemas de protección social que puedan proteger a los más desfavorecidos de las consecuencias de las grandes crisis.

En nuestra opinión, más efectivo que la austeridad fiscal para fines de equilibrio de las cuentas públicas es el combate a la evasión fiscal, que promueve el proveimiento de recursos para hacer frente a las obligaciones, sin restringir la actividad pública. Por otro lado, grava a los que presentan la sospecha concreta de que no están sufragando tributos de acuerdo con el nivel de sus ingresos y riqueza.

Transferir recursos para ayudar a equilibrar la desigualdad de la cual ciertos colectivos se encuentran es una responsabilidad social, que cabe a los que provienen de una condición social superior. Se trata de atenuar la reproducción de las desigualdades y equilibrar las condiciones iniciales desequilibradas, a las cuales la mayoría de la población mundial nace sometida. De cierta manera, la riqueza que se transfiere deriva de una combinación de beneficios concedidos por la sociedad, incluso al mantener ciertos “derechos de sangre”. Cabe considerar, incluso, que la riqueza de familia ni siempre se ha construido por el simple esfuerzo laboral de los ascendientes,

sector privado por regla general. Estas terminan por reducir o abandonar su vida laboral para atender a labores de cuidados en el entorno familiar. Asimismo, el Impacto de las reformas en las pensiones discrimina a las mujeres al contar con un menor número de años cotizados, así como una menor base de cotización (Comisión Europea, 2013).

sino que habrán casos en que hayan venido de la explotación de los más pobres o sencillamente obtenidos de los gobernantes en cambio de favores o negociaciones políticas en detrimento de los intereses colectivos.

En ese sentido, creemos que es posible cambiar el propio mecanismo del impuesto, dejando exento un determinado monto y gravar con alícuotas progresivas lo que excede a dicho piso. Sin embargo, hay que percatarse de que el impuesto mal aplicado amplía la desigualdad, además de generar la sensación de injusticia, pues se termina por gravar a los medianos²³. El debido esclarecimiento sobre la forma debida de gravar las herencias, así como sobre la debida destinación de los recursos referentes, bien como de sus efectos para toda la sociedad son medidas que por cierta contribuirán a que sea posible su implementación sin mayores desgastes, sino al revés, con el sentimiento de que en fin se empieza a hacer frente a las desigualdades.

1.4.2 Necesidad de regulación y de estándares salariales

El trabajo tiene relevancia primordial tanto para la producción de la riqueza en el mundo como para la realización de las necesidades humanas, además de constituirse en ejercicio de la dignidad. Así, el empleo es elemento clave, lo que significa ubicar al empleo completo y productivo y el trabajo decente como principal objetivo, según el Foro de la Sociedad Civil (2008). Sin embargo, el mercado de trabajo es un mercado en el que las partes que actúan están en condiciones muy desiguales. La contratación del trabajo asalariado no se realiza en virtud de un deseo de cooperación en los procesos productivos sino en aras de obtener beneficios a partir de su uso. Esto implica que el trabajo se convierte en mercancía de la que hay que obtener el máximo rendimiento (Torres López, 2009).

De acuerdo con Santos (2001), los efectos de tales relaciones de explotación, es decir la desigualdad y la pobreza, se perpetúan y se intensifican por la ausencia de la

²³En muchos casos, el aumento del gasto público redistributivo fue financiado a partir de impuestos regresivos, por lo que los efectos netos de la política fiscal se vieron sustancialmente reducidos (Gómez Sabañi y Morán, 2013).

actuación efectiva del estado no sólo en la función redistributiva de la riqueza generada en la economía, sino que principalmente de regulación de las acciones de los agentes económicos para evitar tal explotación. Así, es imprescindible la existencia de mecanismos jurídicos de protección muy potentes para evitar que en las economías capitalistas tienda a dominar el trabajo precario, la explotación de los trabajadores y en general, la disociación entre empleo y bienestar.

En ese sentido, uno de los mecanismos para el tratamiento de las desigualdades en los niveles de ingresos es establecimiento de mínimos salariales. El salario mínimo fija el tope mínimo para los asalariados y a su vez establece una referencia importante para la evolución de los ingresos del trabajo en el país. Para Masalias (2004), el mantenimiento de estándares mínimos en el ámbito laboral permitirá que el trabajador deje de ser una variable de ajuste para aumentar la eficiencia, vía reducción de costos.

Según Bergj (2009) la recuperación del salario mínimo en Brasil desde 2003 ha contribuido a reducir la pobreza y la desigualdad en el país, mejorando las condiciones de vida de los trabajadores de bajos ingresos, además de los pensionistas, los beneficiarios de la asistencia social y los desempleados con acceso al seguro de desempleo. También ha contribuido a disminuir las desigualdades de género y raza en materia de remuneraciones. El aumento salarial y de beneficios para las personas de la base de la pirámide ha fortalecido el mercado interno, ayudando a la recuperación económica del país²⁴.

Una medida que puede ser relevante para ayudar en el equilibrio de fuerzas en el mercado y contribuir a disminuir las disparidades entre los niveles de ingreso es la regulación de la negociación entre trabajadores y empresas.

²⁴La evidencia indica que en algunos países de la región —como la Argentina, el Brasil y el Uruguay—, el marcado incremento del salario mínimo habría contribuido al descenso de la desigualdad (CEPAL, 2015).

1.5 TRANSACCIONES ENTRE LOS PAÍSES E INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

1.5.1 Globalización y desigualdad en la transacción entre naciones

Las disparidades de riqueza e ingreso entre los países resultan de condiciones iniciales y de transacciones desiguales entre ellos, del mismo modo que entre las personas, en las negociaciones internacionales. En ese sentido, Neffa (1998) señala que las diferencias de capacidad de negociación y actuación de cada país se intensificaron por el proceso de globalización, que avanzó de manera estrechamente relacionada con la evolución del comercio internacional en tres etapas:

- a) En la primera, que termina después de la Segunda Guerra Mundial, se habían desarrollado los intercambios internacionales pero bajo el control de los Estados, que deseaban dirigir, regular y controlar el comercio para evitar desequilibrios internos.
- b) La segunda, que se sitúa entre la segunda posguerra y los primeros años de la crisis de los años setenta, se caracteriza por la creciente influencia de las empresas transnacionales que operaban a escala mundial y desarrollaron el ciclo de sus productos aprovechando los recursos propios de cada país y/o mercado donde estaban implantadas, adoptando decisiones con una perspectiva de largo plazo y de manera autónoma respecto de los estados, los cuales en consecuencia pierden buena parte de su soberanía económica. Sus actividades contribuyeron a un rápido crecimiento del comercio internacional.
- c) En la tercera etapa, que se desarrolla desde mediados de los años ochenta hasta nuestros días, la globalización se consolidó en el sector financiero, utilizando las nuevas tecnologías de la información, provocando y al mismo tiempo aprovechando el proceso de desregulación de esos mercados.

De acuerdo con Klein y Tokman (2000), tres procesos principales caracterizan el escenario emergente: la globalización, la privatización de empresas públicas y la desregulación. En el conjunto de políticas del modelo de globalización, la liberación del comercio internacional es el componente clave. Los avances más importantes en

ese sentido y las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial se realizaron por medio de las rondas celebradas bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), desde 1948 hasta 1994, creado con la intención de que se ocupara del comercio y que viniera a añadirse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Los impasses en la liberalización del sector de la agricultura de los países subdesarrollados condujeron a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con un mandato mucho más extenso que el establecido para el GATT, comprendiendo incluso aspectos no arancelarios, como regulaciones ambientales y sociales, con el objetivo de reforzar y ampliar la liberalización del comercio mundial. La OMC vino a ocuparse de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones, siendo su principal función velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible (OMC, 2013).

De acuerdo con Thompson (2000), los flujos de comercio son la principal evidencia de interdependencia en la economía mundial²⁵ y puede ocurrir que determinado actor manipule las relaciones con el actor o grupo de actores más dependientes. En ese sentido, Stiglitz (2006), señala que en las negociaciones comerciales que tienen lugar en el ámbito de la OMC se producen tratados complejos entre los países, siendo que en las reglas que se derivan suelen imponerse los países ricos y poderosos. Los países del Sur tienen muy poco que decir en los procesos de negociación, aunque representan a la mayoría de la población mundial. La falta de recursos humanos y financieros ha provocado que las negociaciones de los miembros más poderosos sean a puerta cerrada.

De forma general, se impuso una reducción unilateral de aranceles a los países subdesarrollados (Klein y Tokman, 2000)²⁶, a la vez que se establecieron aranceles mucho más voluminosos – cuatro veces más altos de media – a los países en vías de

²⁵ El concepto de interdependencia, en la política mundial, implica que los actores están interrelacionados de tal forma que si algo pasa con un actor, en determinada ocasión y local, todos los demás actores se verán afectados de alguna manera (Thompson, 2000).

²⁶ Por ejemplo, los aranceles latinoamericanos se redujeron desde un promedio de entre 35% y 100% (para niveles mínimos y máximos) en 1985, a uno de entre 14% y 22% a principios del decenio de 1990 (Klein y Tokman, 2000).

desarrollo que a los desarrollados y proporcionaron subvenciones masivas a la agricultura. La apertura de los mercados locales impacta incluso al sector primario, principal área de actividad económica de los países subdesarrollados, y por ende, de generación de riqueza para esos países²⁷. En ese sentido, Blauert y Zadek (1999) señalan que las comunidades rurales y sus partidarios consideran que, en los procesos actuales regidos por la liberalización, el continente latinoamericano está siendo “devorado” por las fuerzas del mercado, que sólo los más fuertes en este juego de supervivencia pueden controlar.

El sector público de los países pobres también se ve fuertemente afectado, principalmente en el contexto de globalización. Con las privatizaciones las empresas públicas se transfieren a capitalistas, principalmente internacionales, el empleo público se reduce, la racionalización que emprenden los nuevos dueños disminuye el empleo total y las inversiones se transfieren al sector privado, reduciendo la participación pública en la distribución primaria de rentas. Por otro lado, las determinaciones de austeridad fiscal impuestos por el FMI y el Banco Mundial a los países pobres para el pago de la deuda pública a los bancos de los países ricos restringe todavía más la inversión pública de carácter social y de infraestructura básica.

La desregulación ha significado reducir la protección y la intervención del gobierno en el comercio, las finanzas y los mercados de trabajo. Para Neffa (1998), la desregulación de los servicios a escala internacional, su rápida privatización y la progresiva pérdida de la propiedad y del control sobre los mismos por parte de los estados, provocó el inicio de la reestructuración del comercio mundial y la exacerbación de la competitividad. Como resultado de la transnacionalización de las economías y de los desequilibrios generados por ese proceso, se hizo imposible lograr una regulación de conjunto, a escala mundial que contribuyera a equilibrar, dentro de cada país, la producción con la demanda social.

²⁷ Como en el caso las importaciones de cereales procedentes de los países ricos, cuyos gobiernos subvencionan la producción.

Para Klein (2007), las relaciones de fuerza en que se verifican las relaciones bilaterales asimétricas, es decir, desiguales en el ámbito del comercio internacional y financiero – son la “norma” del sistema capitalista. Las fuertes presiones bilaterales de Estados Unidos y la Unión Europea (UE) han hecho que en muchos casos, los países periféricos acepten acuerdos que van en contra de sus intereses (Corporate Europe Observatory, 1999). Los acuerdos suscritos por gobiernos anteriores (aunque en condiciones sospechosas), deben respetarse en aras de la seguridad jurídica, frente a los programas políticos de los nuevos gobiernos, pues los flujos de comercio internacional, así como de inversión, se establecen bajo una tupida red de convenios, tratados y acuerdos que conforman el Derecho Comercial Internacional, y que se encuentra condicionado por las relaciones de poder entre los estados y los sectores dominantes que desplazan al Derecho estatal construido en torno a la nación (Hernández Zubizarreta, 2009).

La volatilidad asociada al funcionamiento de una economía más abierta agregó inestabilidad principalmente a los empleos y los ingresos. De acuerdo con Klein y Tokman (2000), la mayoría de los impactos positivos beneficiaron a sectores que ya estaban en los tramos superiores de la distribución del ingreso: favoreció a los relativamente más ricos. Los efectos negativos que se han registrado en el mercado de trabajo como resultado del impacto de las políticas –precarización de las condiciones de trabajo (falta de contratos o seguro social, etc), tercerización e informatización, así como el desempleo– se han concentrado mayormente en los sectores que ya eran relativamente más pobres.

Asimismo, los beneficios de las políticas sociales han disminuido, en la medida en que esas políticas se han concentrado más en los pobres a expensas de los grupos de ingresos medios. Como resultado, las clases medias están menos protegidas contra el desempleo y las malas condiciones de trabajo, las transferencias públicas (mediante subsidios) han disminuido y muchas ocupaciones que hasta antes les otorgaban importancia social, o han perdido su significación social o simplemente han desaparecido (Klein y Tokman, 2000).

Así, el proceso de globalización, privatización y desregulación ha tenido fuertes efectos sobre la estratificación social, principalmente a través de su impacto sobre los mercados de trabajo y la equidad se ha deteriorado. Actualmente, la preocupación con los problemas del empleo y la exclusión social no son adscritos a los países en desarrollo, sino que son crecientes incluso a las economías más desarrolladas del mundo.

1.5.2 Influencia y favorecimiento de las empresas multinacionales

Las empresas multinacionales son los principales agentes en la economía globalizada y han sacado enormes ventajas en el triple proceso de globalización, privatización y desregulación ocurrido en el medio internacional. Su evolución a lo largo de los años del crecimiento económico de posguerra se debe al interés por controlar la producción y los mercados de materias primas, al aprovechamiento de la variación en las cotizaciones de las distintas monedas y a los menores sueldos existentes en la “periferia” capitalista y ha sido, en gran medida, la causa de la internacionalización de las relaciones económicas (Torres López, 2009).

La influencia de las empresas transnacionales que operaban a escala mundial se hace sentir en diversas situaciones, más allá de su contribución al rápido crecimiento del comercio internacional. Según Stiglitz (2006), las empresas de los países de la tríada Estados Unidos-Unión Europea-Japón son responsables de aproximadamente el 75% de la actividad económica mundial. Estos países, cuando hacen la defensa de sus intereses económicos en la OMC, garantizan, ante todo, un espacio para la expansión de las empresas multinacionales.

Las empresas multinacionales, por medio de un comité²⁸ que reúne 13 grandes multinacionales estadounidenses entre las cuales la DuPont, Monsanto y General Motors, son responsables también por el diseño y el establecimiento del Acuerdo TRIPS (Aspectos Relativos al Comercio de los Derechos de Propiedad Intelectual), que concede a las empresas el derecho a proteger su “propiedad intelectual” en todos los

²⁸IPC- Intellectual Property Committee.

países miembros de la OMC. Esta medida beneficia ampliamente a las empresas de los países desarrollados, a la vez que perjudica intensamente a las economías de los países en vías de desarrollo, forzando la dependencia de los mercados de esos a lo que se produce por las multinacionales protegidas por el derecho de propiedad intelectual.

La privatización de empresas públicas ha contribuido fuertemente para aumentar la presencia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados. Los grandes grupos multinacionales han sido los grandes beneficiarios los procesos de privatización, en general en sectores estratégicos y en las telecomunicaciones, exigidos por los acreedores en los programas de ajuste estructural ante la crisis de la deuda externa a partir de 1982, ocurridos en diversos países subdesarrollados, facilitado por la apertura de los mercados financieros. Por ejemplo, en todas las privatizaciones ocurridas en Brasil las adquirentes son empresas multinacionales extranjeras, con predominio de norte-americanas o británicas.

La OIT (2000), en el sentido de buscarse la reducción de las desigualdades, considera que las empresas multinacionales deberían tener plenamente en cuenta los objetivos de la política general establecida en los países en que realicen sus operaciones. Sus actividades deberían estar en armonía con las prioridades del desarrollo y con los objetivos y la estructura social del país en que realicen sus operaciones. Con tal fin, deberían celebrarse consultas entre las empresas multinacionales, los gobiernos y, siempre que sea apropiado, las correspondientes organizaciones nacionales de empleadores y de trabajadores.

De acuerdo con Llano y Llano (1999), una de las básicas obligaciones morales tanto de los individuos como de las corporaciones es mantener la consciencia expresa de la moralidad de todas sus acciones, igual que se aconseja, en términos mercantiles, tener consciencia expresa del beneficio o de la pérdida que cada actuación comporta para la compañía. Todo ello requiere capacidad de discernimiento en cuanto a los criterios éticos. En ese sentido, se destaca el criterio de extensión, por el cual es mayor el bien que beneficia a más personas y es mayor el mal que a más personas perjudica (Llano y Llano, 1999). Para Sachs (1980) es necesaria una racionalidad social diferente

de la lógica del mercado que remite a la problemática del acceso equitativo a los recursos y a la de su redistribución y obliga a extender el horizonte temporal más allá de los tiempos del economista. De acuerdo con Zubizarreta y Ramiro, (2009), después de todo, las empresas transnacionales han resultado ser las principales beneficiarias del proceso de globalización neoliberal, que trae por contrapartida la universalización de los problemas económicos y sociales.

En nuestra opinión, los beneficios que han logrado las empresas multinacionales se deben a lo que Torres Lopes (2009) señala como el “reparto muy desigual del poder en nuestro mundo”: quienes tienen influencia y capacidad de decisión política y social las utilizan para mejorar su posición en el mercado y en el reparto de los ingresos. Pueden negociar mejores condiciones de trabajo y de salario, acceden a informaciones privilegiadas, imponen sus preferencias a los demás y hacen que los gobiernos legislen a su favor.

1.6 PODER, ACTUACIÓN POLÍTICA Y CONFLICTO CON LOS INTERESES LOCALES

1.6.1 Concentración y poder de las empresas multinacionales

Un número cada vez más reducido de grandes corporaciones se forman a través de los procesos de centralización, por medio de fusiones y adquisiciones, en que se logra una concentración del capital que supera cada vez las capacidades y barreras de las fronteras nacionales y les dota de grande poder de control.

En 1998, las multinacionales norteamericanas (empresas-madre y sus filiales) eran responsables del 80% de las exportaciones y el 50% de las exportaciones de los Estados Unidos. En la actualidad existen cerca de 82 mil empresas multinacionales, que controlan cerca de 800.000 filiales, responsables de un tercio de las exportaciones mundiales (Antunes, 2013). La empresa transnacional monopoliza cada vez más los

mercados rurales. Una sola multinacional detenta el 60 % del mercado mundial de cereales²⁹.

La mayor parte de las ramas económicas están controladas por oligopolios mundiales compuestos por menos de una centena de corporaciones. En algunos segmentos ese número se reduce mucho, como en el caso de la industria del petróleo, controlado por las estadounidenses ExxonMobil y Chevron, la británica BP, la británico-neerlandesa Royal Dutch Shell o la francesa Total.

Cuadro 1.2 – Cifras del poder de empresas multinacionales

250 compañías más grandes del mundo	Tuvieron una cantidad total de ventas (14,87 billones de dólares) que superó el PIB de la Unión Europea (13,74 billones) y a casi un tercio del PIB global (47 billones de dólares). (De Carlo, 2007).
122	Son responsables de (Bruno et al., 1999): <ul style="list-style-type: none"> ● 80% de las emisiones de CO2 ● 70% del comercio internacional ● 90% de las patentes de tecnología y productos ● 80% de la inversión exterior

Fuente: elaboración propia

El poder de control de las grandes corporaciones fue analizado por Vitali *et al.* (2011), que a partir de una base de datos de 37 millones de empresas e inversores, identificaron y cartografiaron las conexiones de control entre ellas. Encontraron un núcleo formado por 1.318 empresas altamente interconectadas que poseen la mayoría de acciones de las empresas líderes en el mundo. Son los llamados “*blue chips*” – término utilizado en los mercados de renta variable, por analogía, para designar acciones de empresas bien establecidas, grandes, nacionales e internacionales, con rentabilidad probada, sobre todo en el largo plazo, y con pocas obligaciones, lo que resulta en buena situación económica y financiera. Esas entidades tienen el 95% de los ingresos por ventas de todas las empresas multinacionales y 737 mayores accionistas (0,123% del total) que ostentan el poder de controlar colectivamente el 80% del valor de las multinacionales.

De ese núcleo, 147 corporaciones (menos del 1%)³⁰ controla el 40% del total de la riqueza de toda la red. La mayoría son instituciones financieras de EE.UU. y del Reino

²⁹ Canadian Cargill

Unido, entre las cuales se encuentran Barclays PLC, JP Morgan Chase & Co Merrill Lynch & Co., Inc. The Goldman Sachs Group, Inc., Morgan Stanley, Bank of America Corporation, Lloyds TSB Group PLC. Los 50 mayores integrantes de esa red están dispuestos en el Anexo 1.

Más allá de la noción común de control dada por el derecho de voto de los accionistas, el control se ejerce a través de la cadena de relaciones accionariales, donde un accionista tiene control de una empresa, que controla otra empresa y así sucesivamente. Ese poder tiene el sentido de la idea del “poder potencial” de Max Weber, es decir, “la probabilidad de imponer su propia voluntad a pesar de la oposición de los demás”.

Para Vitali *et al.* (2011), es un poder desproporcionado sobre la economía global y puede representar un riesgo sistémico³¹ significativo, como afectar a la competencia en el mercado mundial y a la estabilidad financiera, pues un nivel alto de interconectividad puede ser una ruina para la estabilidad porque de esta forma el estrés se puede transmitir por el sistema como una epidemia. Los autores plantean si este núcleo de poder económico mundial puede ejercer un poder político centralizado intencionalmente y sospechan que las empresas pueden incluso competir entre sí en el mercado, pero que actúan en conjunto en intereses comunes - y uno de los mayores intereses sería resistir a los cambios en su red.

En ese sentido, se verifica que entre 2013 y 2014, en conjunto, la riqueza acumulada por los millonarios del sector financiero ha pasado de 1,01 billones a 1,16 billones de dólares en sólo un año, lo cual supone un incremento de un 15%, según la clasificación de Forbes de 2013 (Oxfam, 2015).

³⁰ Los autores cualifican como una "super-entidad".

³¹ Una medida de cuán vulnerable es un sistema general.

Cuadro 1.3: Los 10 milmillonarios más ricos del sector financiero y el incremento de su riqueza entre marzo de 2013 y marzo de 2014

Milmillionario	Riqueza en 2013 en miles de millones de \$	Riqueza en 2014 en miles de millones de \$	Incremento de la riqueza	Origen de la riqueza	Nacionalidad	Sexo
<i>Warren Buffett</i>	53,5	58,2	9%	Berkshire Hathaway	Estados Unidos	H
<i>Michael Bloomberg</i>	27,0	33,0	22%	Bloomberg LP	Estados Unidos	H
<i>Carl Icahn</i>	20,0	24,5	23%	Compras apalancadas	Estados Unidos	H
<i>Príncipe Alwaleed Bin Talal Al Saud</i>	20,0	20,4	2%	Inversiones	Arabia Saudí	H
<i>George Soros</i>	19,2	23,0	20%	Fondos de cobertura	Estados Unidos	H
<i>Joseph Safra</i>	15,9	16,0	1%	Sector bancario	Brasil	H
<i>Luis Carlos Sarmiento</i>	13,9	14,2	2%	Sector bancario	Colombia	H
<i>Mikhail Prokhorov</i>	13,0	10,9	-16%	Inversiones	Rusia	H
<i>Alexey Mordashov</i>	12,8	10,5	-18%	Acero, inversiones	Rusia	H
<i>Abigail Johnson</i>	12,7	17,3	36%	Gestión de fondos	Estados Unidos	M

El poder que ejercen estas grandes organizaciones es percibido por la sociedad, según Hernández *et al.* (2004), que constataron que en todas las relaciones observadas entre empresas y organizaciones representantes de la sociedad civil, ésta se ve a sí misma como la parte débil de la relación. La empresa es vista con un poder inalcanzable, inaccesible y sin contrapesos.

1.6.2 Conflicto con los intereses locales

Para entender el origen de la asimetría entre países pobres y ricos o el centro y los países periféricos, de acuerdo con Santos (2001), se deben analizar los intereses de clase que se establecen en el ámbito internacional y local. Es importante

entender que la exclusión es el producto de las relaciones de clase, no de las naciones. Las relaciones de explotación constituyen el factor explicativo fundamental de las desigualdades de clase. Para Faux (2006) sería improbable que los mercados globales no crearan una clase superior internacional de personas cuyos intereses económicos tuvieran más en común unos con otros que con la mayoría de los ciudadanos que comparten su nacionalidad.

La esencia de la corporación transnacional es que ella trata los diversos mercados nacionales como si fuesen uno. Según Lasch (1996) el mercado en el cual operan las nuevas élites es ahora de alcance internacional. Sus fortunas están ligadas a empresas que operan más allá de las fronteras nacionales. Sus lealtades³² son internacionales más que regionales, nacionales o locales. La gestión que llevan a cabo responde a una estrategia única, sin distinción entre los diversos establecimientos productivos y sin identificación con los intereses de un único país, sino que tratan de optimizar sus resultados a escala mundial (Grosse y Behrman, 1992).

La falta de identificación con los intereses locales puede dar lugar a conflictos con los objetivos de las políticas nacionales. El conflicto consiste, según Stiglitz (2006), en que el bienestar de los países en vías de desarrollo, ricos en recursos, depende de que obtengan mucho a cambio de sus recursos; y el bienestar de las corporaciones ricas de las naciones industriales avanzadas depende de que estos les cuesten poco.

En ese sentido, Klein y Tokman (2000) señalan que se ha generado un nuevo estrato gerencial, que se caracteriza por ingresos muy altos, una perspectiva internacional (frente a los intereses nacionales) y una ideología corporativa que se basa en la idea de que la globalización redefine límites. Una consecuencia de la transnacionalización de estos gerentes es que tienden a aplicar a las relaciones laborales un estándar internacional, desconociendo las características nacionales y locales.

³²El autor cuestiona si el término no resulta anacrónico en este contexto.

Sin embargo, según Torres López (2009), la presencia de multinacionales en una economía no siempre constituye un hecho favorable debido a que:

- a. Las inversiones multinacionales suelen ir destinadas a la compra de empresas ya existentes o dirigidas a controlar la producción de algunos bienes que son competitivos con sus líneas de producción en otros lugares del mundo;
- b. La inversión de las multinacionales no supone necesariamente una entrada de capitales;
- c. Los beneficios a que dan lugar suelen ser repatriados o destinados a fondos de capitales especulativos o a la inversión patrimonial (inmuebles o activos no productivos);
- d. La mayor presencia de empresas multinacionales implica, generalmente, una mayor propensión marginal a las importaciones, lo que impide que sean un factor de estímulo de sectores intermedios nacionales, siendo más bien un importante factor de desindustrialización.

Sanabria (2014) señalala escandalosa falta de relación entre quienes participaron en la gestación del colapso económico y quienes sufren ahora las consecuencias. Para Lehman (1999), hay que examinar las consecuencias del capitalismo global, que ha proporcionado a las empresas una capacidad de trascender los límites de la nación/estado y cosechar las recompensas económicas que se derivan de las prácticas económicas de corto plazo e insostenible y manteniendo la rentabilidad en las economías desesperadas por las entradas de capital, sin ningún compromiso con las economías y comunidades locales.

1.6.3 Actuación política internacional e local

Para lograr sus objetivos, esas organizaciones actúan más allá de la gestión interna de sus organizaciones y buscan interferir en las decisiones políticas, tanto en el escenario internacional cuanto en el ámbito interno de los países. Son instituciones políticas manteniendo relaciones políticas con la sociedad civil (Strange 1996).

La actuación política de las grandes corporaciones ocurre frecuentemente de forma oculta, pues estas organizaciones poseen acceso directo a las personas en los niveles más altos del poder político y administrativo con considerable éxito (Sklair, 1998). Superan a menudo las demandas que reciben del mercado para maximizar la riqueza de sus accionistas en función de las reglas del juego y, por el contrario, dedican esfuerzos sustanciales, a menudo ocultos, para establecer ellas mismas esas reglas³³ (Stiglitz, 2006).

Los esfuerzos van en el sentido de influenciar en la conducción de las políticas de gobierno y de medidas reguladoras de conductas empresariales en general, con el objetivo común de conseguir una desregulación tan alta como sea posible, definir las condiciones de su actuación en el país donde se instalan, y garantizar el acceso a los mercados de los países subdesarrollados.

El ejercicio de presión, *lobby*, es considerado por la legislación como aquella actividad, remunerada o no, que busca promover, defender o representar cualquier interés legítimo de carácter individual, sectorial o institucional, en relación con cualquier decisión que, en el ejercicio de sus funciones, deban adoptar los organismos de la Administración del Estado y el Congreso Nacional (Ríos, 2010). En esencia, el *lobby* es una actividad institucionalizada realizada por un equipo especializado en presión política y financiada por las grandes empresas, para influir sobre las decisiones de los gobiernos locales, estatales y regionales y garantizar la consecución de los intereses de estas.

Sin embargo, según Saavedra (2012), esos *lobbies* tienen una faceta oculta, generalmente inaccesible al público, desde la que intentan ganar voluntades de una manera más oscura. Los más poderosos son los "*lobbies*" del complejo de la industria militar, el energético (petróleo y carbón), el financiero, el sanitario (liderado por multinacionales farmacéuticas), el agrícola (compendio de grupos de interés que

³³ En Brasil, el Gobierno del Estado de Paraná alteró la legislación ambiental para permitir la instalación de la planta de la Renault a pesar del potencial riesgo de degradación ambiental de un área de manantiales. Según los ecologistas, el Gobierno justificó sus acciones por la necesidad de creación de empleo. La cuestión a saber es si los costes (en términos de donaciones, exenciones y daños ambientales) son compensados por la generación de empleos (Guedes, 2003).

incluye grandes grupos manufactureros como Kraft o Unilever, agrícolas como Monsanto, tabaqueras como Philip Morris o papeleras como Weyerhause).

Según Hardoon (2015), la mayoría de las actividades de *lobby* que se llevan a cabo en Estados Unidos trata de influir sobre cuestiones presupuestarias y fiscales y la asignación de fondos federales, es decir, sobre recursos públicos que deberían orientarse a beneficiar al conjunto de la ciudadanía. En 2013 fueron dedicados a tales actividades 3.200 millones de dólares sólo en Estados Unidos. Los miles de millones de dólares que las empresas dedican a las actividades de *lobby*, y que les ofrecen acceso directo a los responsables políticos y legislativos de Washington y Bruselas, son un riesgo calculado. Se espera que esos miles de millones se traduzcan en políticas que reviertan en un entorno empresarial más favorable y rentable para ellos, compensando con creces el desembolso realizado³⁴.

Este tipo de actuación se percibe más claramente en el ámbito interno de los países, pero es muy efectiva en los organismos supranacionales, encarnada en aquellos grupos que gestionan su poder de influencia desde los grandes capitales del poder, sobre todo Washington o Bruselas³⁵. Werner y Weiss(2004) proporcionan una lista de los principales *lobbies* de empresas multinacionales y entre ellas mencionan la Cámara Internacional de Comercio, que actúa de *lobby* contra tratados medioambientales, como por ejemplo, el Protocolo de Kioto, la Convención sobre la Diversidad o la Convención de Basilea y a favor de la industria genética y el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC.

³⁴De esa suma, el sector financiero dedicó más de 400 millones de dólares y la industria farmacéutica y sanitaria destinó más de 487 millones. En la Unión Europea, se estima que los *lobbies* del sector financiero dedican 150 millones de dólares anuales y la industria farmacéutica y sanitaria al menos 50 millones de dólares anuales a influir en sus instituciones. Entre marzo de 2013 y marzo de 2014, el número de multimillonarios de la Unión Europea con actividades e intereses en el sector financiero pasó de 31 a 39, con un incremento de su riqueza conjunta que ascendió a 34.000 millones de dólares, hasta alcanzar los 128.000 millones de dólares. Los 90 multimillonarios con intereses en el sector farmacéutico y de atención sanitaria de Estados Unidos y Unión Europea en conjunto, incrementaron su riqueza en 28.000 millones de dólares el pasado año (Hardoon, 2015).

³⁵Todas las principales empresas armamentísticas tienen oficina en Bruselas. Las grandes son EADS, Thales (Francia), Finmeccanica (Italia), y BAE Systems (Reino Unido). Combinadas, controlan dos tercios de los alrededor de 90.000 millones de euros del mercado europeo (Saavedra, 2012).

Según los autores, la Cámara Internacional de Comercio se describe a sí misma como "la única organización de negocios realmente global del mundo".

El poder de los grupos de presión y la eficacia de los *lobbies* está definido en gran medida por la capacidad financiera, pues la riqueza le permite obtener múltiples medios de acción y por la reputación social de la empresa transnacional, pues la valoración que realiza el cuerpo social de la gestión de ese grupo en los diferentes conflictos o episodios en que actúa, es factor relevante en la decisión de los políticos. Así, por un lado hay una presión directa a nivel de los organismos del poder (ministros, parlamentarios, altos funcionarios, etc.) y por otro se ejerce una presión indirecta sobre el público con el fin de que este actúe sobre los gobernantes, que siempre están atentos a su opinión.

Para Cassen (2008), es notable y preocupante que las dos asociaciones más influyentes de Bruselas sea la Mesa Redonda Europea de Industriales y la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en la Unión Europea, el caballo de Troya de las empresas estadounidenses³⁶. Para Harstad y Svenson (2009) el *lobbying* y el soborno son caras de una misma práctica en escalas diferentes. El soborno es lograr transgredir la norma, con un coste para cada una de las veces que sea practicada, mientras que el *lobbying*, es modificar la norma, que, por supuesto, tiene resultado más durable y un coste fijo único mucho más alto que el del soborno. La empresa tiene incentivos para practicar el soborno mientras su coste sea pequeño. Cuando el coste de los sucesivos sobornos sobrepasa el de practicar el *lobbying*, es más interesante cambiar la norma.

Otra evidencia de la actuación política es el destino de recursos a campañas electorales. Por ejemplo, durante el período de elecciones de 2012, las empresas del sector financiero dedicaron 571 millones de dólares a contribuir a las campañas de los partidos en Estados Unidos. El *Centre for Responsive Politics* ha revelado que el sector financiero es la mayor fuente de contribuciones a las campañas de los partidos y

³⁶Delante de los 26 000 funcionarios de la Comisión Europea y 785 miembros del Parlamento Europeo, se estima que hay alrededor de 15.000 personas que trabajan exclusivamente en los grupos de presión, para presionar tanto a la elaboración de leyes que favorecen sus intereses como para solicitar el despliegue de las nuevas proyectos de leyes y regulaciones aún más beneficiosos para su negocio (Cassen, 2008).

candidatos federales. El sector farmacéutico dedicó 260 millones de dólares a realizar contribuciones a las campañas (Hardoon, 2015).

Otro mecanismo de actuación política de las empresas multinacionales son las iniciativas de “cooperación” y elaboración de documentos de referencia y códigos de conducta voluntaria, en que asumen la prerrogativa de autocontrol de sus actividades en los países donde se instalan.

Asimismo, por la elaboración de normas formuladas por organismos formados por empresas multinacionales a las cuales todos los países deban converger, se interviene directamente en los mercados y someten también a las empresas menores. Estas normas, en general, tienen el objetivo de reducir los costes de las operaciones, como también permitir un mejor control de las transacciones globalmente, como es el caso de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Cabe destacar que la implementación de las NIIF ha sido recomendada por el FMI³⁷ en informes que tienen por objetivo evaluar la observancia del país a los Principios de la OCDE (*Report on the Observance of Standards and Codes – ROSC*). Otro ejemplo es el caso del Codex Alimentarius, una norma internacional que trata de “armonizar” la disponibilidad futura y la situación jurídica de hierbas, vitaminas, aminoácidos, minerales y todos los otros suplementos en todo el mundo elaborada por un comité llamado Comisión del Codex Alimentarius³⁸, que entre otros objetivos actúan para establecer condiciones para la expansión de mercado.

Un ejemplo de la relación entre la actividad de los gobiernos y los intereses de las grandes corporaciones³⁹ es el Foro Económico Mundial (Foro de Davos), una fundación privada creada en 1971 que se reúne anualmente en la cumbre de los líderes políticos y empresarios más poderosos del mundo.

En ese sentido, Ortiz y Cummins (2012), señalan que es necesario centrar la atención en el hecho de que los beneficios de las políticas que se deciden en el mundo

³⁷ Véase el “Informe ROSC”).

³⁸ www.codexalimentarius.org.

³⁹ Véase Rothkopf (2008).

recaen principalmente en los mil millones más ricos. Así, el precio de la desigualdad, como dice el título del libro de Stiglitz sobre el tema, no es solo la cantidad de recursos que concentre el 1% más rico, sino también que las decisiones que se toman tienden a obedecer a los intereses de esa escasa minoría pero se aplican al conjunto de la sociedad, como en la tendencia a la baja de los impuestos para los más ricos (Sanabria, 2014).

A pesar de ello, las empresas transnacionales, de una forma o de otra, ejercen papeles aparentemente conflictivos: a la vez que informan, en incluso hacen marketing de su “alcance global”, niegan que sus acciones colectivas puedan tener consecuencias negativas o poder para influenciar eventos o agencias (Gleckman, 1995).

En nuestra opinión, ante el conflicto entre los intereses de los países en vías de desarrollo y los intereses de las corporaciones transnacionales, y de la asimetría entre el poder de grandes corporaciones y la capacidad de la sociedad de hacer valer los intereses colectivos ante los poderes públicos (ejecutivo, legislativo o incluso el judicial), la actuación política de estas organizaciones tiende a ser una práctica que desequilibra las condiciones del mercado, siendo dañina a la sociedad, contribuyendo a aumentar la concentración de capital y poder, así como para maximizar cada vez más los beneficios. La contrapartida es la reducción de los flujos de renta destinados a la remuneración de la fuerza de trabajo que utiliza y de los impuestos pertinentes, manteniendo y profundizando las desigualdades globales.

1.7. ESTRATEGIAS, PRÁCTICAS Y PREDOMINIO DE LA CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA

1.7.1 Estrategias y prácticas en el proceso de deslocalización

En la deslocalización de los procesos productivos hacia países menos desarrollados, las empresas en general van en búsqueda de mano de obra y recursos naturales a más bajo coste, de legislaciones menos estrictas con la protección del trabajador y del medio ambiente, con menores niveles de sueldos, condiciones de trabajo más precarias, menos seguridad en el trabajo y mayor jornada laboral en relación con el país de origen. Para Husson (2007), las deslocalizaciones presionan a la baja sobre las demandas laborales y sociales de las personas trabajadoras.

Para trasladarse, las empresas suelen conseguir subvenciones e incentivos fiscales junto a los gobiernos de los países de destino. En Brasil, por ejemplo, en contrapartida al establecimiento de una nueva planta automotriz, los gobiernos de estados y ayuntamientos ofrecen incentivos que incluyen, invariablemente, la donación de terrenos para la instalación de la planta; provisión de infraestructura para la preparación de la zona, incluyendo la infraestructura vial y logística, los enlaces ferroviarios y el desarrollo de las terminales portuarias; exención de impuestos por períodos de diez años; la concesión de préstamos por parte del Estado a precios mucho más bajos que el mercado, y la creación de garantías del gobierno, financieras y jurídicas (Arbix, 2000)⁴⁰. De acuerdo con Brown (en Little y Smith, 1991) los gobiernos de los países pobres utilizan los escasos recursos, que deben ser aplicados a la salud pública y el saneamiento, hacia el desarrollo de las infraestructuras de diseños especializados de las actividades de las grandes corporaciones.

⁴⁰En Brasil, la Renault, la Audi y la Chrysler empezaron sus actividades por el mismo período (1996, 1997 y 1998, respectivamente). El Gobierno del Estado de Paraná concedió beneficios fiscales a las tres, lo que generó críticas por parte de algunos segmentos de la media y de grupos de ambientalistas. y dificultó el acceso al protocolo de intenciones firmado con la Chrysler, alegando ser “secreto de estado”, tal como lo hecho con el protocolo con la Renault (Guedes e Faria, 2002).

Por otro lado, en el país de origen donde reducen sus actividades o cierran sus plantas, suelen dejar “pasivos sociales” – muchos trabajadores en el paro, la contracción de la economía local y una huella el *stress* social. El número de trabajadores en algunas de estas empresas multinacionales es mayor que el número de trabajadores de distintos países⁴¹ (Antunes, 2013).

Asimismo, buscan obtener ventajas intentando que el gobierno se haga cargo de parte de las prestaciones sociales debidas en consecuencia del incumplimiento de los contratos de trabajo rescindidos. Lo mismo puede pasar cuando las transnacionales cierran o disminuyen sus actividades en el país de destino⁴².

Las “inversiones” que realizan tienden a ser de carácter temporal, pues se mantienen estratégicamente dispuestas a trasladarse si cambia la coyuntura de ventajas que justificó las sus inversiones en el país, favorecidas por el contexto de libre traslado, con la desregulación laboral y del mercado. Así, los empleos creados, principal ventaja atribuida al permiso de implantación de una compañía multinacional, tienen características temporales, puesto que su deslocalización es continua. Según Gitli (1997) una forma específica de presencia transnacional es la *maquila*, como es conocida la operación de transferencia de determinadas partes del proceso productivo de un país a otro, habitualmente aprovechando los menores costos laborales cuando éstos tienen impacto importante en los costos totales de producción⁴³. Las empresas más dinámicas van adoptando la forma de “redes”, desarrollando la subcontratación transnacional, pero sin que ello contraríe la tendencia hacia la concentración y la “regionalización” del intercambio dentro de los tres polos de la triada (Chesnais, 1995).

⁴¹ Por ejemplo, Wal-Mart, emplea a 2,1 millones de trabajadores, lo cual es más que el número total de trabajadores en países como Dinamarca, Finlandia, Irlanda y Nueva Zelanda (Antunes, 2013).

⁴² Por ejemplo, en 2001 la Chrysler encerró sus actividades y dejó para la ciudad los problemas decurrentes del aumento de la población y de la reducción del comercio. La Audi y la Renault permanecen en actividad, pero ambas fueran reestructuradas de acuerdo con las oscilaciones de mercado, el que resultó en programas de demisiones.

⁴³ El costo de la mano de obra representa el 54% de los costos totales de la maquila típica de América Central, donde los costos de la mano de obra son inferiores en 3.5 veces a los de Estados Unidos. Asimismo, las normas laborales y hasta los derechos humanos no siempre se respetan Gitli (1997).

Ruesga y Bichara (2008) señalan que la reducción de la plantilla en los procesos de reestructuración de las empresas se ha convertido en un importante elemento de negociación de las empresas transnacionales frente a las políticas nacionales, condicionando el diseño de estas.

En el curso de las actividades, la multinacional puede beneficiarse también de transferencias de recursos por medio de los precios de transferencia, en que unas (en general las matrices) venden a otras productos intermedios a precios elevados para que estas los repercutan allí donde los menores sueldos permiten una más fácil recuperación del beneficio, o donde las pérdidas de la filial (no del grupo, que se benefició del alto precio de venta) sean más fáciles de compensar con ayudas o subvenciones de los Estados que tratan de garantizar el empleo, o incluso para hacer surgir el beneficio contablemente donde no exista tributación⁴⁴. Según Chesnais (1995), en cuanto a los intercambios que se llevan a cabo dentro de la multinacional y del gran grupo económico del cual participan, la tendencia mundial sigue cercana a la experiencia japonesa: en 1991, el 38% de las exportaciones y el 40% de las importaciones japonesas eran el resultado de intercambios efectuados dentro de los grandes grupos económicos.

Además, agrupadas en entidades jurídicas, esas organizaciones se lanzan a la especulación masiva de divisas. Casi todas tienen una filial especializada en finanzas y en operaciones en el mercado de las tasas de cambio y de operaciones de corto plazo⁴⁵ y en 2005 fueron 454 mil millones de dólares para 141 procesos principales de

⁴⁴ Un ejemplo, es el caso de la filial española de una compañía multinacional de origen alemán, cuya matriz le vende productos intermedios a precios de transferencia interna artificialmente altos y bienes de equipo ya amortizados allí. La filial española, con niveles salariales menores que los alemanes, debe producir con equipos anticuados y con suministros encarecidos. La amortización de estos equipos en España y los altos costes que ha de soportar la filial española pueden llegar a originar “pérdidas” que para el grupo son irreales, pues se compensan con los precios elevados de suministro y por el hecho de que las máquinas ya estaban amortizadas.

⁴⁵ Otros ejemplos son Wind Telecomunicazioni de Italia y Wheather Investments de Egipto en el sector de la telefonía (13 mil millones de dólares) y entre Innovene de EEUU e INEOS Group de Gran Bretaña en el sector de fibras orgánicas, con 9 mil millones de dólares, Tyco, Arthur Andersen, Time Warner, Crédit Suisse First Boston, Qwest Communications, Citigroup, Cisco Systems, Bundesbank, Massachusetts Financial Service (Sun Life), Computer Associates, Goldman Sachs, Irish Banks PLC, Royal Dutch/ Shell, Edison Schools Inc., Mitsubishi Motor Corp., Royal Caribbean Cruises Ltd., Apple Computer Inc., Microsoft, Ernst & Young, e incluso Enron y WorldCom (Arriola, 2007).

centralización a escala mundial, como los realizados entre Royal Dutch y Shell por más de 75 mil millones de dólares o entre Domecq de España y Goal Acquisitions de France por más de 14 mil millones de dólares. Esos recursos representan aproximadamente el valor del trabajo de 7,5 millones de españoles durante un año, es decir, todos los sueldos y beneficios producidos en ese lapso, dedicados a financiar fusiones y compras de empresas a escala mundial (Arriola, 2007)⁴⁶.

En estas situaciones, hay transferencia de rentas del sector público al privado y de las personas de más baja renta— sean las que necesitan de transferencias del Estado, los trabajadores, o la sociedad en general – hacia las personas de renta más alta – los grandes propietarios de capital. Quizás eso ayude a esclarecer porque las transferencias monetarias han beneficiado comparativamente más a los hogares ricos que a los pobres. En el caso español, el grupo de hogares con menos ingresos recibe como transferencias monetarias un 75% de la media mientras los hogares más acomodados perciben un 15% más que el promedio y casi el doble que los de menos recursos. Y esto en pleno contexto de políticas de austeridad, recortes sociales y desempleo masivo, sobre todo en España y Grecia (Sanabria, 2014).

En nuestra opinión, las pérdidas sufridas, como en el caso de España reducen la recaudación de impuestos y todavía pueden servir como medio de presión para controlar subidas salariales y para obtener subvenciones o ayudas estatales que garanticen el empleo en empresas que se presentan como deficitarias. Sin embargo, la empresa puede obtener altos beneficios a nivel mundial, sin que haya cualquier medida de control sobre eso.

⁴⁶ El año anterior fueron requeridos 187,6 mil millones de dólares para los 75 grandes procesos de centralización internacional, entre ellos el de Abbey-BSCH (como el más importante), General Electric y Amersham de Gran Bretaña, John Labatt de Canadá y Ambev de Brasil, Braco de Brasil con Interbrew de Bélgica, Edison Mision Energy de Australia con Investor Group de Gran Bretaña, TXU de Australia con Singapore Power Pte. Cada uno de estos acuerdos costó entre 4 mil y 10 mil millones de dólares (Arriola, 2007).

1.7.2 Predominio del paradigma de la creación de valor para el accionista

La empresa capitalista nace como una organización cuyo fin principal es buscar la maximización de beneficios y donde el empresario cumple una función social esencial: la de acumular capital y reinvertirlo, poniendo las bases para el desarrollo capitalista (Masalias, 2004). La búsqueda del beneficio es lo que asegura la reinversión de los excedentes, la expansión de la empresa y el incremento de la producción en la etapa inicial del desarrollo capitalista. Sin embargo, a partir del inicio de los años ochenta, los objetivos que antes prevalecían – como el desarrollo de la producción y del empleo – se convirtieron en secundarios y el objetivo primordial pasa ser la creación del valor para el accionista y aumentar el valor bursátil de la empresa. Según Plihon (2003) como resultado de que la mayor parte de las economías europeas han pasado de un régimen de endeudamiento a un régimen de fondos propios⁴⁷, se observa la modificación de las relaciones entre las tres principales categorías de agentes que actúan en la empresa (accionistas, directivos y trabajadores), pasando a un predominio de los intereses de los accionistas. Así, mientras que en el pasado la propiedad de las acciones estaba muy repartida entre ahorradores individuales, actualmente los inversores institucionales (los fondos de inversión colectiva, empresas especializadas en la gestión de los activos financieros de particulares) tienen una participación cada vez mayor en el capital de las empresas, y buscan las oportunidades de inversión en el país que estén, como las ofrecidas en los procesos de privatización ocurridos en los diversos países subdesarrollados, facilitado por la apertura de los mercados financieros.

En eso, se intenta imponer unos criterios de gestión y gobierno corporativo en las empresas controladas, en la cuales se tiene como objetivo reducir las asimetrías de información e incitar a los directivos a que su única meta sea maximizar el valor de las acciones. Se busca asegurar el valor futuro de sus inversiones y una de las variables importantes en la decisión de los propietarios es el valor de mercado de la empresa

⁴⁷ Esa terminología fue introducida por Hicks (1974). Al analizar un contexto de los años setenta este economista distinguió entre dos regímenes, que él denominó *overdraft economy* (economía de endeudamiento) y *autoeconomy* (economía de fondos propios).

(Gray, *et al.*, 2001). En muchas ocasiones son accionistas de la compañía, lo que los hace identificarse pragmáticamente con los intereses de la empresa. Pero a nivel macro, también se preocupan de hacer que todo el sistema económico funcione, en la medida en que los resultados de los mercados de capitales y financiero se vinculan directamente con sus propios ingresos totales (lo propio ocurre con los que participan en los fondos de pensiones privatizados cuando éstos han sido autorizados a invertir en acciones) (Klein y Tokman, 2000).

Además del aumento del valor de las acciones que integran el capital social, se busca reducir al mínimo el riesgo y obtener el máximo beneficio neto con un capital mínimo aportado por los accionistas y el mínimo coste medio del pasivo, entendiendo que éste es consecuencia del coste financiero del endeudamiento y del coste de los fondos propios. Con eso, Baudru y Morin (1999), el valor financiero de una empresa que hasta entonces se constataba *ex post*⁴⁸, como resultado de su actividad, el nivel de rendimiento exigible es determinado no por las características propias de la empresa, sino por la capacidad de presión que la estructura accionarial tiene sobre la empresa, que somete a los resultados económicos de la empresa a una exigencia de remuneración financiera *ex ante*, para atender a las exigencias de los inversores de rendimientos no solo altos, sino también estables en el tiempo.

En ese sentido, una estrategia muy adoptada para atender a la exigencia de creación de valor para el accionista es la adopción del *Economic Value Added (EVA)*⁴⁹, que representa una medida de la creación de valor para el accionista, y a la vez un modelo de gestión para lograrlo. Se considera que se crea valor cuando la rentabilidad generada supera el coste de oportunidad de los accionistas, considerado como el coste de financiación (a diferencia del beneficio que considera como gastos financieros sólo aquellos correspondientes a la deuda). El coste de oportunidad se calcula aplicando el tipo de interés de las inversiones sin riesgo y una prima de riesgo:

⁴⁸ Evaluado con la ayuda de un modelo MEDAF (Modelo de Equilibrio de los Activos Financieros), que establece que el valor de la empresa es igual al valor actualizado de la secuencia de los ingresos futuros.

⁴⁹ El EVA[®] es una marca registrada desde 1992, propiedad de la empresa de consultoría Stern & Stewart (Kassaiet *al.*, (2000).

El valor creado es el importe que queda una vez se han deducido de los ingresos todos los gastos, incluidos los impuestos, y satisfecho una rentabilidad mínima deseada por los accionistas (incluido el coste de oportunidad). Para identificar la rentabilidad deseada por el accionista, aunque existan diversos métodos, el más indicado es preguntar al propio accionista cuánto desea de retorno para su capital (Kassai *et al.* 2000).

En ese modelo, las empresas son orientadas a invertir siempre en activos que rindan por encima del coste del pasivo y siempre reducir el coste del pasivo. Sólo realizan inversiones que superen el coste de oportunidad de los accionistas, desanimando aquellas prácticas o medidas que no cumplan este requisito⁵¹. La contrapartida es que siempre interesará desinvertir en activos que no superen ese coste y se desincentivará cualquier decisión en ese sentido.

Según Chesnais (2003), este nuevo régimen de acumulación dominado por lo financiero, genera fragilidad sistémica, que conduce a un ritmo de crecimiento mundial muy lento, que aumenta la desigualdad entre los países y entre las clases sociales de la mayor parte de ellos. Para Salas (2005), las recomendaciones de gobierno corporativo de la empresa orientada hacia la creación del valor para el accionista infunden una visión a corto plazo de los intereses de los accionistas, no sabiendo valorar los beneficios privados que pueden generar una visión a largo plazo y más orientada hacia los intereses de todos los agentes que intervienen en la empresa.

En nuestra opinión, el modelo para la creación de valor para el accionista supone una alta carga de subjetividad integrada en el coste de oportunidad y,

⁵⁰La definición de la prima de riesgo es subjetiva, siendo establecida en función de la estrategia financiera y comercial de la empresa y del sector de actividad.

⁵¹El EVA[®] recomienda el abandono de principios y normas de contabilidad para que se proceda según el criterio de cada empresa, ajustando aquellos registros contables que se supone distorsionan la medición de la creación de valor para la empresa. El argumento es que los indicadores tradicionales están limitados por los principios contables y normas de valoración y no deben influenciar en el cálculo del valor creado para el accionista. Son muchas las partidas que consideran que deben ser ajustadas, como por ejemplo, las amortizaciones, las provisiones y los gastos de investigación y desarrollo, que merecen un estudio aparte en el ámbito contable.

particularmente, en la prima de riesgo, siendo un elemento arbitrario en el funcionamiento del mercado, impuesto a pesar de no haber justificación técnica y, principalmente ética para su adopción.

1.7.3 Efectos del modelo en los ingresos laborales

En el modelo de creación de valor para el accionista, se busca no sólo que el comportamiento de cada directivo vaya en la línea de generar la máxima riqueza para los accionistas, sino que también los empleados actúen como si fuesen los accionistas, así como que sean responsables por los beneficios que generan por los activos que emplean.

Para lograrlo, una estrategia cada vez más utilizada es transformar las remuneraciones en una parte variable, que pueden constituirse de acciones de la empresa o del derecho a adquirir acciones durante un período de tiempo a un precio pactado⁵². Además, se recomienda pagar una parte del incentivo en el año que se ha generado y el resto pasa a formar parte de una cuenta corriente de la que se podrán efectuar deducciones, si en años posteriores el resultado alcanzado no llega al mínimo requerido. En el caso de superar a los mínimos exigidos, se recomienda ir pagando al empleado apenas una parte del saldo, que va quedando en cuenta. En caso que el empleado abandone la empresa, se tiende a “acordar” que el incentivo pendiente de pago se pierda (Amat, 1999).

Para Sefarti (2003) la “creación de valor” – de acuerdo con la expresión que se ha consagrado – tiende a desplazar el reparto del valor añadido generado en la producción hacia los objetivos del capital y de quienes lo poseen en detrimento del trabajo. El bienestar social no puede maximizarse cuando las corporaciones maximizan sus beneficios por su cuenta. Para que la economía alcance su máximo grado de

⁵²La tendencia es que ese tipo de retribución se generalice a nivel de todos los empleados de la empresas (Amat, 1999).

eficiencia, las corporaciones deben tener en cuenta el efecto de sus acciones en sus empleados, en el entorno o en las comunidades en las que operan (Stiglitz, 2006).

En nuestra opinión, la mayor parte de las retribuciones variables se basan en parámetros que están alejados de la actuación posible del empleado. Cuanto más bajo el nivel de decisión, es decir, cuanto más son las tareas básicas de producción, más arbitrario será ese criterio de definición de la remuneración. Así, se tratan de remuneraciones desvinculadas de la productividad. Además, la retribución compuesta de parte fija y parte variable debe garantizar un nivel de salario digno en la parte fija, es decir que la parte fija de los sueldos será suficiente para satisfacer las necesidades básicas de los empleados. Así, la retribución variable que obligue al empleado a trabajar más intensivamente o a algún tipo de presión para conseguir el complemento salarial que sea suficiente para satisfacer sus necesidades básicas, o que lo someta a incertidumbre cuanto a su sueldo, aunque trabaje intensivamente no puede ser considerada como salario digno.

Específicamente cuanto a la forma remuneración constituida de acciones o del derecho a adquirir acciones de la empresa no aporta liquidez al empleado, además de mantenerlo permanentemente pendiente del valor bursátil. Ese efecto es todavía más grave en la situación en que el empleado desea desvincularse de la empresa, ya que para ejercer la opción los empleados tienen que esperar que el precio de mercado sea mayor que el pactado, lo que en general pone al empleado rehén del aumento del valor bursátil o le impone una pérdida si no es el caso de que pueda esperar para desvincularse. Además, supone un riesgo asociado al precio de mercado de las acciones. De acuerdo con Van den Eynde (1999), esta estrategia convierte una parte del salario en capital de especulación⁵³, animando la tendencia observable en Estados Unidos a convertir el ahorro popular en capital de especulación, incluso de especulación de alto riesgo.

⁵³ El capital de especulación está asociado a la generación de beneficios en el corto plazo, principalmente dirigido al mercado bursátil. Se opone a la concepción de capital productivo, asociado a las inversiones de largo plazo, en la cadena productiva y en la construcción de plantas industriales.

Asimismo, hay que considerar que sobre ello el empleado no tiene ningún control, pues el criterio de remuneración no está asociado a la capacidad de trabajo del empleado. Es decir, aunque desarrolle sus actividades con la productividad deseada, puede ocurrir que no logre obtener la retribución de esas alternativas de remuneración. Esa es una situación engañosa, ya que el empleado que se somete a una remuneración que sea parte fija y parte variable cree que con sus esfuerzos adicionales logrará la remuneración satisfactoria.

Además, este tipo de estrategia incorpora el argumento de la imposibilidad de dar complementos variables a los empleados que trabajan satisfactoriamente, cuando las empresas atraviesan “crisis”. Sin embargo, los empleados no disponen de información suficiente para verificar las dimensiones de una “crisis” o incluso su existencia. Por último, cabe considerar que, al revés de lo que ocurre con el capital, el rendimiento del factor trabajo no percibe una prima de riesgo o coste de oportunidad por invertir su fuerza laboral en la empresa, conforme lo señalado por Artus y Debonneuil (1999).

En las condiciones observadas, la gestión laboral preconizada por el modelo de creación de valor para el accionista imputa considerables pérdidas a los trabajadores, y en la medida en que se crea valor para el accionista se destruye el valor del trabajo.

1.8 CONSIDERACIONES FINALES

La desigualdad en el mundo refleja la desigual distribución de los patrimonios y de la riqueza, que en gran parte se transmite por herencia; las diferencias de ingreso entre las diversas capas de la sociedad, que reflejan las disparidades en los niveles salariales y aún su sistemática reducción; la desigualdad de género, que afecta a la mayoría de las mujeres del planeta y en consecuencia a condiciones intrínsecas al bienestar humano, relacionadas a las condiciones materiales y no materiales del hogar; y las debilidades del Estado en ejercer su función distributiva y regulatoria, para

reducir los desequilibrios de la distribución primaria de las rentas y las imperfecciones del funcionamiento del mercado en el reparto de la riqueza y de los ingresos.

El proceso de globalización, privatización y desregulación de los mercados vino a afectar la estructura del empleo y de los ingresos, y provocó la reducción de la participación del sector público en la economía, sea por la transferencia de empresas públicas al sector privado, sea por la reducción de la destinación de recursos a los programas sociales en las medidas de austeridad fiscal, empeorando la situación de desigualdad.

Estas organizaciones, concentradas en grandes corporaciones se revisten con gran poder económico y político que les permite determinar las condiciones de su actuación en el escenario internacional y en el ámbito interno de los países, sea en transacciones injustas en el comercio internacional, sea por la precarización de las condiciones de trabajo y la reducción de los niveles de sueldos en donde quiera que operen. Al trasladarse hacia países menos desarrollados, se aprovechan de las condiciones desiguales de renta y de la precariedad de las instituciones laborales y medioambientales con respecto a sus países de origen. Además, obtienen reducciones de costes de diversas formas junto a los gobiernos, tanto de los países de origen como aquellos de destino, y aportes de recursos transferidos del sector público; e implementan estrategias y prácticas que terminan por reducir las rentas que se destinan a los sueldos y los impuestos.

Los impactos que generan en el entorno donde tienen o tuvieron sus actividades empobrecen a la comunidad y reduce la capacidad de los Estados nacionales de cumplir su función redistributiva, en un complejo e intenso proceso de concentración de riqueza y profundización de la desigualdad social y la pobreza a nivel mundial. La orientación para la creación de valor para el accionista, por tener apenas en cuenta los intereses de los accionistas en detrimento de las demás partes interesadas, y por implementar prácticas que transfieren riesgos a los empleados y conllevan la reducción de los sueldos, está en claro conflicto con los compromisos con la Responsabilidad Social Corporativa. Además, el objetivo de maximización de riqueza

para los accionistas, se pone en conflicto con los intereses de regulación, de protección medioambiental y de desarrollo económico y social local.

Actúan políticamente buscando interferir en las decisiones de los gobiernos y parlamentos para que legislen de acuerdo con sus intereses, primordialmente promoviendo la reducción o eliminación de la regulación, así como deducciones fiscales y otras formas de eludir al pago de impuestos. Al influir y en su propio beneficio sobre recursos y políticas públicas para obtener reducciones fiscales, las empresas socavan de forma directa el interés general, por la disminución de los recursos disponibles para financiar los servicios públicos.

Así, las empresas multinacionales están implicadas en el problema no sólo por su función natural de generación de producción y distribución de los flujos de rentas a los agentes intervinientes en la producción, sino también por estrategias y prácticas deliberadas que implementan en la búsqueda de sus objetivos corporativos. La eficacia de la actuación política de esas grandes empresas depende por cierto de su poder económico. Cuanto mayor el poder económico de la multinacional, mayor su poder político, y así de hacer valer sus intereses, que por cierto serán siempre de ampliar su poder económico y político, para hacer valer cada vez más esos intereses de una minoría que se hace más poderosa al tiempo que más minoritaria. Así, la desigualdad que se observa, implica en impactos negativos a la democracia y cada vez más desigualdad.

Esas conclusiones contrarían la clásica idea de que la instalación de una empresa multinacional sea algo incondicionalmente positivo a los países a los cuales se destina y demuestra que el mantenimiento de la desigualdad entre los países es favorable a los intereses de las empresas multinacionales. Asimismo, se contesta la validez del *lobby* como práctica aceptable, por lo que planteamos que en lugar de ser una actividad institucionalizada, debería ser ostensivamente combatida. El hecho de que su eficacia se deba en gran medida a la capacidad financiera, es evidencia de la característica del mercado de reproducir la desigualdad de la que parte. Además, tal actuación política no es transparente a la sociedad y el objetivo de esa actuación

puede incluso no ser lícito. Así, es relevante que se busquen medios para la divulgación pública de las actividades de *lobby*.

Una medida para disminuir la influencia que las multinacionales tienen sobre los gobiernos nacionales sería introducir mecanismos de regulación de los grados de concentración en los mercados de bienes y servicios, entre otras medidas que puedan tener consecuencias directas sobre la desigualdad del ingreso primario.

Con respecto a la instalación en los mercados de los países subdesarrollados, una medida que puede ser relevante para el trato de los problemas de la actuación de las empresas multinacionales sería la obligatoriedad del registro público y divulgación de los términos de los acuerdos entre Estado y empresa para la autorización de la implantación de las empresas multinacionales, así como de los beneficios previstos en el país de destino, en especial con respecto al número de puestos de trabajo y los niveles de remuneración, con fechas de realización. Además, importa que la autorización para la instalación sea condicionada también al registro de un estudio técnico sobre las posibilidades de impactos medioambientales que asegure la inexistencia de impactos relevantes al medio ambiente. Es una medida objetiva de control de la actuación de las multinacionales y de buscar la mayor equidad para las generaciones presentes y futuras.

Es de gran relevancia que en las investigaciones en el campo de la Responsabilidad Social Corporativa se tenga en cuenta la dimensión política en al respecto de estos agentes, así como el vínculo entre la degradación de las condiciones en que vive la mayoría de los hombres y mujeres del planeta, el medioambiente, y la actuación de estos agentes económicos con el mayor poder de influencia en el funcionamiento de la economía y la política, tanto en el ámbito internacional como en el contexto interno de los países para que podamos establecer mecanismos efectivos para cambiar la tendencia de degradación global.

CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS DE LA CONDUCCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y LA NEGLIGENCIA EN EL CONTROL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

2.1 INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior hemos visto que la desigualdad global se está intensificando, que los sueldos sufren una continua reducción y se acentúa la precarización laboral, y que las estrategias y prácticas adoptadas por las empresas multinacionales contribuyen a la intensificación de los problemas sociales.

Sin embargo, los impactos resultantes de la actuación de las grandes corporaciones no son novedad. Ya a mediados del siglo pasado varias centenas de multinacionales eran centros de poder y de decisión, y los actos de esas empresas pasaron a influir de muchas maneras en la vida de las personas. Dichos problemas dieron lugar a demandas de más ética en su actuación y a una mayor equidad en el reparto de la riqueza generada.

En este contexto se desarrolla la concepción de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), y actualmente se cuenta con una serie de documentos de referencia para definir y orientar la conducta responsable de las empresas. Pero por un lado, los recursos y esfuerzos en este sentido, resultantes en tantos documentos e instituciones de referencia y la amplia asunción pública por medio de códigos de conducta y publicidad del compromiso con la responsabilidad social, por otro lado, su contraste con el escenario de problemas decurrentes de la actuación de las empresas suscitan cuestiones como: ¿De qué forma está contemplado el trato de la desigualdad global, y más específicamente, de los niveles y criterios de remuneración y situación laboral? ¿Cuáles son las formas de control de la actuación de las empresas multinacionales para garantizar el cumplimiento de los compromisos de RSC? ¿Cuáles son las características

predominantes en la conducción del RSC que determinan el escenario actual de problemas respecto a la actuación de las empresas?

Ante estas cuestiones, en este capítulo nos proponemos revisar la literatura dedicada a la comprensión de la RSC y los documentos de reconocida relevancia como referencia de la RSC, para ofrecer un análisis crítico cuanto a su grado de eficiencia en lograr una conducta más responsable de las empresas. Nos motiva verificar de qué forma está contemplado la reducción de los niveles salariales, teniendo en cuenta los determinantes de la desigualdad identificados en el capítulo anterior.

Diversos documentos de referencia son identificados como aquellos de carácter mundial emitidos por las Naciones Unidas (ONU) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), siguiéndose por aquellos surgidos en el ámbito de la Unión Europea (UE) y los de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), terminando por algunos de iniciativa privada, siendo la Norma AA-1000AS - *Assurance Standard* (1999), el principal instrumento de certificación de RSC, la guía de memorias de sostenibilidad *Global Reporting Initiative Sustainability Report* (GRI, 2011) y la Norma SA 8000 - "*Social Accountability 8000*" (1997).

La relevancia de los documentos se configura no solo por servir de referencia y justificación a las actuaciones de las empresas, sino también por la capacidad de legitimación de la actuación de las empresas que, de forma general, obtienen una especie de "visto bueno" y ventajas económicas de la asociación de su imagen a la RSC.

Sin tener la pretensión de ser una lista exhaustiva de la multiplicidad de documentos referencia para la promoción de la responsabilidad social de las empresas, dada su trascendencia global, nos atemos a las principales directrices de carácter internacional emitidas por la ONU y por la OIT. También hemos analizado a los principales documentos sobre RSC emitidos por la UE, así como el documento que es de reconocida relevancia como referencia de la RSC para las empresas multinacionales: las "Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales" de la OCDE.

2.2 PROBLEMAS DE LA ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS Y RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS

Las primeras demandas por la actuación responsable de las empresas recaen esencialmente sobre los problemas sociales y tenían como foco la responsabilidad de sus directivos y propietarios. El término “responsabilidad social” surgió escrito por primera vez en un manifiesto suscrito por 120 industriales ingleses, que definía que la responsabilidad de los que dirigen la industria es mantener un equilibrio justo entre los diversos intereses del público, de los consumidores, de los funcionarios, de los accionistas (Duarte, 1986, incluido en Torres, 2002). Otras manifestaciones de esa idea surgieron en el inicio del siglo XX, con los americanos Charles Eliot (1906), Hakley (1907) y John Clark (1916) y Oliver Sheldon (1923).

El papel del directivo es identificado por Dodd (1932) como punto central de los problemas de la actuación de las empresas. Este autor plantea que los administradores de las empresas son responsables frente al público en su conjunto y no sólo ante los accionistas y que a la gran empresa moderna se le permite una conducta económica, y alentada por la ley, sobre todo porque ofrece un servicio a la comunidad y no porque es una fuente de beneficios para sus propietarios.

Bowen (1957) señala que la responsabilidad social de la empresa es la responsabilidad de cada uno de los individuos en sus ámbitos de decisión. Sumadas las decisiones de los directivos determinan en gran parte asuntos tan relevantes como la proporción de empleos y el grado de prosperidad, el régimen del proceso económico, la distribución de la renta entre los diversos grupos sociales y la organización de la industria y del comercio.

Para Brickley *et al.* (2000), una corporación es, sobre todo, un conjunto de individuos o más precisamente, un conjunto de contratos (explícitos e implícitos) que ponen juntos individuos con intereses diferentes, frecuentemente conflictivos. Así, las organizaciones no se comportan de forma ética o antiética, sino que son los individuos los responsables de esta actuación.

Las estrategias de gestión de los directivos se difunden incluso en el ámbito académico. Atkinson *et al.* (2000) citan el caso del director financiero de la General Motors en EEUU en los años 1920 que habilitó a los directivos de las subsidiarias Chevrolet, Pontiac y Fisher Body para perseguir agresivamente el logro de sus objetivos individuales financieros y operativos, al tiempo que contribuyeran a la riqueza de la compañía. Rothkopf (2008) señala que de todos los diferentes tipos de personas que integran la clase superior global, el grupo más grande es el de los líderes de empresas y de las finanzas, ejecutivos clave y accionistas activos de las 2.000 compañías más grandes del mundo.

En nuestra opinión, los directivos tienen responsabilidad en la determinación de las condiciones económicas y sociales del entorno, a partir de las externalidades causadas por la actuación de las empresas, sean estas de naturaleza social o medioambiental, positivas o negativas. Cuanto mayor es el ámbito de actuación de la organización y el poder de decisión, mayor es la responsabilidad de los que toman las decisiones con respecto a los impactos en el colectivo.

En el caso de las grandes multinacionales, las decisiones de los directivos se hacen sentir por todo el planeta. Es decir que las personas a cargo de las grandes empresas globales tienen una influencia global; su poder no está limitado a las fronteras nacionales, extendiéndose mucho más allá de ellas, en contraste con el poder de los líderes políticos nacionales, que se restringe a las fronteras de su nación.

2.3 DOCUMENTOS DE REFERENCIA DE LA RSC

2.3.1 Documentos universales originales

Consideramos documentos universales originales aquellos emitidos por la ONU y la OIT, que tienen representación de la mayoría de los países del planeta. Las determinaciones constantes de estos documentos tienen amplio alcance porque, además de la representatividad de la ONU, tratan de los derechos humanos,

económicos, sociales, culturales, civiles y políticos de todos los pueblos del planeta, así como de medidas para la preservación del medio ambiente, y se aplican a todas las personas, físicas o jurídicas, públicas o privadas en el ámbito de los países signatarios.

La OIT es el organismo de las Naciones Unidas creado en 1919 destinado a elaborar normas internacionales del trabajo. Tiene una estructura tripartita - gobiernos, empleadores y trabajadores del ámbito internacional, con la finalidad primordial de promover el trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana (OIT, 1999). Los principios laborales se derivan principalmente de los Convenios de la OIT.

La situación jurídica de estos instrumentos varía: las declaraciones, principios, directrices, normas y recomendaciones no tienen efecto legal vinculante, pero estos instrumentos tienen fuerza moral y proporcionan orientación práctica a los Estados en su conducta, pactos, estatutos, protocolos y convenciones jurídicamente vinculantes. Sin embargo, según Hernández Zubizarreta (2009), el Derecho Internacional de los Derechos Humanos incorpora una dimensión colectiva capaz de ubicar en el vértice normativo los derechos de las mayorías sociales frente al fundamentalismo del mercado. Existe un cuerpo normativo estructurado en torno al *ius cogens*⁵⁴ internacional capaz de integrar un nuevo orden político internacional investido de *imperium* al margen de los estados y con plena aceptación mayoritaria de la comunidad internacional, con capacidad de superar el marco estrictamente declarativo y con potencialidad para contrapesar la fortaleza del Derecho comercial Global.

En esa clase de referencia ubicamos a la Declaración Universal de los Derechos Humanos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y los Convenios de la OIT.

I. Declaración Universal de Derechos Humanos (1948)

⁵⁴ Locución latina empleada en el ámbito del Derecho internacional público para hacer referencia a aquellas normas de Derecho imperativo o perentorio que no admiten ni la exclusión ni la alteración de su contenido, de tal modo que cualquier acto que sea contrario al mismo será declarado como nulo.

La Asamblea General proclama en el año 1948 la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) como ideal común por el que todos los pueblos y naciones deben esforzarse, a fin de que tanto los individuos como las instituciones promuevan, mediante la enseñanza y la educación, el respeto a estos derechos y libertades, y aseguren su reconocimiento y aplicación universales y efectivos, por medidas progresivas de carácter nacional e internacional tanto entre los pueblos de los Estados miembros como entre los de los territorios colocados bajo su jurisdicción. Son 30 artículos en los cuales se considera entre otros valores que la libertad, la justicia y la paz en el mundo tienen por base el reconocimiento de la dignidad intrínseca y de los derechos iguales e inalienables de todos los miembros de la familia humana y que los derechos humanos sean protegidos por un régimen de Derecho. En el cuadro 2.1 destacamos los más directamente relacionados con los derechos económicos y sociales:

Cuadro 2.1 –Derechos sociales y económicos en la DUDH

ART.	DERECHOS
Art. 1	Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros.
Art. 3	Todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona.
Art. 4	Nadie estará sometido a esclavitud ni a servidumbre, la esclavitud y la trata de esclavos están prohibidas en todas sus formas.
Art. 20	1. Toda persona tiene derecho a la libertad de reunión y de asociación pacíficas. 2. Nadie podrá ser obligado a pertenecer a una asociación.
Art. 22	Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad.
Art. 23	1. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo. 2. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual. 3. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social. 4. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses.
Art. 24	Toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas.
Art. 25	1. Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.

Fuente: elaboración propia a partir de ONU (1948)

II. Convenios de la OIT

Son tratados internacionales que proporcionan indicadores de una conducta responsable en los negocios y brindan a los empleadores orientaciones concretas sobre cómo actuar en los países donde prestan servicios. Al ser ratificados por un estado miembro, se transforman en una obligación que debe proyectarse en la legislación nacional; ésta regula, en última instancia, el funcionamiento de las empresas. Establecen las normas internacionales del trabajo respecto de una amplia gama de temas relacionados con el mundo del trabajo, incluidos los derechos humanos en el trabajo, las políticas de empleo y el desarrollo de los recursos humanos. Cabe resaltar la antigüedad de los principales convenios, fechados entre 1930 y 1951:

Cuadro 2.2 – Algunos de los principales convenios de la OIT

CONVENIOS	Año
9 - Sobre el trabajo forzoso	1930
7 - Sobre libertad sindical y la protección del derecho de sindicación	1948
8 - Sobre el derecho de sindicación y negociación colectiva	1949
00 - Sobre igualdad de remuneración	1951
05 - Sobre la abolición de trabajo forzoso	1957
10 - Sobre las plantaciones	1958
11 - Sobre la discriminación (empleo y ocupación)	1958
15 - Sobre la protección contra las radiaciones	1960
19 - Sobre la protección de la maquinaria	1963
22 - Sobre la política de empleo	1964
30 - Sobre asistencia médica y prestaciones monetarias de enfermedad	1969
35 - Sobre los representantes de los trabajadores	1971
36 - Sobre el benceno	1971
38 - Sobre la edad mínima	1973
39 - Sobre el cáncer profesional	1974
42 - Sobre desarrollo de los recursos humanos	1975
82 - Sobre las peores formas de trabajo infantil	1999

Fuente: elaboración propia

III. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966)

El Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC)⁵⁵ fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 2200A (XXI), de 16 de diciembre de 1966 y entró en vigor el 3 de enero de 1976. Ha sido ratificado hasta ahora por 160 Estados Parte. Contiene algunas de las provisiones legales más significativas sobre derechos económicos, sociales y culturales, incluyendo los derechos relativos a la autodeterminación, a trabajar en condiciones justas y favorables, a la seguridad social, a un nivel de vida adecuado, a los más altos niveles alcanzables de salud física y mental, a la educación, y al disfrute de los beneficios de la libertad cultural y el progreso científico. Reconoce que, con arreglo a la DUDH, no puede realizarse el ideal del ser humano libre, liberado del temor y de la miseria, a menos que se creen condiciones que permitan a cada persona gozar de sus derechos económicos, sociales y culturales, tanto como de sus derechos civiles y políticos. El Artículo 2 determina:

“Cada uno de los Estados Partes en el presente Pacto se compromete a adoptar medidas, tanto por separado como mediante la asistencia y la cooperación internacionales, especialmente económicas y técnicas, hasta el máximo de los recursos de que disponga, para lograr progresivamente, por todos los medios apropiados, inclusive en particular la adopción de medidas legislativas, la plena efectividad de los derechos aquí reconocidos”.

Así, se pone la obligatoriedad del pleno cumplimiento de los derechos allí previstos, incluso por determinación legal. En cuanto a los derechos laborales, el artículo determina que:

“Las Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona al goce de condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias que le aseguren en especial:

a) Una remuneración que proporcione como mínimo a todos los trabajadores:

i) Un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, sin distinciones de ninguna especie; en particular, debe asegurarse a las mujeres condiciones de trabajo no inferiores a las de los hombres, con salario igual por trabajo igual;

ii) Condiciones de existencia dignas para ellos y para sus familias, conforme a las disposiciones del presente Pacto;

b) La seguridad y la higiene en el trabajo;

⁵⁵ ICESCR, por su sigla en inglés.

- c) Igual oportunidad para todos de ser promovidos, dentro de su trabajo, a la categoría superior que les corresponda, sin más consideraciones que los factores de tiempo de servicio y capacidad;*
- d) El descanso, el disfrute del tiempo libre, la limitación razonable de las horas de trabajo y las vacaciones periódicas pagadas, así como la remuneración de los días festivos”.*

2.3.2 Otros documentos de la ONU y de la OIT

En este apartado incluimos los documentos de cuño más reciente, surgidos ya en aras de intensa globalización y de generalización de instrumentos normativos promocionales. En ese contexto, se ve alterada la dinámica normativa de la ONU y la OIT, con la sustitución de la norma por excelencia - como los derechos previstos en la DUDH y los Convenios – por recomendaciones y declaración de intenciones. Entre esos destacamos:

- la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo
- la Declaración del Milenio
- el Pacto Mundial - UN Global Compact
- la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo
- la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social
- la Declaración de la OIT Sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa (2008) y
- el Pacto Mundial para el Empleo.

I. Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1992)

Eso documento presenta el objetivo explícito de establecer una alianza mundial nueva y equitativa mediante la creación de nuevos niveles de cooperación entre los Estados, los sectores claves de las sociedades y las personas. En ello se establecen 21 principios, denominados Agenda 21, con la tarea esencial de erradicar la pobreza como requisito indispensable del desarrollo sostenible, a fin de reducir las disparidades en los niveles de vida y responder mejor a las necesidades de la mayoría de los pueblos del mundo. Esta declaración ha tenido múltiples consecuencias en políticas de RSC en el ámbito de Naciones Unidas y de los países participantes (Ej. Agendas 21 Locales, Protocolo de Kioto, etc.).

II. Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo (1998)

Reconoce que el crecimiento económico por sí solo no es suficiente para asegurar la equidad y el progreso social y para erradicar la pobreza. Se afirma que, por su mera pertenencia a la OIT, todos los estados miembros, incluso los que no hayan ratificado los convenios en cuestión, tienen la obligación de respetar, promover y llevar a la práctica los cuatro principios objeto de los convenios que establece como derechos universales:

Cuadro 2.3 - Los cuatros principios fundamentales de la OIT

1	LIBERTAD DE ASOCIACIÓN, LIBERTAD SINDICAL Y RECONOCIMIENTO EFECTIVO DEL DERECHO DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA
2	ABOLICIÓN EFECTIVA DEL TRABAJO INFANTIL
3	ELIMINACIÓN DE TODA LAS FORMAS DE TRABAJO FORZADO U OBLIGATORIO
4	ELIMINACIÓN DE LA DISCRIMINACIÓN EN MATERIA DE EMPLEO Y OCUPACIÓN

Fuente: elaboración propia

III. Declaración del Milenio (2000)

Es un documento histórico aprobado en la Cumbre del Milenio, considerada la mayor reunión de siempre de dirigentes mundiales⁵⁶. Considerando como principal

⁵⁶ Realizada en Setiembre de 2000, en Nueva York, con 147 Jefes de Estado y de Gobierno y de 191 países.

desafío lograr que la globalización se convierta en una fuerza positiva para todos los pueblos del mundo, ya que sus beneficios, así como sus costes, son distribuidos de forma muy desigual; que la erradicación de la pobreza, depende de una buena gobernanza en cada país y en el plan internacional, y de la transparencia de los sistemas financieros, monetarios y comerciales. Propugna un sistema comercial y financiero multilateral abierto, equitativo, basado en normas, previsible y no discriminatorio, y que los países industrializados adopten una política de acceso, libre de derechos aduaneros y de cuotas para las exportaciones de los países menos avanzados. Entre las medidas específicas, se considera la necesidad de formular y aplicar estrategias que proporcionen a los jóvenes de todo el mundo la posibilidad real de encontrar un trabajo digno y productivo y establecen una meta de reducir a la mitad la población mundial que viva en extrema pobreza en el 2015 (ONU, 2000).

Cuadro 2.4 – Aspectos tratados en la declaración del milenio

TEMAS
Valores y principios
Paz, seguridad y desarme
El desarrollo y la erradicación de la pobreza
Protección de nuestro ambiente común
Derechos humanos, democracia y buena gobernanza
Protección de los grupos vulnerables
Responder a las necesidades especiales de África
Reforzar las Naciones Unidas

Fuente: elaboración propia

Reafirma solemnemente que las Naciones Unidas son la indispensable casa común de toda la familia humana, donde buscar realizar la aspiración universal de paz, cooperación y desarrollo y se busca reforzar el Consejo Económico y Social, de modo que pueda desempeñar el papel que le fue atribuido por la Carta de las Naciones Unidas. A raíz de la Declaración se definieron los siguientes objetivos, denominados los objetivos de desarrollo del milenio:

Cuadro 2.5 – Objetivos del milenio

Objetivo 1	Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
Objetivo 2	Lograr la enseñanza primaria universal.
Objetivo 3	Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer.
Objetivo 4	Reducir la mortalidad infantil.

Objetivo 5	Mejorar la salud materna.
Objetivo 6	Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades.
Objetivo 7	Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.
Objetivo 8	Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

Fuente: elaboración propia

Estos objetivos tienen la cualidad de que se desarrollan en metas a cumplir de forma cuantificada, que se deben medir a través de indicadores. Además, por primera vez se establece un horizonte temporal para la consecución de los mismos⁵⁷.

IV. UN Global Compact - Pacto Mundial (2000)

El Pacto Mundial es un programa que sugiere al mundo empresarial el apoyo y respeto a los derechos humanos en sus áreas de influencia y que las propias corporaciones no sean cómplices de prácticas abusivas contra los mismos, para lo que establece diez principios para las empresas multinacionales y transnacionales⁵⁸:

Cuadro 2.6 – Principios del pacto mundial de las naciones unidas

Categoría	Principios
DERECHOS HUMANOS	1. Las Empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia. 2. Las Empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices de la vulneración de los derechos humanos
ESTÁNDARES LABORALES	3. Las empresas deben apoyar la libertad de Asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva. 4. Las Empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción 5. Las Empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil. 6. Las Empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y ocupación.
MEDIO AMBIENTE	7. Las Empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente. 8. Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental. 9. Las Empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente
ANTI-CORRUPCIÓN	10. Las Empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

Fuente: elaboración propia

⁵⁷ (<http://www.un.org/es/millenniumgoals/>).

⁵⁸ <http://www.unglobalcompact.org> <http://www.pactomundial.org/>.

Bajo la filosofía del Global Compact, surgió el documento “Principios laborales del Pacto Mundial de las Naciones Unidas – Guía para Empresas” (OIT, 2010)⁵⁹ cuyas principales orientaciones a las empresas son el apoyo a la libertad de asociación, a la eliminación del trabajo forzoso e infantil, de la discriminación en el empleo, con la recomendación de que “si las empresas asumen algunos de los principios consagrados en las normas internacionales del trabajo pueden desempeñar una importante y positiva función”.

V. Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social (2001)⁶⁰

Eso documento, en adelante, Declaración Tripartita, (OIT, 2001), expresa como objetivo fomentar la contribución positiva que las empresas multinacionales pueden aportar al progreso económico y social y minimizar y resolver las dificultades a que pueden dar lugar las operaciones de esas empresas, teniendo en cuenta las resoluciones de las Naciones Unidas que preconizan el establecimiento de un nuevo orden económico internacional. Contiene principios en materia de empleo, formación profesional, condiciones de trabajo y de vida y relaciones laborales, cuya aplicación se recomienda con carácter voluntario a los gobiernos, a las organizaciones de empleadores y de trabajadores y a las empresas multinacionales. Recomienda que las empresas multinacionales, en particular cuando realicen sus operaciones en países en vías de desarrollo, deberían esforzarse por aumentar las oportunidades y niveles de empleo, teniendo en cuenta la política y los objetivos de los gobiernos a eso respecto, así como la seguridad del empleo y el desarrollo a largo plazo de la empresa y la flexibilidad que pueden tener las multinacionales.

Tales condiciones estarán relacionadas a la situación económica de la empresa, pero en todo caso deberían, al menos, ser suficientes para satisfacer a las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias. Así, los gobiernos, especialmente de los países en vías de desarrollo, deberían esforzarse por adoptar medidas adecuadas que

⁵⁹Primera publicación del Grupo de trabajo sobre los principios laborales, del Pacto Mundial de las Naciones Unidas. creado en 2008.

⁶⁰Tuvo su primera edición en 1977.

asegurasen que los grupos de ingresos más reducidos y las zonas menos desarrolladas se beneficiasen cuanto sea posible de las actividades de las empresas multinacionales.

Cuadro 2.7 – Principales recomendaciones de la declaración tripartita de la OIT

Políticas generales
<ul style="list-style-type: none"> • Observar las leyes nacionales y respetar las normas internacionales. • Contribuir a hacer realidad los principios y derechos fundamentales en el trabajo. • Celebrar consultas con los gobiernos, las organizaciones de empleadores y de trabajadores para asegurarse de que sus operaciones estén en armonía con las prioridades nacionales de desarrollo.
Empleo
<ul style="list-style-type: none"> • Esforzarse por aumentar las oportunidades y niveles de empleo, teniendo en cuenta la política de empleo y los objetivos de los gobiernos. • Dar la prioridad al empleo, al desarrollo profesional, a la promoción y el perfeccionamiento de los nacionales del país de acogida. • Utilizar tecnologías capaces de crear empleo, tanto de forma directa como indirecta. • Entablar relación con las empresas locales comprándoles suministros de producción local; fomentando la transformación local de las materias primas y la fabricación local de piezas de recambio y equipos. • Ampliar la igualdad de oportunidades y de trato en el empleo. • Actuar como modelo en la promoción de la seguridad del empleo, notificando con antelación razonable los posibles cambios en sus operaciones y evitando los despidos arbitrarios.
Formación
<p>Proporcionar a sus trabajadores una formación adecuada en todos los niveles para atender a las necesidades de las empresas así como de la política nacional de desarrollo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participar en programas que fomenten la formación y desarrollo de las calificaciones profesionales. • Ofrecer al personal directivo local oportunidades en el conjunto de la empresa para ampliar su experiencia.
Condiciones de trabajo y de vida
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer sueldos, prestaciones y condiciones de trabajo no menos favorables que las ofrecidas por empleadores comparables en el país de que se trata. • Proporcionar los sueldos, prestaciones y condiciones de trabajo mejores que sea posible, dentro del marco de la política gubernamental, para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores y sus familias. • Respetar la edad mínima de admisión al empleo. • Mantener un nivel máximo de seguridad e higiene en el trabajo. • Examinar las causas de los riesgos a la seguridad y la higiene en el trabajo, difundir buenas prácticas en de otros países, y aplicar las mejoras necesarias.
Relaciones de trabajo
<p>Aplicar normas en materia de relaciones de trabajo que no sean menos favorables que las observadas por empleadores comparables.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respetar la libertad sindical y el derecho a la negociación colectiva, y proporcionar las facilidades e información necesarias para unas negociaciones válidas. • Apoyar a las organizaciones representativas de los empleadores. • Asegurar consultas regulares sobre las cuestiones de interés mutuo. • Examinar las reclamaciones de los trabajadores siguiendo un procedimiento adecuado.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de OIT, 2010

VI. Declaración de la OIT Sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa (2008)

La Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, en adelante Declaración para una globalización Equitativa, (OIT,2008), fue adoptada en 10 de junio de 2008, como la tercera declaración de principios y políticas de gran alcance adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo desde la Constitución de la OIT en 1919, en la cual se reconoce el momento de gran incertidumbre en el mundo del trabajo, en que continúan situaciones de abusos de los derechos laborales y aumentan las preocupaciones acerca del curso de la globalización.

Considera, entre otros aspectos, que el contexto actual de la globalización, está modificando profundamente el mundo del trabajo, por una parte, ayudando a que algunos países se beneficien de altas tasas de crecimiento económico y creación de empleo y por otra parte, llevando a muchos países y sectores a enfrentar grandes desafíos en lo relativo a la desigualdad de ingresos, los altos niveles de desempleo y pobreza persistentes, la vulnerabilidad de las economías ante las crisis externas y el aumento tanto del trabajo no protegido como de la economía informal, que influyen en la relación de trabajo y la protección que ésta puede ofrecer. Además, considera que es aún más necesario conseguir mejores resultados y que éstos se repartan de manera equitativa entre todos a fin de responder a la aspiración universal de justicia social, alcanzar el pleno empleo, asegurar la sostenibilidad de sociedades abiertas y de la economía mundial, lograr la cohesión social y luchar contra la pobreza y las desigualdades crecientes. Reafirma que el trabajo no es una mercancía y que la pobreza, en cualquier lugar, constituye un peligro para la prosperidad de todos, conforme lo contenido en la Constitución de la OIT.

Con respecto a situar el empleo pleno y productivo y el trabajo decente como elemento central de las políticas económicas y sociales, recomienda que los esfuerzos y compromisos se basen en los cuatro objetivos estratégicos de la OIT, a través de los cuales se plasma el Programa de Trabajo Decente y que pueden resumirse como sigue:

Cuadro 2.8 - Objetivos estratégicos de la OIT

1	<i>Promover el empleo creando un entorno institucional y económico sostenible</i> – propone que las personas puedan adquirir y actualizar las capacidades y competencias para trabajar de manera productiva; que las empresas sean sostenibles para hacer posible el crecimiento y la generación de mayores oportunidades de empleo e ingresos para todos; y que la sociedad pueda conseguir sus objetivos de desarrollo económico y de progreso social.
2	<i>Adoptar y ampliar medidas de seguridad social y protección de los trabajadores que sean sostenibles y estén adaptadas a las circunstancias nacionales</i> – propone la ampliación de la seguridad social a todas las personas, incluidas medidas para proporcionar ingresos básicos a quienes necesiten esa protección, y la adaptación de su alcance a las nuevas necesidades; condiciones de trabajo saludables y seguras; medidas en materia de sueldos y ganancias y de horas y otras condiciones de trabajo, para garantizar una justa distribución de los frutos del progreso y un salario mínimo vital para todos los que tengan empleo y necesiten esa clase de protección.
3	<i>Promover el diálogo social y el tripartismo</i> - adaptar la aplicación de los objetivos estratégicos a las necesidades y circunstancias de cada país; traducir el desarrollo económico en progreso social y este en desarrollo económico; facilitar la creación de consenso respecto de las políticas nacionales e internacionales en materia de empleo y trabajo decente; y fomentar la eficacia de la legislación y las instituciones laborales.
4	<i>Respetar, promover y aplicar los principios y derechos fundamentales en el trabajo</i> , que revisten particular importancia, no sólo como derechos sino también como condiciones propicias, necesarias para la realización de los objetivos estratégicos.

Fuente: elaboración propia

Considera que la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva son particularmente importantes para lograr esos cuatro objetivos estratégicos, que la violación de los principios y derechos fundamentales en el trabajo no puede invocarse ni utilizarse de modo alguno como ventaja comparativa legítima y que las normas del trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas.

Como medidas de seguimiento para hacer efectivo su compromiso de alcanzar los cuatro objetivos estratégicos se definen acciones por parte de la OIT para prestar asistencia a sus Miembros; la realización de estudios con la colaboración voluntaria de los gobiernos y de las organizaciones representativas de empleadores y de trabajadores de los países interesados. Entre las medidas de seguimiento, está prevista la revisión de la lista de normas relacionadas con la gobernanza, destacadamente el Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947 (núm. 81), el Convenio sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122), el Convenio sobre la inspección del trabajo, (agricultura), 1969 (núm. 129), y el Convenio sobre la consulta tripartita (normas internacionales del

trabajo), 1976 (núm. 144), así como las normas que se indiquen en futuras listas actualizadas.

VII. Pacto Mundial para el Empleo (2009)

Adoptado por la Conferencia Internacional del Trabajo en junio de 2009, es una resolución surgida a partir de la Cumbre de la OIT sobre la Crisis Mundial del Empleo en la cual tomaron parte diversos gobiernos, organizaciones de trabajadores y de empleadores. En el documento se propone *“Una respuesta a la crisis basada en el trabajo decente”*. Entre los principios para promover la recuperación y el desarrollo destacamos los de dedicar atención prioritaria a la protección y al aumento del empleo por medio de empresas sostenibles, aumentar el apoyo a las personas vulnerables que han sido duramente golpeadas por la crisis como los jóvenes en situación de riesgo y los trabajadores que perciben bajos sueldos y los trabajadores menos cualificados.

Evitar las soluciones proteccionistas, así como las consecuencias nefastas de las espirales deflacionarias en el ámbito de los sueldos y el empeoramiento de las condiciones de trabajo. Recomienda tomarse como orientación el diálogo social, la negociación colectiva y los sueldos mínimos reglamentados o negociados, que deberían ser objeto de revisiones y adaptaciones regulares. Sostiene la necesidad de impulsar la demanda efectiva y contribuir al mantenimiento de los niveles salariales.

VIII. Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para 'proteger, respetar y remediar' (2011)

Estos principios, en adelante Principios Rectores sobre Derechos Humanos, fueron adoptados en 16 de junio de 2011 y se basan en el reconocimiento de:

- a) Las actuales obligaciones de los Estados de respetar, proteger y cumplir los derechos humanos y las libertades fundamentales;

- b) El papel de las empresas como órganos especializados de la sociedad que desempeñan funciones especializadas y que deben cumplir todas las leyes aplicables y respetar los derechos humanos;
- c) La necesidad de que los derechos y obligaciones vayan acompañados de recursos adecuados y efectivos en caso de incumplimiento.

Con respecto a las obligaciones de los Estados, además de las funciones reglamentarias y normativas del estado de carácter general, como proteger contra las violaciones de los derechos humanos cometidas en su territorio y hacer cumplir las leyes que tengan por objeto hacer respetar los derechos humanos a las empresas, establece que los Estados deben:

- Adoptar medidas adicionales de protección contra las violaciones de derechos humanos cometidas por empresas bajo su control, o que reciban importantes apoyos de organismos estatales y promover el respeto de los derechos humanos por parte de las empresas con las que lleven a cabo transacciones comerciales;
- Colaborar con las empresas en zonas afectadas por conflictos para ayudarles a mitigar los riesgos que entrañan sus actividades y relaciones empresariales para los derechos humanos; prestar asistencia a las empresas para tratar los principales riesgos de abusos, como la violencia de género como a la violencia sexual; negar el acceso al apoyo y servicios públicos a toda empresa que esté implicada en graves violaciones de los derechos humanos y se niegue a cooperar para resolver la situación, y asegurar la eficacia de las políticas para prevenir el riesgo de que las empresas se vean implicadas en graves violaciones de los derechos humanos.

Con respecto a los mecanismos de reparación relacionados a las violaciones de derechos humanos relacionadas con empresas establece que los Estados deben:

- Tomar medidas apropiadas para garantizar, por las vías judiciales o de otro tipo, que cuando se produzcan ese tipo de abusos los afectados puedan acceder a mecanismos de reparación eficaces;

- Adoptar las medidas apropiadas para asegurar la eficacia de los mecanismos judiciales nacionales, en particular para limitar los obstáculos que puedan conducir a una denegación del acceso a los mecanismos de reparación;
- Establecer mecanismos de reclamación extrajudiciales eficaces y apropiados, paralelamente a los mecanismos judiciales, para reparación de las violaciones;
- Estudiar una forma de facilitar el acceso a los mecanismos de reclamación no estatales;

La responsabilidad de las empresas se refiere a respetar los derechos humanos internacionalmente reconocidos – que abarcan, como mínimo, los derechos enunciados en la Carta Internacional de Derechos Humanos y los principios relativos a los derechos fundamentales establecidos en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Establece que las empresas deben:

- respetar los derechos humanos, absteniéndose de infringir los derechos humanos de terceros y hacer frente a las consecuencias negativas sobre los derechos humanos en las que tengan alguna participación.
- contar con un compromiso político de asumir su responsabilidad de respetar los derechos humanos; un proceso de diligencia para identificar, prevenir, mitigar y rendir cuentas de cómo abordan su impacto sobre los derechos humanos, y unos procesos que permitan reparar todas las consecuencias negativas sobre los derechos humanos que hayan provocado o contribuido a provocar;
- expresar públicamente su compromiso mediante una declaración política que sea aprobada al más alto nivel directivo de la empresa; se base en un asesoramiento especializado interno y/o externo; establezca lo que la empresa espera, en relación con los derechos humanos, de su personal, sus socios y otras partes directamente vinculadas con sus operaciones; quede reflejada en las políticas y los procedimientos operacionales para inculcar el compromiso asumido a nivel de toda la empresa.
- Evaluar el impacto real y potencial de las actividades sobre los derechos humanos, la integración de las conclusiones, y la actuación al respecto; el seguimiento de las

respuestas y la comunicación de la forma en que se hace frente a las consecuencias negativas. Debe ser un proceso continuo, ya que los riesgos para los derechos humanos pueden cambiar con el tiempo, en función de la evolución de las operaciones y el contexto operacional de las empresas.

- recurrir a expertos en derechos humanos internos y/o independientes; Incluir consultas sustantivas con los grupos potencialmente afectados y otras partes interesadas, en función del tamaño de la empresa y de la naturaleza y el contexto de la operación, a fin de calibrar los riesgos en materia de derechos humanos.
- integrar las conclusiones de sus evaluaciones de impacto en el marco de las funciones y procesos internos pertinentes y tomar las medidas oportunas, para prevenir y mitigar las consecuencias negativas sobre los derechos humanos. La responsabilidad de prevenir esas consecuencias se asigne a los niveles y funciones adecuados dentro de la empresa;
- hacer un seguimiento de la eficacia de su respuesta. Este seguimiento debe basarse en indicadores cualitativos y cuantitativos adecuados;
- estar preparadas para comunicar externamente las medidas que toman para hacer frente a las consecuencias de sus actividades sobre los derechos humanos, sobre todo cuando los afectados o sus representantes planteen sus inquietudes. Las empresas cuyos contextos operacionales implican graves riesgos de impacto sobre los derechos humanos deberían informar oficialmente de las medidas que toman al respecto. Las comunicaciones deben reunir una forma y una frecuencia que reflejen las consecuencias de las actividades de la empresa sobre los derechos humanos y aportar suficiente información para evaluar si la respuesta de una empresa ante consecuencias concretas es adecuada;
- No poner en riesgo, a su vez, a las partes afectadas o al personal, y no vulnerar requisitos legítimos de confidencialidad comercial;
- Cumplir todas las leyes aplicables y respetar los derechos humanos internacionalmente reconocidos, dondequiera que operen; buscar fórmulas que les permitan respetar los principios de derechos humanos internacionalmente reconocidos cuando deban hacer frente a exigencias contrapuestas; y considerar

el riesgo de provocar o contribuir a provocar violaciones graves de los derechos humanos como una cuestión de cumplimiento de la ley dondequiera que operen.

Con respecto a los mecanismos de reparación relacionados a las violaciones de derechos humanos relacionadas con empresas, estas deben:

- Establecer o participar en mecanismos de reclamación eficaces de nivel operacional a disposición de las personas y las comunidades que sufren las consecuencias negativas;
- Las corporaciones industriales, las colectividades de múltiples partes interesadas y otras iniciativas de colaboración basadas en el respeto de las normas relativas a los derechos humanos deben garantizar la disponibilidad de mecanismos de reclamación eficaces;

2.3.3 Documentos de origen regional

Los documentos de origen regional son aquellos emitidos por organismos cuya representatividad de constitución esté circunscrita a una región geográfica o económica, como es el caso de la Unión Europea (UE) que establece directrices que versan principalmente sobre los aspectos medioambiental y laboral, y también de la OCDE cuyo foco principal recae sobre el aspecto económico.

2.3.3.1 Documentos de la Comisión de la Unión Europea

I. Libro Verde de la Comisión Europea «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas» (UE, 2001)

Tiene el objetivo de empezar un amplio debate sobre cómo podría la Unión Europea fomentar la responsabilidad social de las empresas a nivel europeo e internacional, en particular sobre cómo aprovechar al máximo las experiencias existentes, fomentar el desarrollo de prácticas innovadoras, aumentar la transparencia e incrementar la fiabilidad de la evaluación y la validación.

Este libro establece que el abordaje europeo de la responsabilidad social de las empresas debe reflejar y estar integrado en el contexto más amplio en que se inscriben diversas iniciativas internacionales, tales como el pacto mundial de las Naciones Unidas (UN Global Compact, 2000); la Declaración tripartita de la OIT sobre las empresas multinacionales y la política social (OIT, 2000), y las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales (OCDE, 2000).

II. Libro Verde Laboral «Modernizar el Derecho laboral para afrontar los retos del siglo XXI» (UE, 2006).

Tiene por objetivo expreso plantear un debate público en la UE sobre cómo modernizar el Derecho laboral y promueve la flexibilidad de las normas relativas al empleo como de los costes y procedimientos de despido individual o colectivo, de la definición de despido improcedente y de la seguridad social. Exhorta el Derecho laboral a fomentar esa flexibilidad considerando que el modelo tradicional de relación laboral puede no ser el adecuado por tener cláusulas y condiciones demasiado protectoras que pueden desanimar a los empleadores a contratar durante los períodos de bonanza económica, a pesar de que el desempleo y el empleo precario son crecientes en el mundo, según las estadísticas presentadas en el mismo documento. Introduce medidas relativas a transiciones profesionales, relaciones de trabajo triangulares⁶¹, ordenación del tiempo de trabajo y movilidad de los trabajadores, para eliminar dispositivos legales que existían para asegurar mayor protección y estabilidad laboral. Por otro lado, aboga por la creación de legislación y mayor control de su aplicación para los trabajadores personas físicas considerados como incidentes en trabajo oculto⁶², así como para el trabajo no declarado relacionado a menudo con movimientos transfronterizos de mano de obra.

En el documento se reconoce que la búsqueda de la flexibilidad en el mercado de trabajo ha conducido a un incremento de las distintas formas de contratos de

⁶¹En que una empresa de trabajo temporal contrata a un trabajador y después lo cede a otra empresa para efectuar prestaciones en virtud de un contrato mercantil.

⁶² Según el documento, existe trabajo oculto cuando un trabajador por cuenta ajena está registrado como por cuenta propia.

empleo, que pueden diferir en gran medida del modelo clásico de contrato, desde el punto de vista tanto de la seguridad de empleo y de ingresos como de la estabilidad relativa de las condiciones de trabajo y de vida inherentes.

III. Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las Empresas (UE, 2011)

En ese documento, en adelante “Nueva Estrategia de la UE”, emitido en 25 de octubre de 2012 la Comisión declara que para la competitividad de las empresas es cada vez más importante un enfoque estratégico sobre RSC, y que esta puede contribuir a lograr los objetivos de la Estrategia Europa 2020. Se basa en la política de 2006, cuyo elemento central consiste en apoyar firmemente una iniciativa impulsada por la empresa denominada Alianza Europea para la RSE. Busca reafirmar la influencia mundial de la UE en este ámbito, para promover mejor sus intereses y valores en sus relaciones con otros países y reducir el riesgo de planteamientos divergentes que podrían originar costes adicionales para las empresas que operen en más de un Estado miembro.

La Comisión presenta una nueva definición de la RSE, a saber, «la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad». Para asumir plenamente su responsabilidad social, las empresas deben aplicar un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica, a fin de:

- maximizar la creación de valor compartido para sus propietarios/accionistas y para las demás partes interesadas y la sociedad en sentido amplio;
- identificar, prevenir y atenuar sus posibles consecuencias adversas.

Para maximizar la creación de valor compartido, se anima a las empresas a adoptar un planteamiento estratégico a largo plazo y a estudiar las oportunidades de desarrollar productos, servicios y modelos empresariales innovadores, que contribuyan al bienestar social y la creación de empleos de mayor calidad y más

productivos. Considera que los modelos empresariales que se dirigen a los pobres como consumidores, productores y distribuidores contribuyen a maximizar el efecto en el desarrollo. Para identificar, prevenir y atenuar sus posibles efectos adversos, se anima a las grandes empresas y a aquellas que presenten un riesgo particular de producir tales efectos a llevar a cabo medidas de diligencia debida basadas en el riesgo, también en sus cadenas de suministro.

Recomienda las Directrices de la OCDE, el Pacto Mundial, la Declaración tripartita, la norma de orientación ISO 26000 sobre responsabilidad social y los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos como orientación autorizada sobre la RSE, que la política Europea para promover la RSE debe ser totalmente coherente con este marco y que deben adoptar todos los países que deseen integrarse en la Unión Europea y, en consecuencia, la Comisión seguirá teniéndolos en cuenta en el proceso de adhesión.

Considera que el desarrollo de la RSE deben liderarlo las propias empresas; que los poderes públicos deben desempeñar un papel de apoyo ofreciendo una combinación de medidas voluntarias y, en caso necesario, de acciones reguladoras, por ejemplo para promover la transparencia; que las empresas deben gozar de cierta flexibilidad para innovar y desarrollar un enfoque de la RSE adecuado a sus circunstancias, y que es valorado el respaldo de los poderes públicos a los principios y directrices de las empresas.

Para la puesta en práctica de esa orientación, se estableció un programa de acción con las medidas para su alcance, como se resume a continuación:

- *Mejora de la visibilidad de la RSE y difusión de buenas prácticas* – Creación de plataformas multilaterales sobre RSE y de un sistema de premio europeo sobre RSE entre empresas y otras partes interesadas.
- *Mejora y seguimiento de la confianza en las empresas* – Tratamiento del problema del *marketing* engañoso en relación con las consecuencias medioambientales de los productos en el contexto del informe sobre la aplicación de la Directiva relativa a las prácticas comerciales desleales.

- *Mejora de los procesos de autorregulación y correulación* – Elaboración de un código de buenas prácticas sobre autorregulación y correulación que, en principio, debe mejorar la eficacia del proceso de RSE.
- *Mejora de la recompensa que supone la RSE en el mercado* – Facilitación de una mejor integración de las consideraciones sociales y medioambientales en la contratación pública.
- *Mejora de la divulgación de información de carácter social y medioambiental por parte de las empresas*– Estímulo a la presentación integrada de información financiera y no financiera y los trabajos del Comité Internacional sobre el Informe Integrado.
- *Mayor integración de la RSE en la educación, la formación y la investigación* - Apoyo financiero a proyectos de educación y formación sobre RSE en el marco de los programas de la UE «Aprendizaje Permanente» y «Juventud en Acción», y sensibilización de los profesionales de la educación y las sobre la importancia de la cooperación en el ámbito de la RSE.
- *Insistencia en la importancia de las políticas nacionales y subnacionales sobre RSE* - Revisión de las políticas nacionales en materia de RSE y estímulo a los Estados miembros a elaborar o actualizar sus planes de acciones prioritarias para promover la RSE en apoyo de la Estrategia Europa 2020.
- *Mejora de la armonización de los enfoques europeo y mundial sobre RSE*- Seguimiento del compromiso adquirido por las empresas europeas con más de 1.000 trabajadores con base en al menos uno de los siguientes conjuntos de principios y directrices al elaborar su planteamiento sobre la RSE: el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, las Líneas Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales o la norma guía ISO 26000 sobre responsabilidad social. Con respecto a la puesta de relieve de la RSE en las relaciones con otros países y regiones del mundo, la Comisión se propone determinar formas de promover el comportamiento responsable de las empresas en sus futuras iniciativas destinadas a favorecer una recuperación y un crecimiento más inclusivos y sostenibles en terceros países.

Con respecto a los objetivos de la UE sobre cuestiones específicas en materia de derechos humanos y normas laborales básicas, recomienda la *aplicación de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos*.

2.3.3.2 Documentos de la OCDE

La OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - es una organización compuesta por 34 países miembros, entre los cuales se encuentran Estados Unidos, Canadá y los países europeos más desarrollados⁶³, cuyos representantes se reúnen con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo, con el hilo en común de compartir un compromiso con la economía del mercado (OCDE, 2011).

I. Líneas Directrices para las empresas multinacionales (OCDE, 2011)

Este documento, en adelante “Directrices de la OCDE”, es quizás el más referenciado en lo que respecta a la RSC de las empresas multinacionales. Forma parte de la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, relacionadas con las inversiones extranjeras⁶⁴, y presentan recomendaciones dirigidas a los gobiernos y a las empresas. Los principios generales para las empresas cuyo cumplimiento es voluntario y no tiene carácter obligatorio son:

Cuadro 2.9 – Principios de la OCDE para empresas multinacionales

	ENUNCIADO
1	Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible.
2	Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida.
3	Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales, desarrollando al mismo tiempo las actividades de la empresa en los mercados interiores y exteriores de una manera compatible con la necesidad de prácticas comerciales saludables.
4	Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados.

⁶³Sin embargo, busca involucrar países de fuera del eje América del Norte-Europa, como Brasil, China, India, Indonésica y África del Sur.

⁶⁴ Trata principalmente de medidas para evitar o minimizar la imposición de requerimientos conflictivos sobre aquellas, así como sobre incentivos oficiales a la inversión.

5	Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medio ambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los incentivos financieros u otras cuestiones varias.
6	Apoyar y defender unos correctos principios de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar unas buenas prácticas de gobierno empresarial.
7	Desarrollar y aplicar prácticas autodisciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad.
8	Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación.
9	Abstenerse de tomar medidas discriminatorias o disciplinarias contra los trabajadores que elaboren, de buena fe, informes para la dirección o, en su caso, para las autoridades públicas competentes acerca de prácticas contrarias a la ley, a las Directrices o a las políticas de la empresa.
10	Alentar, cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices.
	Abstenerse de cualquier injerencia indebida en actividades políticas locales.

Fuente: Elaboración propia

En materia de empleo y relaciones laborales, las Directrices de la OCDE disponen el siguiente:

Cuadro 2.10 – Directrices de la OCDE sobre empleo y relaciones laborales

	Disposiciones
1	<p>a) Respetar el derecho de sus trabajadores a ser representados por sindicatos u otros representantes legítimos de los trabajadores y participar en negociaciones constructivas, ya sea individualmente o a través de asociaciones de empresas, con dichos representantes con vistas a alcanzar convenios sobre condiciones laborales;</p> <p>b) Contribuir a la abolición efectiva del trabajo infantil;</p> <p>c) Contribuir a la eliminación de toda clase de trabajo forzado u obligatorio;</p> <p>d) No discriminar a sus trabajadores en el ámbito laboral o profesional por motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social, a menos que las prácticas selectivas respecto a las características del trabajador favorezcan las políticas públicas establecidas que promuevan, de forma expresa, una mayor igualdad de oportunidades laborales, o que dichas prácticas respondan a los requisitos inherentes a un puesto de trabajo.</p>
2	<p>a) Proporcionar a los representantes de los trabajadores los medios necesarios para la consecución de convenios colectivos eficaces;</p> <p>b) Aportar a los representantes de los trabajadores la información que necesiten para alcanzar negociaciones constructivas sobre las condiciones laborales;</p> <p>c) Promover las consultas y la cooperación entre las empresas y los trabajadores y sus representantes respecto a cuestiones de interés mutuo.</p>
3	Comunicar a los trabajadores y a sus representantes la información que les permita hacerse una idea exacta y correcta de los resultados de la entidad o, en su caso, del conjunto de la empresa.
4	<p>a) Respetar una normas de empleo y relaciones laborales que no sean menos favorables que las respetadas por empresas comparables del país de acogida;</p> <p>b) Adoptar las medidas adecuadas para garantizar en sus actividades la salud y la seguridad en el trabajo.</p>
5	Emplear en sus actividades, en tan amplia medida como sea factible, a personal local y proporcionar formación con vistas a mejorar los niveles de cualificación, en colaboración con los representantes de los trabajadores y, en su caso, con las autoridades públicas competentes.

6	Cuando se contemplen cambios en sus actividades que puedan tener efectos significativos sobre los medios de subsistencia de sus trabajadores, en el caso concretamente del cierre de una entidad que implique ceses o despidos colectivos, notificar dichos cambios, con una antelación razonable, a los representantes de sus trabajadores y, en su caso, a las autoridades públicas competentes y colaborar con los representantes de los trabajadores y con las autoridades públicas competentes para atenuar, en la máxima medida de lo posible, los efectos adversos. Sería conveniente que la dirección pudiese enviar dicha notificación, en vistas de las circunstancias concretas de cada caso, antes de la adopción de la decisión final. Pueden emplearse otros medios para que se establezca una cooperación constructiva encaminada a atenuar los efectos de dicha decisiones.
7	No amenazar, en el marco de negociaciones realizadas de buena fe con los representantes de los trabajadores acerca de las condiciones laborales o cuando los trabajadores ejerciten su derecho a organizarse, con el traslado fuera del país en cuestión de la totalidad o de una parte de una unidad de explotación ni con el traslado a otros países de los trabajadores procedentes de entidades integrantes de la empresa con el fin de influir INJUSTAMENTE en dichas negociaciones o de obstaculizar el ejercicio del derecho a organizarse.
8	Permitir a los representantes autorizados de sus trabajadores negociar acerca de cuestiones relacionadas con convenios colectivos o relaciones entre trabajadores y empresas y permitir a las partes consultarse acerca de asuntos de interés mutuo con representantes patronales autorizados para adoptar decisiones respecto a estas cuestiones.

Fuente: Elaboración propia

Para los gobiernos, entre otras determinaciones, las Directrices de la OCDE prescriben que:

Cuadro 2.11 – Directrices de la OCDE para los gobiernos

Disposiciones	
1	Los gobiernos tienen que sujetar al Derecho Internacional las condiciones con arreglo a las cuales las empresas multinacionales ejercen su actividad en sus respectivas jurisdicciones.
2	Los gobiernos colaborarán entre sí, con vistas a solventar los problemas cuando estén las empresas multinacionales sometidas a obligaciones contradictorias impuestas por los países suscriptores.
3	Los gobiernos deben servirse de mecanismos internacionales de solución de diferencias para la resolución de los problemas legales que surjan entre las empresas y los gobiernos de los países de acogida.
4	Las autoridades públicas deben consultar a las empresas sobre la puesta a punto y aplicación de las políticas y reglamentos.
5	Los gobiernos no deben utilizar las Directrices con fines proteccionistas ni de un modo que ponga en duda la ventaja comparativa de cualquier país en el que inviertan las empresas multinacionales.
6	Los gobiernos aceptan el compromiso de asumir sus responsabilidades de tratar a las empresas de manera equitativa.
7	Los gobiernos deben considerar a las empresas como socios de las autoridades públicas en la puesta a punto y aplicación de los dispositivos voluntarios y reglamentarios (uno de cuyos elementos son las Directrices) que guarden relación con las políticas que les incumban.

Fuente: Elaboración propia

Los gobiernos adherentes están obligados a establecer Puntos Nacionales de Contacto (PNC), cuya función principal es fomentar la aplicación de las Directrices de la OCDE y encargarse de la resolución de problemas que surgen de la supuesta

inobservancia de las directrices. Si las partes implicadas no llegan a un acuerdo sobre las cuestiones planteadas, el PNC emite un comunicado y formula, en su caso, recomendaciones acerca de la aplicación de las directrices (OCDE, 2013).

El PNC en cada país puede ser un alto funcionario o un órgano de la Administración dirigido por un alto funcionario, que será la última instancia en la formulación de recomendaciones acerca de la aplicación de las Directrices en caso de conflicto entre la multinacional y el país.

Además, hacen recomendaciones en cuanto a políticas públicas monetaria y fiscal; a la política macroeconómica; a la administración pública y reformas del sector público y a la institución de marcos regulatorios, abogando por un contexto de mercados abiertos.

2.4 INSTRUMENTOS DE GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y DE CERTIFICACIÓN DE RSC

2.4.1 - Norma de Principios *Accountability* AA-1000APS (2008)

La Norma de Principios *Accountability* AA-1000APS (Norma AA1000) es una metodología que pretende garantizar la calidad de las rendiciones de cuentas, evaluaciones y divulgación sobre aspectos sociales y éticos de la gestión empresarial. Tiene por propósito expreso proporcionar a las organizaciones un conjunto de principios reconocidos internacionalmente y de libre acceso, para enmarcar y estructurar la forma en la que entienden, gobiernan, administran, implementan, evalúan y comunican su "accountability". Para ello, se describen tres Principios de *AccountAbility* AA1000 como se muestran en el cuadro 2.15:

Cuadro 2.12 - Principios de *AccountAbility* AA1000

Principio	Definición
Principio de Básico de Inclusividad	La inclusividad se refiere a la participación de sus grupos de interés en el desarrollo y logro de una respuesta responsable y

La organización deberá ser inclusiva	estratégica hacia la sostenibilidad. Grupos de interés son aquellos individuos, grupos de individuos u organizaciones que afectan y/o pueden ser afectados por las actividades, productos o servicios y desempeño asociados a una organización.
Principio de Relevancia La organización deberá identificar sus temas relevantes	consiste en determinar la relevancia e importancia de un asunto para la organización y sus grupos de interés. Un asunto relevante es un tema que influirá en las decisiones, acciones y desempeño de una organización o de sus grupos de interés.
Principio de la Capacidad de Respuesta La organización deberá responder a los asuntos de los grupos de interés que afecten su desempeño	La Capacidad de Respuesta es la respuesta de una organización a los asuntos de los grupos de interés que afectan su desempeño en materia de sostenibilidad y se lleva a cabo a través de decisiones, acciones y desempeño, así como mediante la comunicación con los grupos de interés.

Fuente: Elaboración propia

La inclusividad es el punto de partida para determinar la relevancia y la capacidad de respuesta, y requiere que la organización que se haya comprometido a ser responsable con aquellos sobre los que tiene un impacto o que generan un impacto sobre ella. Una organización se adherirá a todos los principios cuando tenga en funcionamiento un proceso de participación de los grupos de interés y que busque determinar la relevancia y desarrollar las respuestas apropiadas que esté aplicado e integrado en toda la organización (p.e. a nivel global y local), en la organización, sea continuo y no excepcional, tenga acceso a los recursos lograrlo.

Específicamente cuanto a cada principio, como criterio de adhesión en cada proceso, es necesario que la organización:

Cuadro 2.13 - Resumen de los criterios de Accountability AA1000

Principio	Criterios
INCLUSIVIDAD	<ul style="list-style-type: none"> - Identifique y comprenda a los grupos de interés, su capacidad de implicación, y sus opiniones y expectativas; - Desarrolle e implemente estrategias, planes y formas de compromiso con los grupos de interés, que sean apropiadas, sólidas y equilibradas; - Fortalezca la capacidad de los grupos de interés internos y apoye el fortalecimiento de la capacidad de los grupos de interés externos para participar y abordar conflictos o dilemas entre las distintas expectativas de los grupos de interés. - El compromiso con los grupos de interés genere como resultado una participación de los grupos de interés en el desarrollo y alcance de una respuesta responsable y estratégica a la sostenibilidad.
	<ul style="list-style-type: none"> - Identifique y represente de forma justa los asuntos, desde un amplio abanico de fuentes, que incluyen las necesidades y preocupaciones de los grupos de interés, las normas sociales, las consideraciones financieras, las normas de referencia y el desempeño basado en las políticas y comprenda su contexto de la sostenibilidad. - Determine el significado de los asuntos de sostenibilidad identificados, utilizando criterios y umbrales que sean creíbles, claros y comprensibles además de replicables, defendibles y asegurable.

RELEVANCIA	<ul style="list-style-type: none"> - Tenga en cuenta el contexto variable de la sostenibilidad y la madurez de los asuntos y las preocupaciones, e incluya un modelo de tratamiento para los conflictos y los - dilemas entre las diferentes expectativas relativas a la relevancia. - El proceso de determinación de la relevancia aporte una comprensión exhaustiva y equilibrada de sus asuntos de sostenibilidad relevantes y establezca un orden de prioridad.
CAPACIDAD DE RESPUESTA	<ul style="list-style-type: none"> - Esté basado en un entendimiento exhaustivo y equilibrado de la respuesta esperada por parte de los grupos de interés a los asuntos relevantes; - Priorice las respuestas en función de la relevancia y la necesidad de los recursos, y considere la puntualidad de la respuesta y responda de una forma exhaustiva y equilibrada a los asuntos relevantes. - Responda de forma oportuna y que se aborden las necesidades, preocupaciones y expectativas de los grupos de interés. - El proceso de comunicación genere comunicaciones exhaustivas y equilibradas para los grupos de interés, que sean coherentes con la naturaleza y el alcance de la adherencia de la organización a los Principios de AccountAbility AA1000.

Fuente: Elaboración propia

El valor de estos principios se deriva de su amplia cobertura y la flexibilidad de su aplicación. Estos principios exigen que una organización se implique activamente con sus grupos de interés, identifique y entienda completamente los aspectos de sostenibilidad que tendrán un impacto sobre su desempeño - incluyendo desempeño económico, medioambiental, social y financiero a más largo plazo.

La premisa básica de Responsabilidad Social es que una organización responsable tomará medidas para:

- Establecer una estrategia basada en un entendimiento exhaustivo y equilibrado y que responda a los temas relevantes y a los asuntos y preocupaciones de los grupos de interés;
- Establecer objetivos y normas para poder gestionar y evaluar su estrategia y el desempeño relacionado, y;
- Divulgar información creíble sobre su estrategia, objetivos, normas y desempeño a aquellos que basan sus acciones y decisiones en esta información. La RSC es abordada por la calidad en el informe.

2.4.2 Norma Social Accountability 8000 (2014)⁶⁵

La Norma SA 8000 - “Social Accountability 8000” (Norma SA8000) es un sistema de regulación privada, centrado exclusivamente en seguimiento de procedimientos respecto a cuestiones laborales. Se basan en la Declaración de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas, los Convenios de la OIT, las normas internacionales sobre derechos humanos y las leyes nacionales del trabajo.

Tiene por finalidad explícita asegurar que el comportamiento de la empresa siga determinados parámetros éticos. Se trata de definir un estándar de aplicación internacional que garantice el origen ético de la producción de bienes y servicios y servir de norma universal sobre responsabilidad social, auditable y certificable por terceros. Se refiere fundamentalmente a aspectos laborales básicos y su misión general consiste en mejorar las condiciones de trabajo a nivel mundial:

Cuadro 2.14 – Requisitos de responsabilidad social de la norma SA 8000

	Aspectos
1	Trabajo infantil
2	Trabajo Forzoso u Obligatorio
3	Salud y seguridad
4	Libertad sindical y derecho de negociación colectiva
5	Discriminación
6	Medidas disciplinarias
7	Horario de trabajo
8	Remuneración
9	Sistema de gestión

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la remuneración, requiere de la empresa:

- Respetar el derecho de un salario básico digno y asegurarse de que los sueldos cumplan al menos con los estándares mínimos por Ley o de la industria, o los contratos colectivos (donde se aplique), así como que los sueldos deben ser

⁶⁵ Es la cuarta versión. Las anteriores son de 2001, 2004 y 2008.

suficientes para satisfacer las necesidades básicas del personal y ofrecer un ingreso discrecional;

- Abstenerse de hacer deducciones de los sueldos como medida disciplinaria a excepción de que sean permitidos por la ley nacional o contrato colectivo;
- Asegurarse de que se ponga clara y regularmente por escrito al personal sus sueldos y la composición de sus prestaciones en cada periodo de pago;
- Entregar legalmente todos los sueldos y prestaciones en una forma conveniente a los trabajadores, pero bajo ninguna circunstancia de manera retrasada o restringida, por ejemplo en forma de vales, cupones o pagarés;
- Compensar con una prima todo el tiempo extraordinario de acuerdo a lo que defina la ley nacional o el contrato colectivo, o en ausencia de estos, establecida por la organización o una igual al estándar prevaleciente en la industria, la que sea más alta;
- Abstenerse de usar acuerdos de contratación de mano de obra, contratos consecutivos de corto plazo y/o de falsos aprendices u otros esquemas para evitar cumplir sus obligaciones para con el personal bajo las leyes y regulaciones laborales y de seguridad social aplicables.

Establece requisitos para un sistema de gestión para la implementación, monitoreo y aplicación correctos de las Normas, por el cual la alta dirección debe establecer por escrito una política para informar al personal, en todos los idiomas adecuados, que ha decidido cumplir con la Norma SA8000, el que deben ser publicadas de manera accesible y comprensible, en el lugar de trabajo y en las residencias y propiedades proporcionadas por la organización, y ser compartidas de manera clara con los clientes, proveedores, contratistas y sub-proveedores. Además, debe establecer un Equipo de Desempeño Social (EDS) para mantener todos los elementos de la Norma SA8000, con representación balanceada de representantes de los trabajadores ante Norma SA8000 y la dirección.

El EDS debe conducir evaluaciones de riesgo periódicas y recomendar a la alta dirección acciones para atender estos riesgos y tener autoridad para conducir estas evaluaciones con base en los datos y las técnicas de recolección de datos que él

recomiende y consultando significativamente con las partes interesadas, así como debe monitorear efectivamente las actividades el lugar de trabajo para cumplir con esta Norma. El EDS debe mantener registros, incluyendo líneas de tiempo, que incluyan como mínimo, las no conformidades relacionadas a Norma SA8000, la causa raíz, las acciones correctivas y preventivas tomadas y los resultados de su implementación.

La organización debe establecer un procedimiento documentado de quejas que sea confidencial, imparcial, sin represalias, y accesible y disponible para todo el personal y las partes interesadas para hacer comentarios, recomendaciones, reportes o quejas concernientes con el lugar de trabajo y/o no conformidades con la Norma SA8000, así como tener procedimientos para investigar, dar seguimiento y comunicar el resultado de las quejas a las partes interesadas.

La organización debe asegurarse del cumplimiento de la Norma SA8000 de sus proveedores/ contratistas, agencias privadas de empleo y subproveedores, para el que, como actividades mínimas hay que comunicar los requerimientos de esta Norma a las altas direcciones de los mismos, evaluar los riesgos significativos de no conformidad de los proveedores/contratistas, agencias privadas de empleo y subproveedores. Además, debe hacer esfuerzos razonables para asegurar que estos riesgos significativos sean atendido de manera razonable y establecer actividades de monitoreo y seguimiento del desempeño de los proveedores/contratistas, agencias privadas de empleo y subproveedores para asegurar que estos riesgos significativos sean atendidos de manera efectiva.

2.4.3 G4 – Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad (2013)

La G4 – Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad (G4), es una metodología para rendición de cuentas de responsabilidad social, desarrollada por la *Global Reporting Initiative (GRI)*, una iniciativa privada, fundada en 1997. La G4 es la cuarta versión desde su proposición inicial en el año 2000 y tras revisiones en 2002 y

2006⁶⁶. Todas las memorias que se vayan a publicar después del 31 de diciembre de 2015 deben elaborarse «de conformidad» con la G4.

En esa versión, la guía GRI vuelve a su antigua formulación binaria “*in accordance*”, pues la GRI introduce la condición de que las organizaciones que deseen elaborar sus memorias de sostenibilidad «de conformidad» con la Guía elijan entre opción Esencial y la opción Exhaustiva y define los contenidos básicos generales e específicos obligatorios de cada opción. Eso es válido para todo tipo de organizaciones, independientemente de su tamaño, sector o ubicación. Los contenidos básicos son descritos en el cuadro 2.15:

Cuadro 2.15 - Contenidos básicos de la G4

GENERALES	ESPECÍFICOS
Estrategia y análisis	Información sobre el enfoque de gestión
Perfil de la organización	Indicadores
Aspectos materiales y Cobertura	• Categoría: Economía
Participación de los grupos de interés	• Categoría: Medio ambiente
Perfil de la memoria	• Categoría: Desempeño social
Gobierno	– Subcategoría: Prácticas laborales y trabajo digno
Ética e integridad	– Subcategoría: Derechos humanos
	– Subcategoría: Sociedad
	– Subcategoría: Responsabilidad sobre productos

Fuente: Elaboración propia

La G4 determina que la materialidad es el principio prioritario para la definición del contenido de la memoria. Son materiales los aspectos que reflejen los efectos económicos, ambientales y sociales significativos de la organización; o influyan de un modo sustancial en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés. Independientemente de la opción elegida, sólo se deben divulgar los contenidos básicos específicos que guarden relación con los aspectos materiales, según su entendimiento de los asuntos que resultan más relevantes. La divulgación de los indicadores, por la opción «de conformidad» exhaustiva, deben ser relacionados todos los Indicadores relacionados con cada aspecto material, mientras que en la esencial se determina como mínimo un Indicador relacionado con cada aspecto materia. Sin

⁶⁶ Las versiones anteriores pasaron a ser conocidas como G1, G2 y G3, respectivamente. En 2011 se publicó la versión 3.1.

embargo, caso la organización no cumpla todos los requisitos de la opción elegida, en la memoria ha de incluirse la siguiente aclaración: «*En la presente memoria figuran contenidos básicos de la Guía para la elaboración de memorias de GRI*». Además, la omisión de contenidos básicos puede estar justificada cuando no sea posible divulgar determinados datos de carácter obligatorio, con cuanto que sea señalar qué información se ha omitido y el porqué de la omisión, elegidos entre ellos que los contenidos básicos no son aplicables o que la información no se puede divulgar por imperativos específicos de confidencialidad. Asimismo, si los datos relacionados con los contenidos básicos obligatorios en las opciones «de conformidad» con esta Guía ya se hayan expuesto en otras memorias elaboradas por la organización, tales como los informes anuales para los accionistas u otras memorias reglamentarias o de carácter voluntario la organización puede evitar incluir de nuevo la información en su memoria de sostenibilidad, añadiendo en su lugar una referencia para que los lectores puedan hallar la información pertinente.

Los contenidos básicos específicos, son organizados en las categorías Económica, Ambiental y Social, y la categoría Social, que se divide a su vez en las subcategorías. En cada categoría se exponen una serie de aspectos y cada aspecto cuenta con indicadores y directrices de carácter específico. Las categorías y aspectos se resumen en el cuadro 2.16:

Cuadro 2.16– Categorías y aspectos de la G4

Categoría	Economía		Medio ambiente	
Aspectos	Desempeño económico Presencia en el mercado Consecuencias económicas indirectas Prácticas de adquisición		Materiales Energía Agua Biodiversidad Emisiones Efluentes y residuos Productos y servicios Cumplimiento regulatorio Transporte General Evaluación ambiental de los proveedores Mecanismos de reclamación en materia ambiental	
Categoría	Desempeño social			
Subcategorías	Prácticas laborales y trabajo digno	Derechos humanos	Sociedad	Responsabilidad sobre productos

Aspectos	<p>Empleo</p> <p>Relaciones entre los trabajadores y la dirección</p> <p>Salud y seguridad en el trabajo</p> <p>Capacitación y educación</p> <p>Diversidad e igualdad de oportunidades</p> <p>Igualdad de retribución entre mujeres y hombres</p> <p>Evaluación de las prácticas laborales de los proveedores</p> <p>Mecanismos de reclamación sobre las prácticas laborales</p>	<p>Inversión</p> <p>No discriminación</p> <p>Libertad de asociación y negociación colectiva</p> <p>Trabajo infantil</p> <p>Trabajo forzoso</p> <p>Medidas de seguridad</p> <p>Derechos de la población indígena</p> <p>Evaluación</p> <p>Evaluación de los proveedores en materia de derechos humanos</p> <p>Mecanismos de reclamación en materia de derechos humanos</p>	<p>Comunidades locales</p> <p>Lucha contra la corrupción</p> <p>Política pública</p> <p>Prácticas de competencia desleal</p> <p>Cumplimiento regulatorio</p> <p>Evaluación del impacto social de los proveedores</p> <p>Mecanismos de reclamación por impacto social</p>	<p>Salud y seguridad de los clientes</p> <p>Etiquetado de los productos y servicios</p> <p>Comunicaciones de Mercadotecnia</p> <p>Privacidad de los clientes</p> <p>Cumplimiento regulatorio</p>
----------	--	---	--	--

Fuente: GRI (2013)

La dimensión económica abarca el impacto de las organizaciones en la situación económica de los grupos de interés y en los sistemas económicos locales, nacionales e internacionales. Esta categoría plasma el flujo de capital entre los distintos grupos de interés y los principales impactos económicos que la organización tiene en la sociedad. Los datos deben recopilarse usando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las interpretaciones de las normas publicadas por el Consejo Internacional de Normas Contables (IASB). En las directrices sobre algunos indicadores se hace referencia a NIIF específicas que han de consultarse); y normas nacionales o regionales para la elaboración de informes financieros reconocidas internacionalmente.

La dimensión ambiental se refiere a los impactos de una organización en los sistemas naturales vivos e inertes, entre ellos los ecosistemas, el suelo, el aire y el agua. La Categoría de Medio ambiente aborda los impactos relacionados con los insumos (energía y agua, por ejemplo) y los productos (emisiones, efluentes y desechos). Asimismo, abarca aspectos como la biodiversidad, el transporte y la repercusión de productos y servicios, además de la conformidad y el gasto en materia ambiental. Las principales referencias son la Declaración de Río sobre el Medio ambiente y el Desarrollo (ONU, 1992) y la Declaración del Milenio (ONU, 2000).

La dimensión social está relacionada con la repercusión de las actividades de una organización en los sistemas sociales en los que opera, representados en las cuatro subcategorías, como sigue:

1. Prácticas Laborales: sus aspectos se fundamentan en normas reconocidas en todo el mundo. Se inspiran asimismo en la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, OIT 1977. Y la *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, OCDE, 2011.
2. Derechos humanos: sus aspectos abarcan la información relativa a la aplicación de procesos, los casos de violación de los derechos humanos y los cambios en la capacidad de los grupos de interés para disfrutar y ejercer sus derechos humanos. La piedra angular de los derechos humanos es la Carta Internacional de Derechos humanos de las Naciones Unidas. Asimismo, se considera que el marco jurídico internacional de derechos humanos se sustenta en más de ochenta instrumentos adicionales, desde declaraciones y principios rectores hasta tratados y convenios vinculantes, tanto internacionales como regionales.
3. Sociedad: sus aspectos abordan la repercusión que una organización tiene en la sociedad y en las comunidades locales. Los derechos individuales de los miembros de la comunidad se basan en la Declaración Universal de Derechos humanos (ONU, 1948); Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (ONU, 1966); Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (ONU, 1966); Declaración sobre el derecho al desarrollo (ONU, 1986).
4. Responsabilidad sobre productos: sus aspectos están relacionados con los productos y servicios que afectan directamente a los grupos de interés, especialmente a los clientes.

En el indicador Valor Económico Generado y Distribuido la empresa debe indicar el valor económico generado y distribuido, teniendo en cuenta entre otros aspectos los elementos básicos para las operaciones internacionales de la organización en la siguiente composición:

Cuadro 2.17 - Valor económico generado y distribuido

Valor económico directo generado: ingresos	
- <u>Valor económico distribuido:</u>	
Gastos operativos	
Sueldos y prestaciones de los empleados	
Pagos a los proveedores de capital	
Pagos a gobiernos (por país)	
Inversiones en comunidades	
= valor económico retenido	

Fuente: Elaboración propia

Para una mejor evaluación de los impactos económicos locales, la empresa debe desglosar el valor económico directo generado y distribuido por país, región o mercado, cuando sea significativo. Los datos de deben tomarse, cuando sea posible, del balance de pérdidas y ganancias auditado de la organización, o bien de sus cuentas de gestión auditadas internamente.

Entre los indicadores de la categoría Económica, destacamos los que tratan de:

- La relación entre el salario inicial desglosado por sexo y el salario mínimo local en los lugares donde se desarrollen operaciones significativas, donde también se pide que la empresa indique si en algún lugar con operaciones significativas no existe un salario mínimo local o si este es variable, desglosado por sexo;
- Porcentaje de los altos directivos en los lugares donde se desarrollan operaciones significativas procedentes de la comunidad local.

Con respecto a la versión anterior (G3.1), la G4 otorga mayor flexibilidad para referenciar e incluir otras normas que las organizaciones ya usan, así como la armonización con las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales, los Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos.

En cuanto al formato, se verifican cambios en lo que se refiere al enfoque de gestión, a la cadena de suministro, a la gobernanza, a la ética y la integridad, a las emisiones de gases y en lo referente a la corrupción. Fueron incluidos aspectos

relacionados con mecanismos de remediación. El cuadro 2.18 resume el formato de la versión anterior:

Cuadro 2.18 - Formato de la G3.1

Economía	Medio ambiente		
Desempeño económico Presencia en el mercado Impactos económicos indirectas	Materiales Energía Agua Biodiversidad Emisiones, vertidos y residuos Productos y servicios Cumplimiento normativo Transporte Generales		
Desempeño social			
Prácticas laborales y trabajo digno	Derechos humanos	Sociedad	Responsabilidad sobre productos
Empleo Relaciones empresa-trabajadores Salud y seguridad laboral Formación y evaluación Diversidad e igualdad de oportunidades Igualdad de remuneración entre mujeres y hombres	Prácticas de inversión y abastecimiento No discriminación Libertad de asociación y convenios colectivos Explotación infantil Trabajos forzados u obligatorios Prácticas de seguridad Derechos de los indígenas Evaluación	Comunidades locales Corrupción Política pública Comportamiento de competencia desleal Cumplimiento normativo	Salud y seguridad del cliente Etiquetado de productos y servicios Comunicaciones de marketing Privacidad del cliente Cumplimiento normativo

Fuente: Elaboración propia

Entre los indicadores, desaparece la distinción “Principal” y “Adicional”, así como se ha eliminado diversos desgloses y la obligatoriedad de reportar los indicadores de los suplementos sectoriales. Solo habrá que recoger en el texto del informe aquellos indicadores que la organización haya considerado como materiales y en el ámbito geográfico en el que lo sean.

En nuestra opinión, la principal alteración introducida por la G4 es el énfasis en la materialidad, exhortando a las empresas a divulgar apenas lo que consideren relevante. De esa manera, se pierde el formato integral de las memorias de sostenibilidad, ya que cada empresa lo hará según lo que encuentra conveniente. Además, pierde también en relevancia informativa, ya que será la empresa quien decidirá qué informaciones habrán de ser divulgadas a las partes interesadas.

2.5 ANÁLISIS CRÍTICO DEL DIRECCIONAMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN ÁMBITO GLOBAL

A partir de la revisión de los documentos y a la luz de la literatura dedicada a la comprensión y discusión de la RSC, vamos a realizar un análisis crítico sobre la forma como es considerada la RSC actualmente en el mundo, por lo que hemos identificado algunas características a partir de las cuales se establecen las condiciones en que actúan las empresas multinacionales con respecto a la responsabilidad social corporativa.

2.5.1 Debilitación de la capacidad reguladora de los estados frente a las corporaciones multinacionales

El Estado es la institución formal encargada de regular y fiscalizar la actuación de los agentes del mercado en el interés de la colectividad local en sus diversos segmentos, como la regulación de mercado, la legislación laboral, la normativa de protección medioambiental e incluso, la regulación de las actividades de las multinacionales instaladas en su territorio.

Sin embargo, de acuerdo con Hernández Zubizarreta y Ramiro (2009), a la vez que los estados han ido cediendo parte de su soberanía, las compañías multinacionales han ido adquiriendo más influencia y poder. La regulación nacional se presenta incapaz de afrontar los nuevos desafíos de la mundialización y aparece con una capacidad reguladora y protectora a la baja, mientras que las empresas transnacionales se sustraen a ésta, al menos en la mayor parte de los países empobrecidos. Para Sánchez Barrilao (2004), son numerosas las funciones normativas que se sustraen de la capacidad normativa del Estado y, cuanto más lejanas se encuentren de los centros de poder económico y político, estas tomarán relieves cualitativos y cuantitativos más reseñables. Su papel intervencionista y su capacidad normativa se desplazan hacia las empresas transnacionales y sus regulaciones privadas.

Los grandes capitales se aprovechan del deseo de los Estados de atraer inversión extranjera y exigen todas las garantías para su inversión y un mínimo de

responsabilidades en caso de posibles violaciones a los derechos humanos; también de la gran debilidad de los sistemas judiciales, de los altos niveles de corrupción y de la poca independencia entre los poderes del Estado. De acuerdo con Dussán (2013), esto debería obligar a la ONU y a los gobiernos de los países donde se encuentran las casas matrices de las empresas a elaborar normas que obliguen a las empresas a rendir cuentas por los abusos cometidos por sus filiales o subcontratistas, todo esto bajo un argumento válido: todos forman parte de la misma unidad económica, es el mismo capital, son los grandes beneficiados con las exorbitantes ganancias y deben ser los mismos responsables⁶⁷.

Sin embargo, en lugar de eso, se observa que nuevos espacios de regulación supranacionales surgen en aras de garantizar de forma equilibrada la seguridad jurídica para las empresas, y al mismo tiempo el respeto integral de todos los derechos humanos consagrados en los instrumentos internacionales, pero que terminan por debilitar las instituciones existentes, tanto en la esfera universal como en el ámbito de los estados.

Los Principios Rectores sobre Derechos Humanos (ONU, 2011), pese a que tutelan derechos inalienables de las mayorías, expresan que respetar los derechos humanos es un deber estatal, pero a las empresas no se les pone como un deber, sino como una responsabilidad. Además, los Estados tienen la obligación de hacer cumplir los derechos humanos a cabalidad y a tal efecto deben adoptar las medidas apropiadas para prevenir, investigar, castigar y reparar esos abusos mediante políticas adecuadas, reglamentación y sometimiento a la justicia. Sin embargo, no son vinculantes ni obligatorios para las empresas ni para los Estados, lo que seguramente debilita la capacidad de hacerlos obligatorios en el ámbito local.

De la Declaración Tripartita se resaltan, además de la voluntariedad, la ausencia de toda referencia a la cadena de responsabilidades en la actividad de las empresas

⁶⁷ Dussán, A.T (2013): *Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos: Voluntarios en la ONU y obligatorios en lo local?* Red Internacional de Derechos Humanos. <http://ridh.org/news-and-events/news-articles/principios-rectores-sobre-empresas-y-derechos-humanos-voluntarios-en-la-onu-y-obligatorios-en-lo-local/>

transnacionales entre proveedores, contratistas y subcontratistas, así como es nula la mención a la soberanía nacional de los recursos de los países en los que las empresas transnacionales despliegan su actividad y así como de un servicio público de control de las prácticas de las empresas multinacionales.

El Pacto Global es el mecanismo de control por excelencia de las empresas transnacionales de la ONU que pretende fomentar el desarrollo sostenible y la soberanía corporativa. Junto a la voluntariedad se destaca la generalidad e indefinición de los contenidos y la ausencia de cualquier mecanismo de supervisión. Según Hernández Zubizarreta (2009), este documento ha sido suscrito por las multinacionales más importantes y que mayores daño sociales y medioambientales provocan. Sus obligaciones consisten en adherirse a él y enviar periódicamente el informe de progreso, es decir, actualizar la documentación elaborada desde sus departamentos de Responsabilidad Social Corporativa.

Por otro lado, las Directrices de la OCDE, específicamente dirigidas a la responsabilidad social de las empresas multinacionales, determinan que los gobiernos tienen que ajustar al Derecho Internacional las condiciones con arreglo a las cuales las empresas multinacionales ejercen su actividad en sus respectivas jurisdicciones. En la misma línea la Nueva Estrategia de la UE (UE, 2011) dispone que el desarrollo de la RSE deben liderarlo las propias empresas; que los poderes públicos deben desempeñar un papel de apoyo.

Además, las Directrices de la OCDE disponen que los gobiernos no deben utilizarse de las Directrices con fines proteccionistas ni de un modo que ponga en duda la ventaja comparativa de cualquier país en el que inviertan las empresas multinacionales. Además, aunque se exprese ampliamente en estas directrices que la responsabilidad de la empresa matriz deba extenderse a toda la cadena de producción con relación a las filiales, los proveedores, las contratistas y subcontratistas, es algo que los estados tienen mucha dificultad para incorporar en sus ordenamientos, ya que colisionan directamente con los intereses de las transnacionales y oligarquías nacionales.

Cabe resaltar que las grandes empresas multinacionales ponen su poder económico y político para hacer que las instituciones legislativas y ejecutivas de los países acaten estos intereses en detrimento de los intereses de los ciudadanos locales, como en los *lobbies*. Ahora bien, en las Directrices se destaca la actualización realizada por la Cámara de Comercio Internacional de su *Informe sobre la extorsión y la corrupción en las transacciones comerciales internacionales*, con recomendaciones dirigidas a gobiernos y organismos internacionales encaminadas a combatir la extorsión y la corrupción.

En ese contexto, los códigos de conducta internos, estimulados por los planteamientos de voluntariedad de la RSC, se consolidaron como la forma alabada de conducta socialmente responsable, y la RSC se sostiene en su carácter de voluntariedad. De hecho, la mayoría de los países han optado por una estrategia «positiva» para fomentar la RSC en su territorio, favoreciendo en los concursos públicos, licitaciones o concesión de crédito a las empresas que tratan de crear valor económico, social y medioambiental. Sin embargo, la mayoría de los países no comprueban que la empresa cumpla con lo establecido en una norma: sólo requieren adhesión, no cumplimiento. En ese sentido, las iniciativas de “cooperación” y elaboración de códigos de conducta en que asumen la prerrogativa de autocontrolar sus actividades en los países donde se instalan son mecanismos de actuación política que sirven para garantizar sus intereses, conflictivos con los intereses de desarrollo local.

De acuerdo con González *et al.* (2003), el debate sobre la RSC no es otra cosa que el debate de las externalidades de la actividad de la empresa sobre el medio ambiente y la sociedad. Por ello, el estado no tiene que prescindir de toda función y de la responsabilidad de protegerlos del impacto de la actuación de las empresas. Los gobiernos deben ejercer la función de regulación de forma soberana y la RSC debe incluir el respeto a la soberanía de los países en los que las empresas operan (Amnistía Internacional *et al.* 2002).

Por tanto, opinamos que los estados han perdido capacidad de regulación debido a que no existen instrumentos que les otorga capacidad jurídica para hacer cumplir las determinaciones de exigir de las empresas el respecto de los derechos humanos, laborales, ambientales o cualquier forma de actuación responsable. Además, los principales documentos que respecto a la responsabilidad social de las empresas requieren de los estados un posicionamiento, parecen no querer entrar en conflicto con los intereses de las compañías instaladas en su territorio e incluso se ponen como colaboradores de estas en la definición de sus condiciones de operación.

2.5.2 Mayor repercusión de referencias regionales frente a los documentos universales originales

Se observa la mayor repercusión de referencias regionales en detrimento de las determinaciones universales. A pesar de la representatividad y de la amplitud de las determinaciones de los documentos universales de la ONU y de la OIT, particularmente la DUDH y Convenios de la OIT para la protección de los derechos humanos y de los derechos laborales, estos documentos tienen su visibilidad ofuscada por la mayor repercusión de documentos más recientes pero que no tienen la misma representatividad, amplitud y rigor que la DUDH y los Convenios.

De la ONU, el documento que logra mayor difusión es el Pacto Mundial y de la OIT es la Declaración Tripartita (OIT, 2011). Sin embargo, según Ramiro (2009) el Pacto Mundial permite disponer del aval de la ONU para definirse como una compañía responsable, pero se caracteriza por una notable indefinición de sus contenidos y la ausencia de cualquier mecanismo de supervisión. Sobre la Declaración Tripartita, señala que sus contenidos resaltan la voluntariedad, los prolijos procedimientos de evaluación de resolución de controversias, la ausencia de toda referencia a la cadena de responsabilidades en la actividad de las empresas transnacionales entre proveedores, contratistas y subcontratistas, la opacidad, la falta de transparencia y el secretismo sobre la aplicación de la misma Declaración Tripartita.

Con respecto a los instrumentos de la ONU y la OIT, la OCDE (2011) declara que:

“El Pacto Mundial, por sí solo, produce poco. Su impacto debe ser medido a través del efecto que ejerce sobre el diálogo social mundial, incluyendo los convenios marco y el estímulo de las empresas para comprometer a otros grupos siguiendo las normas internacionales. Las normas e instrumentos supervisores de la OIT apuntalan todos los instrumentos y demás medidas basadas en normas laborales internacionales. No obstante, dichos instrumentos o medidas no son obligatorios desde el punto de vista legal a nivel internacional, a diferencia de muchas protecciones a la propiedad que están surgiendo. Sin embargo, existen oportunidades para lograr que las Directrices tengan mayor obligatoriedad y, por lo tanto, más relevancia en los procesos de toma de decisiones de las empresas”.

Para Hernández Zubizarreta (2009), la globalización económica ha impactado en la dinámica normativa e institucional en la OIT, subordinando su labor a favor de una mayor justicia social por los sistemas comerciales y mercantiles, así como en la crisis del tripartidismo, identificándose la OIT más con las posiciones gubernamentales y empresariales que con las sindicales. Los ejes centrales de la actuación normativa tradicional de la OIT se han desplazado hacia lo declarativo, con controles muy difusos y vinculados a lógicas del derecho blando, es decir, poco exigentes y no vinculantes. Para el autor, no hubo una evolución normativa en la OIT equiparable a la desarrollada en los sistemas de Derecho Comercial Global. La evolución ha sido en sentido inverso. Lo que ha agudizado la asimetría entre los derechos de las multinacionales y los derechos de los trabajadores y trabajadoras. Del mismo modo, los derechos previstos en la DUDH no cuentan con la misma fuerza que las determinaciones relativas a los tratados comerciales internacionales.

La misma OIT apunta la Declaración Tripartita como el instrumento principal para promover las normas y los principios del trabajo en el mundo empresarial (OIT, 2010). La misma recomendación se observa en los Libros Verdes de la UE. Asimismo, en el aspecto laboral, el Libro Verde Laboral de la UE se presenta con una gran repercusión, en contra de las determinaciones de los Convenios de la OIT.

Como referencia general de RSC, el documento que logra tener mayor repercusión para las empresas son las Directrices de la OCDE. La misma OCDE (2003), expresa que son las únicas directrices generales aprobadas multilateralmente y negociadas por los gobiernos, donde ellos se comprometen a ayudar para resolver los problemas que surjan en las empresas. Para Hernández Zubizarreta (2009), el consenso en la toma de decisiones se ha convertido en una fórmula de semi-bloqueo. Las Directrices y la Declaración Tripartita de la OIT están relacionadas con el comportamiento esperado de las empresas y guardan entre sí una relación de paralelismo y no de contradicción

La Nueva Estrategia de la UE para RSC (UE, 2011) viene a ratificar esa dirección, citando las Directrices de la OCDE como recomendaciones que los gobiernos dan a las empresas multinacionales y expresando que *“la Comisión celebra la adhesión de países no miembros de la OCDE a las Líneas Directrices”*. Así, disponen que se busca reafirmar la influencia mundial de la UE en este ámbito, para promover mejor sus intereses y valores en sus relaciones con otros países y reducir el riesgo de planteamientos divergentes que podrían originar costes adicionales para las empresas que operen en más de un Estado miembro. Hay que tener en cuenta que la OCDE está compuesta fundamentalmente por los países desarrollados, donde se ubican las mayores corporaciones del planeta.

La GRI, a pesar de citar los convenios de la OIT, determina que para el enfoque de la dirección los puntos de referencia deberán ser las Directrices de la OCDE, la Declaración Tripartita y los Principios Rectores sobre Derechos Humanos, y considera estos dos instrumentos como los que gobiernan directamente las responsabilidades sociales de las empresas (GRI, 2013).

2.5.3 Recomendaciones poco exigentes y ambiguas

Frente a la gravedad y a la amplitud de los problemas resultantes de la actuación de las empresas, los cuales conllevaron a la aparición de la demanda de responsabilidad social ya en el inicio del siglo pasado, las recomendaciones plasmadas en los documentos actuales se presentan muy poco exigentes y ambiguas.

Gran parte de las recomendaciones de los documentos se constituyen en precauciones mínimamente recomendables en cuanto al funcionamiento normal de cualquier organización, a la formación de capital humano, o sencillamente a que las empresas no esquiven el cumplimiento de la ley en aquellos aspectos.

La ambigüedad se observa por el empleo de expresiones en las cuales pueden las empresas apoyarse para no cumplir con las mismas determinaciones o que acentúan el carácter de voluntariedad.

Además, en todos los documentos analizados⁶⁸ se introducen determinaciones de obligatorio cumplimiento como recomendación de cumplimiento voluntario. Son determinaciones que están previstas en el ordenamiento jurídico de la mayoría de los países, y son por tanto de obligatorio cumplimiento, como la no discriminación, la no utilización de trabajo infantil, la no utilización de trabajo forzado y la libertad de asociación. Además, el no cumplimiento de esas determinaciones constituye delito o crimen, y no sólo respecto a los derechos laborales, sino también contra los Derechos Humanos.

La inducción a la comprensión como facultativos de determinaciones laborales de obligatorio cumplimiento, así como de otras determinaciones previstas en ley, promueve la idea que la empresa presta una contribución a la sociedad al cumplirlos, mientras que degrada el derecho del trabajo, expropia la fuerza de los Convenios de la OIT como instrumento de garantía de los derechos laborales y banaliza la seriedad de estas cuestiones fundamentales de Derechos Humanos. No es que la empresa que los

⁶⁸Con excepción de la Declaración Universal de los Derechos Humanos y los Convenios de la OIT, documentos originales que conforman el compromiso sellado por los países.

cumple sea socialmente responsable, sino que la que no los cumple incurre en prácticas irresponsables e ilegales, además de los costes a la imagen y otros costes a los cuales la empresa se sujeta con el no cumplimiento.

2.5.4 Escasa referencia respecto a la responsabilidad de los directivos

Es de destacar que en los documentos analizados son escasas las referencias a la responsabilidad de los directivos. En contraste con el énfasis dado a la figura del directivo observada en el origen de la concepción de la responsabilidad social de la empresa, en los documentos analizados, los planteamientos en la responsabilidad social recaen esencialmente sobre la empresa, la persona jurídica, sin referencia explícita a las personas naturales, que son las que imprimen sus valores en las organizaciones y que toman las decisiones. Un excepción es la GRI (2011), que recomienda que sea identificado el cargo más alto con responsabilidad operativa sobre cada uno de los aspectos de las dimensiones económica, social y medioambiental o la descripción de la distribución de la responsabilidad operativa en el nivel de la alta dirección en relación a dichos aspectos.

La actual fórmula estándar de desarrollo está basada en un crecimiento que beneficia a los quintiles de ingreso más alto acompañado de asistencia residual ("*safety nets*") dirigida a los más pobres. La evidencia indica que la tendencia al acentuado incremento de la desigualdad salarial total⁶⁹ ha continuado durante la crisis. En las economías avanzadas, por ejemplo, los bancos y las corporaciones proporcionaron primas y pluses cercanos al récord a ejecutivos y trabajadores del sector financiero en 2010 y 2011 (Ortiz y Cummins, 2012). En los últimos años han surgido propuestas de regulación de los pagos excesivos a ejecutivos, como una manera de reducir la excesiva concentración del ingreso en los niveles superiores (Jiménez y Solimano, 2012).

⁶⁹ Diferencia entre las ganancias de quienes están en el 9º y el 10º percentil de la distribución total de salarios.

La omisión de la responsabilidad de los directivos en los documentos de referencia de RSC permite un grado de “*invisibilidad*”⁷⁰ a los que toman las decisiones y dificulta la asunción de la responsabilidad por los efectos e impactos negativos, imputados a las organizaciones.

De acuerdo con el Instituto Ethos (2003) la dirección de la empresa puede liderar ese proceso, haciendo de la eliminación de la pobreza un eje prioritario en su planeamiento y en sus acciones. La relevancia de esa visibilidad es posibilitar medidas que puedan mitigar esos impactos en la sociedad, sea por instituciones externas, o por las mismas organizaciones, ya que puede ocurrir que el directivo muchas veces no llega a percibir completamente la conexión entre sus decisiones particulares y el bienestar público.

2.5.5 Procedimientos de seguimiento de baja fiabilidad y legitimidad

Los mecanismos de verificación y certificación de la RSC se basan en la auto declaración y se ajustan a mecanismos de rendición de cuentas, como las encuestas de opinión, al procedimiento de interpretación y a las actividades promocionales. Sin embargo, las informaciones ofrecidas por las propias empresas tienden a evidenciar las buenas prácticas y a ocultar, en la medida de lo posible las malas prácticas y daños medioambientales, mientras que a las pérdidas sociales no son ni siquiera consideradas en muchas ocasiones. Así, la divulgación siempre será en el sentido de enfatizar acciones y externalidades positivas y omitir en cuanto sea posible aquellas acciones o externalidades negativas que influyen negativamente en su imagen. En ese sentido, Moneva y Llena (2000) encontraron que en España existe una limitada aplicación de las recomendaciones para la inclusión de la información ambiental en los estados financieros y otras partes del informe anual por parte de las empresas, y que

⁷⁰Es interesante observar que la omisión de la figura de los directivos en los documentos de referencia de la RSC contrasta con la prominencia que estos tienen en el ámbito político y en las esferas académicas, más específicamente en Control de Gestión.

la escasa presencia de información cuantitativa, financiera y no financiera, implica una utilidad limitada para las partes interesadas.

En general, los mecanismos existentes no verifican la efectiva actuación de la empresa ni pueden garantizar la veracidad de las informaciones prestadas. En ese sentido, se observa que la Norma AA1000, a pesar de tener gran relevancia por expresar principios generales imprescindibles para orientar el aseguramiento de sostenibilidad, bajo los cuales una organización debe actuar para que sea considerada responsable y por presentar criterios para el cumplimiento de esos principios, no se trata de una norma de evaluación de los resultados o del grado de desempeño alcanzado.

La norma SA8000, es la más completa como un intento de garantizar mejores condiciones de trabajo y el respeto de los derechos fundamentales del trabajo, por basarse en la DUDH y los Convenios, reconocer el salario digno como un derecho, y requerir procedimientos objetivos como que se detalle claramente los sueldos, que no sea, bajo ninguna circunstancia de manera restringida, no se usar acuerdos de contratación de mano de obra para huir de la regulación laboral. Por esa norma, incluso, entendemos que empresas que practican la remuneración basada en concesión de acciones u opción de compra de acciones, como previsto por el modelo de gestión *Economic Value Added* no pueden recibir certificación de RSC, así como muchas que se utilizan de la tercerización. Sin embargo, se observan problemas, con respecto a la misma calidad e idoneidad de la norma como base para un sistema de certificación global. Caetano Lopes (2004) verificó divergencias y contradicciones en cuanto a la certificación entre las divulgaciones del organismo de certificación y de las empresas, así como falta de transparencia del organismo de certificación, pues no es posible verificar las empresas que han sido certificadas por la norma y ya no lo son, ni por qué no obtuvo la renovación de la certificación. Es contrastante que hay una enfática publicidad dada a la certificación de una nueva empresa y la falta de cualquier referencia a las que pierden la certificación (Caetano Lopes, 2004).

Además, hay que considerar las motivaciones de la empresa al contratar (y pagar) a un sistema de certificación voluntario. En el caso de la Norma SA8000, que incluso trata de la responsabilidad con respecto a la cadena de suministro, no nos parece que exista motivación suficiente, principalmente en los países donde las leyes laborales son débiles o inexistentes, a menos que esta certificación sea un requisito para las transacciones internacionales, lo que de hecho no configura responsabilidad social.

La G4 aunque presente una amplia categoría de indicadores y diversos aspectos importantes sobre los cuales es muy relevante que la organización informe a la sociedad, permite a la empresa elegir libremente el contenido de la divulgación, basado en el principio de la materialidad, definido como prioritario. Asimismo, en el conjunto de las orientaciones, se asegura a las empresas la posibilidad de justificar sus omisiones de diversas formas. Además, aunque prevé la participación de las partes interesadas, éstas son elegidas por la misma organización, por el que creemos que se ve comprometida la independencia e incluso la capacidad crítica de esa participación⁷¹.

Es notorio el direccionamiento a un mayor impacto de comunicación⁷² con la flexibilización del uso de la guía como una herramienta de marketing. El enfoque estratégico que adopta la GRI se ve alineado con el expresado en la Nueva Estrategia de la UE, que también considera la RSC como estrategia y pone énfasis en la comunicación al respecto de la RSC. Por otro lado, no se observa en la guía GRI el objetivo de dotar a las memorias de mayor capacidad de verificación sobre RSC, al revés, una cuestión importante es la intención actual de GRI de mantener el nivel de seguimiento de la guía como un asunto voluntario y auto-declarativo.

⁷¹ Hay que tener en cuenta, que en la misma GRI, las organizaciones privadas son las principales partes interesadas y que en el mismo consorcio G4 forman parte Goldman Sachs, Deloitte, Ernest & Young, KPMG, PWC, Alcoa, Enel, GE, Shell y Natura.

⁷² Cuando de la divulgación de la emisión de la G4 se ha podido verificar en las noticias al respecto, la principal característica del G4 es convertir sus directrices en fáciles de usar tanto para los periodistas experimentados como para los nuevos periodistas en informes de sostenibilidad.

La evaluación de la RSC basada en las memorias de sostenibilidad como la promovida por la GRI supone, en cierta manera, establecer un ranking de las empresas que mejor manejan ese mecanismo a favor de su imagen, lo que en absoluto garantiza que sean más responsables socialmente, sino que, por el contrario posibilitan que puedan disfrutar de gran prestigio por divulgar una memoria en los moldes de GRI, independiente de la forma como actúe.

Así, la orientación plasmada en la G4 da lugar a que las entidades elaboren informes más estratégicos y más enfocados, pero de ninguna manera más creíbles como ampliamente se ha divulgado. Las restricciones que se permiten a la transparencia tienden a hacer que la información sea todavía más manipulada. Además, al estimularse la no divulgación de indicadores considerados poco relevantes, se imposibilita la formación de un juicio más completo al respecto de la actuación de las empresas con respecto a la sostenibilidad, e incluso perjudica análisis comparativos entre empresas y de una misma organización a lo largo del tiempo. Es necesario profundizar nuestro análisis de la calidad de la información ambiental, con el fin de obtener más datos sobre el comportamiento de la administración con respecto a sus grupos de interés (Moneva y Llena, 2000).

En vista de lo expuesto y la relevancia creciente de los instrumentos de referencia para el aseguramiento de la responsabilidad social de las empresas, consideramos fundamental la necesidad de asegurar la credibilidad a través de la verificación independiente por organismos externos, respecto de la información suministrada, de la adecuación de los procesos de gestión a los objetivos de responsabilidad social y de la búsqueda de la sostenibilidad para los cuales están declarados, así como de la efectiva actuación declarada por la empresa.

Deberían confrontarse las informaciones declaradas con los datos obtenidos de organismos representativos de los diversos grupos de interés, así como de órganos de fiscalización de las condiciones de trabajo, de las prácticas de mercado y de defensa del consumidor, órganos de la Justicia del Trabajo, de fiscalización tributaria, de organizaciones de fiscalización de impactos medioambientales, etc. Asimismo,

deberían emplearse esfuerzos para su aplicación en el ámbito global y, lo más deseable, la institución de la auditoría social por los estados para el seguimiento de la RSC.

En este sentido, entendemos que los mecanismos existentes deberían requerir que se incorporaran informaciones de los organismos representativos de las partes interesadas al respecto de impactos causados por la empresa y de las demandas sociales dirigidas a ella. Tal como se presentan, los instrumentos de seguimiento de la responsabilidad social de las empresas basados en la autodeclaración no garantizan el compromiso y el comportamiento ético, ni dimensionan las acciones sociales de la organización, por lo que carecen de fiabilidad. Además, proporcionan una forma para que las empresas que mejor dispongan de mejores estrategias de divulgación disfruten de ventajas competitivas por la asociación de su imagen a la RSC, sin cualquier forma de comprobación de veracidad, por ello no se la puede considerar legítima.

2.5.6 Ausencia de control efectivo de la actuación de las empresas

Delante del escenario de conformación de la RSC, entendemos que no existe efectivo control de la actuación de las empresas en cuanto a la responsabilidad social, siendo esto independiente de que se hayan declarado comprometidas con la RSC. Además de los aspectos tratados anteriormente, la ausencia de control se configura por el hecho de que el compromiso con la RSC se instituye a través de códigos de conducta autodeterminados, de la aceptación de voluntariedad de atendimento a los preceptos de responsabilidad social y la imposibilidad de comprobación de las acciones comunicadas en los informes de responsabilidad social.

a) Carácter de Voluntariedad

La mayoría de las definiciones de la responsabilidad social de las empresas entienden este concepto como la integración voluntaria, por su parte, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus

relaciones con sus interlocutores. Las concepciones tienen en común que las empresas deben asumir voluntariamente la responsabilidad por la consecución responsable de su actividad. Así, de manera general, las concepciones actuales de RSC dejan a cargo de las mismas empresas la decisión de solventar los problemas sociales en que estén implicadas, sin mención de la responsabilidad de los directivos. Una excepción en ese sentido es la presentada por Amnistía Internacional (2002), que considera que la RSC debe regularse de un modo efectivo y basarse en la legislación internacional relevante. Además, que las obligaciones y responsabilidades de las empresas deben incluir entre los derechos laborales básicos el derecho a un salario digno y el respeto a la soberanía de los países en los que las empresas operan.

La preocupación empresarial al respecto de la RSC ha surgido de las influencias y presiones de la sociedad sobre las organizaciones empresariales. Por ello, su consideración como algo meramente voluntario es insuficiente y se hace necesario establecer una regulación mínima que marque las conductas esenciales a respetar por la comunidad empresarial.

b) Códigos de conducta autodeterminados

Los códigos de conducta sirven de marco al que se adhieren las corporaciones y deciden sus futuras normas de comportamiento en términos de responsabilidad social y terminan por ser el principal documento de reconocimiento del compromiso de la empresa con la RSC. Sin embargo, además de que la implantación formal de un código de comportamiento en la empresa no asegura que se aprecien y se practiquen los valores y normas que en él se establecen (Llano y Llano, 1999), para fines de control de la actuación de las empresas, el principal efecto de la institución de ese mecanismo ha sido reducir la fuerza o eliminar por completo los controles externos a las empresas.

Para González *et al.* (2003), al dejar el diseño de las estrategias de RSC en manos de la empresa, se corre el riesgo de que estas se inclinen hacia aquellas actividades que más beneficio pueden reportar (por mejorar la eficiencia, por mejorar la visibilidad en el mercado, etc.); aquellas que ya están incluidas en el ordenamiento jurídico de los países, y al mismo tiempo, marginar o posponer iniciativas de RSC que

resulten más relevantes para los grupos de interés y garantizar que el nivel de responsabilidad que se cobra sea el mínimo posible.

c) Imposibilidad de comprobación de las acciones comunicadas en los informes de responsabilidad social

No existe la posibilidad de comprobación al respecto de las informaciones de carácter social que las empresas hacen públicas, así como no hay ningún sistema de control externo a la empresa para evaluar el efectivo desempeño de la empresa en cuanto a los impactos de sus actuaciones. Así, por un lado, no todas las organizaciones que se declaran socialmente responsables y que declaran realizar inversiones sociales presentan evidencias de la dimensión financiera de sus esfuerzos en ese sentido (Milani Filho, 2007). Por otro lado, las empresas evitan divulgar las acciones u omisiones que impactan negativamente en la sociedad. Asimismo pueden usar este tipo de instrumento para manipular la opinión de la sociedad al respecto de su actuación, como en el caso de la divulgación de información medioambiental por empresas involucradas en infracciones medioambientales (Patten, 1992, Deegan y Rankin, 1996). Wiseman (1982) y Patten (2002) verificaron la escasa relación existente entre el contenido de esta información y el verdadero comportamiento de las empresas. Es sumamente probable que manifestaciones “voluntarias” como las mencionadas arriba hagan más daño que bien a la justicia social, la gestión ecológica y la sostenibilidad (Gray, 2005; Tinker *et al.*, 1991; Puxty, 1986, 1991; Tinker y Gray, 2003; Ball *et al.*, 2000; y Owen *et al.*, 2000).

El establecimiento de orientaciones para que las empresas divulguen información respecto de su responsabilidad social sin la posibilidad de verificación de la actuación efectiva de la empresa, les provee de una muy útil herramienta de marketing y conlleva efectos contrarios al que se plantea formalmente en la RSC. En este sentido, se proporciona apoyo indirecto a los informes que se refieren principalmente a la mejora de la imagen de la organización, y mantienen el status quo en términos de estructuras sociales (Burke, 1984, Wiseman, 1982).

2.5.7 Creación de valor para la empresa como principal finalidad

Las primeras demandas de responsabilidad social de las empresas surgen debido a los problemas sociales derivados de la actuación de las empresas. Sin embargo, a lo largo del tiempo, la concepción de RSC emerge con el fin principal de recuperar la confianza del conjunto de la sociedad en las grandes empresas, y así como una herramienta que resulta muy útil para potenciar al mismo tiempo el valor de la marca, la fidelización de los clientes y, por lo tanto, los beneficios de las multinacionales. Según Zubizarreta y Ramiro (2009), las empresas multinacionales han impulsado la RSC como una forma de responder a las críticas que se les hacían desde los colectivos sociales por los efectos de sus actividades sobre los derechos humanos y el medio ambiente. Para Ronam (2004), la RSC debe ser comprendida como parte de la articulación de fuerzas económicas neoliberales que buscan suavizar los daños que ellas mismas provocaron.

Esa concepción se convirtió en el principal argumento en diversos pronunciamientos respecto de la relevancia de la adopción de la RSC es que se erige como una poderosa herramienta para crear valor para las empresas. (Epstein, 1987b, 1987b; Schnietz y Epstein, 2005; Porter y Kramer, 2006, entre otros). Esa visión se traduce en una multiplicidad de investigaciones al respecto de la relación entre la RSE y la performance financiera de las empresas (Margolis y Walsh, 2003; McWilliams *et al.*, 2006; Gómez, 2008, Marom, 2006; Pelozo, 2006; Wu, 2006, Waddock y Graves, 1994; Johnson y Greening, 1999) e incluso algunos que demuestran una influencia negativa (Davidson y Worrell, 1988; Bromiley y Marcus, 1989; Boyle *et al.*, 1997; Wright y Ferris, 1997). Además, diversos estudios indican que la preocupación entorno a la imagen y la reputación juegan un papel esencial en la motivación para que las empresas se declaren comprometidas con los principios de la RSC (OCDE, 2003).

Esa visión suscita la crítica más contundente a la RSE. Así, según Arias Pinedas (2010), hereda el lenguaje y el pensamiento de la visión administrativa tradicional, de allí que gran parte de las tendencias en este tema traten sobre las ventajas financieras

de adoptar esta estrategia para el logro de mayor competitividad y de una mejor imagen corporativa. Dicho en otras palabras, todavía la eficiencia y la eficacia de corte economicista e ingenieril guían la actuación de las organizaciones-empresa. Por ejemplo, las tres empresas farmacéuticas que forman parte de la Federación Internacional de Asociaciones de Industriales farmacéuticos (IFPMA, por sus siglas en inglés) y que han realizado la mayor contribución al esfuerzo humanitario contra el Ébola han donado, en conjunto, más de 3 millones de dólares con aportaciones en efectivo y productos médicos. En conjunto, estas tres empresas invirtieron más de 18 millones de dólares en actividades de *lobby* en Estados Unidos durante 2013.

La Nueva estrategia de la UE (UE, 2011) viene a formalizar el enfoque estratégico sobre RSE, declarando explícitamente que su objetivo debe ser el de maximizar la creación de valor para sus propietarios/accionistas, aunque incorpora la palabra “compartido”, pero no hay ninguna mención a las formas de compartir el valor creado. Esa omisión contrasta con toda la retórica que se extiende a lo largo del texto al respecto de la relevancia de la RSC para el alcance de metas de desarrollo social. Del mismo modo, la G4 se propone como un instrumento para volver más eficaz la comunicación según el interés de la empresa. Asimismo, la absoluta falta de control sobre la conducta de las empresas viene a garantizar el logro de la estrategia RSC.

Sin embargo, al tenerse en cuenta las demandas que dieron origen a la concepción de responsabilidad social de las empresas, esa orientación estratégica no es la referencia de RSC que tiene el conjunto de la sociedad y que le permite a las empresas obtener ventajas estratégicas al declararse comprometida con la misma. Además, de acuerdo con Salas (2005), por muy loables que sean los objetivos de mejorar el bienestar de otros interesados para de este modo avanzar hacia el único fin de lograr más beneficios para los accionistas, eso no merece el calificativo de responsabilidad social corporativa. En unos casos porque muchas de esas actuaciones serán simples reacciones a una responsabilidad social de los propios interesados (Por ejemplo, cuidar el medio ambiente cuando por eso ya pagan los clientes). En otros porque quien se atribuye ese objetivo puede estar al mismo tiempo negando a los interesados la posibilidad de que sean ellos mismos quienes expresen lo que

realmente quieren y, en definitiva, para facilitar la labor a quienes de verdad apuestan por una responsabilidad social en la que se asumen plenamente los conflictos de interés que emergen en la actividad económica de las empresas.

De este modo, la institución de la RSC sirve esencialmente como instrumento de creación de valor, por el cual, al declararse socialmente responsables, las empresas pueden doblar beneficios, sea por las reducciones de costes sociales y medioambientales al externalizarlos, sea por el marketing social de las acciones de responsabilidad que implementan. En ambas situaciones cuentan con la falta de definiciones más rígidas en cuanto a la exigencia de responsabilidad social de las empresas y control de su actuación.

Así, la lógica de RSC que predomina en los documentos que actualmente logran ser la principal referencia en RSC, como las Directrices para las multinacionales de la OCDE, no sólo no se materializan en mecanismos institucionales eficaces para lograr una actuación responsable de las empresas, sino que les dota de más poder para establecer ellas mismas las condiciones que subyugan a los estados y a las personas y lograr cada vez más altos beneficios mientras que se intensifican los problemas de la actuación de las empresas multinacionales denunciados ya al inicio del siglo pasado.

De acuerdo con Gray y Milne (2002; 2004), la responsabilidad social, el desarrollo sostenible y la justicia social, son objeto de la retórica generalizada, absorbidos y capturados hacia la corriente principal de la práctica empresarial y de negocios y su poder revolucionario apropiado como "herramientas de gestión". Por la RSC se proporciona apoyo indirecto a los informes que se refieren principalmente a la mejora de la imagen de la organización, y mantienen el *status quo* en términos de estructuras sociales (Burke, 1984, Wiseman, 1982).

2.6 TRATAMIENTO DE LA DESIGUALDAD GLOBAL Y DE LOS NIVELES DE INGRESO

2.6.1 Tratamiento de la desigualdad global

Para esta visión, partimos de la consideración de que la equidad, en términos globales, está relacionada con el efecto de las transacciones internacionales en las cuales son protagonistas las empresas multinacionales. Asimismo, tenemos en cuenta que el concepto de justicia en asuntos económicos se desprende de la equidad en la distribución de la renta y de la amplia diseminación de oportunidades en el desarrollo personal y el progreso económico (Bowen, 1957). En ese sentido, hemos analizado los documentos buscando evidencias de la persecución de mayor equidad en la distribución de la riqueza global, en el que se verifica:

a) Inexistencia de referencias a la responsabilidad de las empresas en la distribución de renta

Se verifica que no existe en los documentos analizados recomendaciones objetivas respecto a la búsqueda de equidad en la distribución de la renta generada por las empresas, ni de la responsabilidad de las empresas en ello, así como que no se presentan parámetros para la evaluación de la contribución efectiva de las empresas respecto a la evolución económica del entorno por medio de la distribución de la renta.

La guía de la GRI, es el único documento que hace mención al valor económico generado y distribuido, y puede proporcionar una relevante visión de la efectiva contribución de la empresa al desarrollo económico y social del entorno, sea por las rentas pagadas a los segmentos con los cuales interactúa directamente, sea por las inversiones que realiza en la comunidad. Sin embargo, en la G4 la divulgación de esa información está condicionada a que la empresa la considere relevante, o que no considere que la información no se pueda divulgar por imperativos específicos de confidencialidad. Además, la guía no hace mención al Estado de Valor Adicionado

(EVA), el informe por excelencia sobre la generación y la distribución del valor añadido⁷³.

La Nueva Estrategia de la UE (UE, 2011) propone convertir a los pobres en clientes como forma de inclusión. En ese sentido, considera que *“los modelos empresariales que se dirigen a los pobres como consumidores, productores y distribuidores contribuyen a maximizar el efecto en el desarrollo”*. Sin embargo, de acuerdo con Ramiro (2009), en esa segunda fase de la RSC, las multinacionales quieren cambiar la estrategia: en vez de emplear una solo defensiva, sustentada en la comunicación y el marketing, están tratando de pasar a una estrategia mucho más ofensiva, con la que se combine el papel de la RSC como generadora de confianza y como instrumento para el lavado de cara empresarial con el fin de servir a la extensión de las operaciones de las compañías a nuevos mercados. Por tanto, la tan deseada concreción de la RSC acaba por materializarse en un enorme abanico de posibilidades para los negocios corporativos. En este caso, no se trata de buscar la justicia social o eliminar la pobreza y las desigualdad proporcionando un mejor nivel de ingresos a los trabajadores o de reforzar las medidas de seguridad social, sino de tener en cuenta como potenciales consumidores a los sectores empobrecidos para incorporarlos a la clase consumidora mundial.

En nuestra opinión, cualquier intento efectivamente direccionado a la reducción de las desigualdades globales tiene que mirar a la “desigualdad de cuna” y establecer medidas objetivas para que los grandes propietarios de empresas que están en el extremo superior de la riqueza transfieran parte de esa riqueza a los que están en el extremo opuesto. Por cierto, con voluntad política y eficacia de gestión se encontrará la forma debida de hacerlo - grabando herencias y otros mecanismos más inmediatos -, así como sobre la debida forma de destino de los recursos referentes. De acuerdo con Zlotogwiazda (2012), la desigualdad de cuna es, por definición, la raíz de la desigualdad de riqueza y la causa primera que imposibilita que exista la tan

⁷³ La guía se refiere a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS) como fuente, que no prevé como obligatoria la presentación del Estado del Valor Adicionado.

declamada igualdad de oportunidades. Esa desigualdad inicial por sí, cambia todas las posibilidades de los seres humanos, aunque nada tenga que ver con un carácter o una capacidad de iniciativa superior: quienes tienen un origen familiar acomodado parten ya de una situación privilegiada que les permite gozar de ventajas en la formación, en la información y en los recursos para obtener más ingresos (Torres López, 2009). Así, ese tipo de desigualdad no cambiará a menos que se tomen medidas efectivas para cambiar la distribución de la herencia material.

Asimismo, hay que contemplar los orígenes de las disparidades de ingresos, en sus diversas formas, como la que ocurre entre sectores, en que el sector financiero logró incrementar un 15% sus ingresos entre 2013 y 2014, o por regiones, en que EEUU, Europa Occidental y Japón concentran la mayor parte de los ingresos globales.

Incluso para los casos de desigualdad en que ya están previstas recomendaciones en los documentos de referencia para la RSC, como la desigualdad de género, no parece surtir efecto, como se verifica por las condiciones laborales de las mujeres y la gran incidencia de pobreza entre estas. Así, es el caso de establecer medidas más eficaces, como el establecimiento de un canal para seguimiento más cercano del trato de la cuestión por información prestada por las mismas mujeres.

Asimismo, es necesario insertar en la agenda de la RSC el debate y, en consecuencia, las recomendaciones al respecto de la estructura y composición de las medidas tributarias imprescindibles para promover el mayor equilibrio de riqueza y de ingresos que, básicamente, hacen alusión a la estructura de la imposición a la renta, a los patrimonios personales y a los gravámenes sobre herencias, donaciones y sucesiones.

En octubre de 2014 Oxfam lanzó una campaña⁷⁴ en la que hace un llamamiento a Gobiernos, instituciones y empresas incluyendo a los líderes mundiales reunidos en la cumbre anual del Foro Económico Mundial en Davos, para que aborden los factores que han provocado la actual explosión de desigualdad, así como para que pongan en

⁷⁴ E. Seery and A. Arandar (2014) "Iguales. Acabemos con la desigualdad extrema. Es hora de cambiar las reglas", Oxford: Oxfam International, <http://oxf.am/Ffd>

marcha políticas que redistribuyan el dinero y el poder de las manos de las élites hacia las de la mayoría de los ciudadanos, como siguen:

Cuadro 2.19 – Medidas para la reducción de las desigualdades propuestas por la Oxfam

	MEDIDAS	COMPROMISOS CONCRETOS
1	Hacer que los Gobiernos trabajen para los ciudadanos y hagan frente a la desigualdad extrema	Acordar un objetivo post-2015 dedicado a erradicar la desigualdad extrema en 2030; comisiones nacionales de desigualdad; divulgación pública de las actividades de lobby; libertad de expresión y libertad de prensa.
2	Fomentar la igualdad económica y los derechos de las mujeres	Compensación por el trabajo de cuidados no remunerado; acabar con la brecha salarial entre hombres y mujeres; igualdad entre hombres y mujeres en los derechos de herencia y sobre la tierra; recogida de datos para evaluar los efectos de la política económica en niñas y mujeres.
3	Pagar a los trabajadores un salario digno y reducir las diferencias con las desorbitadas remuneraciones de los directivos	Elevar los sueldos mínimos hasta que se conviertan en sueldos dignos; avanzar a un ratio entre el sueldo más alto y el sueldo medio de 20:1; transparencia respecto al ratio salarial; protección del derecho de asociación y de huelga de los trabajadores.
4	Distribuir la carga fiscal de forma justa y equitativa	Trasladar la carga tributaria del trabajo y el consumo al patrimonio, el capital y las rentas derivados de dichos bienes; transparencia sobre los incentivos fiscales; aplicar impuestos nacionales sobre el capital y explorar la posibilidad de un impuesto mundial sobre la riqueza.
5	Subsanar los vacíos legales en la fiscalidad internacional y las deficiencias en su gobernanza	Un proceso de reforma que cuente con la participación, en pie de igualdad, de los países en desarrollo, y la creación de un nuevo organismo mundial de gobernanza para cuestiones fiscales; elaboración de informes públicos desglosados por país; registros públicos de los beneficiarios reales; intercambio multilateral y automático de información fiscal, también 11 con los países en desarrollo que no puedan proporcionar esa información; acabar con el uso de paraísos fiscales, a través de una lista negra y de sanciones; hacer que las empresas tributen en función de su actividad económica real.
6	Lograr servicios públicos gratuitos universales para todas las personas en 2020	Eliminar las tarifas a usuarios; cumplir con los compromisos de gasto; dejar de conceder subvenciones públicas a la prestación de servicios sanitarios y educativos por parte de empresas privadas con ánimo de lucro, y revisar las ya existentes; excluir los servicios públicos y los medicamentos de los acuerdos de comercio e inversión.
7	Modificar el sistema mundial de investigación y desarrollo (I+D) y de fijación de los precios de los medicamentos para garantizar el acceso de todas las personas a medicamentos adecuados y asequibles	Un nuevo tratado mundial sobre I+D; incrementar la inversión en medicamentos, incluyendo en genéricos que sean asequibles; excluir las normas de propiedad intelectual de los tratados de comercio.
8	Establecer una base de	Servicios universales de atención y cuidado de niños y

	protección social universal	personas mayores; ingresos mínimos garantizados a través de subvenciones universales por menores a cargo, prestaciones por desempleo y pensiones.
9	Destinar la financiación para el desarrollo a la reducción de la desigualdad y la pobreza, y fortalecer el pacto entre la ciudadanía y sus Gobiernos	Incrementar la inversión de los donantes en servicios públicos gratuitos y en la movilización de los recursos domésticos; evaluar la eficacia de los programas en virtud de su manera de apoyar a la ciudadanía para que ésta haga frente a la desigualdad, así como en términos de promoción de la participación democrática.

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, se pueden verificar medidas objetivas junto a las agencias de Naciones Unidas y otras organizaciones, que han puesto en marcha en los últimos años una agenda creada con una preocupación fundamental por la equidad, de la que se presenta un resumen indicativo de intervenciones seleccionadas por sector en el cuadro siguiente:

Cuadro 2.20 - Incorporando la equidad a la agenda del desarrollo

Área	Típicas intervenciones con resultados equitativos para niños y hogares	Típicas intervenciones con resultados no equitativos / regresivos	Fuentes para una buena orientación
Agua y saneamientos	Suministro de agua y saneamiento en áreas rurales y zonas urbanas pobres	Privatizaciones mal negociadas	UNICEF, PNUD, PRSP Source Book del Banco Mundial
Comercio	Vincular las empresas locales que generan empleo a los mercados de exportación; impuestos a los sectores exportadores para el desarrollo nacional	Acuerdos bilaterales de libre comercio; acuerdos sobre actuales propiedad intelectual	UNCTAD, Notas sobre Políticas de la ONU
Desarrollo rural	Redistribución de la tierra; acceso al agua y a los mercados; ganado, créditos para pequeños agricultores, servicios de extensión rural	Fuertes inversiones que benefician a los grandes terratenientes (por ejemplo, sistemas de irrigación)	FAO, WFP, PRSP Source Book del Banco Mundial
Desarrollo urbano	Mejora de villas miseria; diseño universal accesible	Grandes proyectos urbanos de infraestructura en áreas acomodadas	PRSP Source Book del Banco Mundial, UN HABITAT, UNICEF
Educación	Educación gratuita universal; becas y programas para retener a los estudiantes	Tarifas/tasas; comercialización de la educación; ahorro de costes en los salarios de los profesores	UNICEF, UNESCO, UNRISD, PRSP Source Book del Banco Mundial
Energía y minería	Electrificación rural; tarifas mínimas (consumo básico subvencionado para hogares de bajos ingresos); leyes contractuales que garanticen que los habitantes se beneficien de la extracción de recursos naturales	Extracción de petróleo/minerales no gravada con impuestos demasiado bajos	Notas sobre Políticas de la ONU, PRSP Source Book del Banco Mundial, DFID
Finanzas	Bancos rurales regionales; extensión a las áreas locales; gestión de las finanzas (regulación de los mercados financieros y commodities, controles del capital)	Liberalización financiera; rescate del sistema bancario (transferencias a grandes bancos); subvenciones a grandes empresas privadas	Notas sobre Políticas de la ONU, UNCTAD, CGAP
Gasto público	Gasto en favor de los pobres; descentralización fiscal	Gasto militar; subvenciones a actividades que benefician a los grupos de mayores ingresos	PRSP Source Book del Banco Mundial, UNICEF, IDS
Industria	Políticas tecnológicas que apoyen a las industrias nacionales competitivas y que generen empleo, PYMES	Desregulación; liberalización comercial general	UNCTAD, Notas sobre Políticas de la ONU, OIT
Políticas macroeconómicas	Políticas monetarias y fiscales sensibles con el empleo; políticas anticíclicas; impuestos directos	Una concentración excesiva en el control de la inflación; políticas cíclicas; impuestos indirectos (IVA)	Notas sobre Políticas de la ONU, OIT, PNUD, UNCTAD
Protección social	Un suelo de protección social universal que incluya transferencias y servicios sociales	Sistemas de pensiones de financiación privada	OIT, OMS, UNICEF, ONU, UNRISD, Bancos de desarrollo
Sanidad	Servicios universales de sanidad primaria y secundaria; programas de nutrición; servicios gratuitos de salud reproductiva	Tarifas/tasas de usuario; comercialización de la sanidad; clínicas terciarias altamente especializadas que benefician sólo a unos pocos (por ejemplo, centros cardiológicos)	UNICEF, OMS, UNRISD, UNFPA, Notas sobre Políticas de la ONU
Trabajo	Programas activos y pasivos de trabajo; políticas que generen empleo	Flexibilización laboral	OIT, Notas sobre Políticas de la ONU
Transporte e infraestructura	Carreteras rurales; infraestructura social; transporte público asequible; transporte no motorizado para las familias (bicicletas, búfalos, caballos)	Grandes (y costosas) inversiones en infraestructura que los pobres/excluidos no usan o de los que no se benefician mediante la imposición de impuestos	PRSP Source Book del Banco Mundial, DFID
Turismo	Empresas locales de pequeña escala; financiación de infraestructura básica; campañas internacionales de marketing	Cadenas de hoteles de lujo mal gravadas	DFID, Instituto de Desarrollo de Ultramar
Vivienda	Vivienda subvencionada para los grupos de ingresos más bajos; mejora de las infraviviendas	Financiación de viviendas públicas para los grupos de ingresos más altos	UN Habitat, IDS

Fuente: Ortiz (2008), extraído de Ortiz y Commins, 2012

b) Inexistencia de recomendaciones referentes a la actuación de las empresas en las transacciones internacionales

A pesar de la preponderancia de las empresas multinacionales en el comercio internacional y siendo este, en buena medida el resultado del comportamiento de las empresas transnacionales, no existe recomendación respecto a las transacciones internacionales, ni referencia a preceptos que cohiban abusos en las negociaciones que puedan intensificar las desigualdades entre los países.

En el documento específico sobre el trato de la equidad, la Declaración para una Globalización Equitativa (OIT, 2008), no se presentan proposiciones más allá de las concepciones ampliamente difundidas al respecto de los derechos fundamentales de los trabajadores, como la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, para el que no están previstos mecanismos por los cuales las personas de la sociedad civil puedan cobrar la atención de estos derechos en el ámbito de RSC. Es muy elocuente en cuanto a reforzar el mandato constitucional de la OIT en la promoción de buenas relaciones laborales. Sin embargo, se compone de recomendaciones generales sin algún criterio objetivo para lograr una mayor equidad global y presenta una ambigüedad en su retórica.

A pesar de reconocer que hay gran incertidumbre en el mundo del trabajo, en el que continúan situaciones de abusos de los derechos laborales, son muy poco exigentes en cuanto a la definición de criterios y medidas para el cambio de la situación.

En lo que respecta a promover el empleo creando un entorno institucional y económico sostenible, implícitamente defiende que se trata de un problema de productividad, pues la medida que recomienda es que las personas puedan trabajar de manera productiva a partir de la adquisición de capacidades y competencias y, además, introduce la condición de que las empresas sean sostenibles para que sea posible generar mayores oportunidades y perspectivas de empleo e ingresos para todos. Lo mismo se presenta con respecto a las medidas de seguridad social y

protección del trabajador, introduciendo la idea de adopción cuando sean sostenibles. Por otro lado, aboga que las normas del trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas. Propone la inclusión de medidas en materia de sueldos y ganancias y de horas y otras condiciones de trabajo, destinadas a garantizar a todos una justa distribución de los frutos del progreso, pero no establece cualquier criterio objetivo para ello. No hace mención al salario digno, sino al trabajo decente, lo que retira el foco de la necesidad de definición de un nivel mínimo de ingreso que pueda satisfacer a las necesidades de vida digna de todos los trabajadores.

Por otro lado, el documento defiende un salario mínimo vital solamente para aquellos que, teniendo empleo, necesiten esa clase de protección. Con eso, a la vez que reconoce la existencia de empleos con sueldos por debajo de las necesidades vitales, no hay ninguna mención a la responsabilidad de los empleadores que lo practiquen. Además, transfiere a las prestaciones sociales el encargo de la complementación de ese tipo de salario.

Asimismo, no establece criterios para la definición de esa necesidad y tampoco prevé mecanismos para que la sociedad pueda exigir su atención de esta o cualquier otra recomendación de la Declaración para la Globalización Equitativa. Y lo mismo ocurre en todos los documentos sobre RSC en general.

2.6.2 Tratamiento de los niveles de sueldos

En este aspecto, partimos de la consideración de que el nivel de ingreso que perciben las personas es factor determinante de la desigualdad dentro de los países. Además, consideramos que hay que establecer indicadores del cumplimiento de los objetivos en cuanto contribuyan a la solución de problemas de la sociedad o reduzcan costes sociales (Cuervo, 1979), y que para que sea posible asegurar que la empresa cumple los requisitos mínimos de responsabilidad social es preciso traducir los principios de responsabilidad corporativa en variables medibles a través de la construcción de estándares e indicadores (Cuesta y Valor, 2003). Así, analizamos los

documentos buscando verificar si están previstas y de qué forma, medidas o criterios objetivos para el mantenimiento de niveles mínimos de sueldos y de condiciones laborales. En este sentido hemos verificado los siguientes aspectos en los documentos y pronunciamientos:

a) Inexistencia de criterios objetivos para el mantenimiento de niveles mínimos aceptables como salario digno

Las recomendaciones laborales, en general, se restringen a recomendaciones referentes a la utilización de trabajo forzoso y de trabajo infantil, la no discriminación, la libertad de organización sindical, a la observancia de buenas condiciones de salud, etc. Sin embargo, no hacen referencia a las condiciones salariales y tampoco se verifican criterios objetivos o intento de establecer parámetros para la definición de los niveles mínimos salariales para la observación de un salario digno, ni para políticas de remuneraciones y de empleo.

Las referencias más específicas a ese respecto se verifican en el PIDESC, que recomienda que se asegure una remuneración que proporcione a todos los trabajadores como mínimo un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor. Igualmente, la Norma SA8000 requiere el pago de sueldos dignos y suficientes para satisfacer las necesidades básicas del personal y que se cumpla con los estándares mínimos legales.

b) Presión para la desregulación del mercado laboral

La presión por la desreglamentación del mercado laboral es la esencia del Libro Verde Laboral de la UE (UE, 2006), que exhorta a los mercados de trabajo europeos a adoptar una mayor flexibilidad para la reglamentación laboral. En las proposiciones de la Declaración Tripartita se verifican también recomendaciones en el sentido de inhibir la capacidad reguladora de los estados.

Como se ha visto anteriormente, las desigualdades salariales dependen tanto del salario por hora como del tiempo de trabajo y, en todos los países, el riesgo de baja

remuneración es más alto para los empleados cuyo contrato es de duración determinada. Para las empresas resulta particularmente importante la desregulación, la supresión o limitación de una serie de disposiciones legales que regulaban anteriormente con carácter obligatorio diferentes aspectos de la relación de empleo, pues deja sin efecto determinaciones como las de la Norma SA8000, que requiere cumplimiento de los estándares salariales mínimos determinados por Ley. Así, la desregulación de la reducción de costes laborales, convierte en aún más ventajosa la estrategia de deslocalización de los procesos de producción y aumentan su poder de negociación frente a los gobiernos ante la posibilidad de la retirada de las instalaciones de la empresa.

La alteración de la regulación laboral hacia la eliminación de derechos laborales históricos, la denominada flexibilización⁷⁵, ha venido a facilitar ese proceso, permitiendo a las empresas disponer de la fuerza laboral con menos garantías a los empleados e introduciendo un cambio importante en la correlación de fuerzas de tal modo que el trabajo y sus representaciones institucionales han perdido parte de su antiguo poder de negociación (Ruesga, 1997). Para Cano (2007), el fenómeno de la flexibilización de las normas laborales se relaciona con estrategias empresariales de flexibilidad y de control de la mano de obra, facilitadas por la reorientación de la intervención pública en la regulación laboral.

Para los trabajadores la contrapartida de la desregulación es la vulnerabilidad frente a la empresa y degradación de las condiciones laborales, con la reducción de la estabilidad en el empleo, realización de contratos de trabajo en condiciones más precarias que los anteriores y con menores niveles de remuneración. De acuerdo con Rodgers (1992), el trabajo es más precario cuanto menos controla el trabajador, de forma individual o colectiva, las condiciones laborales.

La desregulación laboral, como la propugnada en el Libro Verde incluye retomar los preceptos del liberalismo de mercado, que nada tienen que ver con la genuina idea de responsabilidad social empresarial. Del mismo modo que la

⁷⁵ Según el autor estos términos pueden ser equívocos en el ámbito de las relaciones laborales.

desregulación financiera puede abrir camino al fraude y la criminalidad económica, y la falta de regulación de protección del medio ambiente permite los daños al ambiente, la desregulación laboral es una vía para los abusos contra los trabajadores en todo el mundo.

2.7 LAS DETERMINACIONES DE LAS LÍNEAS DIRECTRICES

Considerando que el documento que logra tener mayor repercusión como referencia general de RSC para las empresas multinacionales son las *Líneas Directrices de la OCDE para las Empresas Multinacionales*, nos proponemos realizar un análisis de los términos de ese documento con el propósito de verificar las determinaciones específicas con respecto a las características generales de conducción de la RSC y de control de las empresas multinacionales. En este sentido, de dicho análisis hemos extraído las siguientes cualidades:

a) *Recomendaciones poco exigentes y ambiguas*

Las recomendaciones se constituyen en precauciones mínimamente recomendables, como las referentes a gobierno empresarial (Principio VI), a la formación de capital humano (Principio IV); a la difusión entre los empleados de las políticas empresariales (Principio VIII); a medidas o estrategias de gestión y posicionamiento en el mercado (Principios III) o sencillamente de que las empresas no esquiven el cumplimiento de la ley en aquellos aspectos (Principio V y IX).

La ambigüedad se observa en recomendaciones como la de “*desarrollar las actividades de la empresa de manera compatible con la “necesidad de prácticas comerciales saludables”* (Principio III). Sin embargo, no se describe lo que se entiende como prácticas comerciales saludables, o de otra forma, lo que se entiende que sean prácticas condenables.

A lo largo del documento, también se verifican concesiones en las cuales pueden las empresas apoyarse para no cumplir con las mismas Directrices, tales como:

- el empleo de la expresión “*cuando sea factible*” ;
- el condicionamiento del cumplimiento de las directrices a que no perjudique el buen desarrollo de los negocios de las multinacionales;
- el apoyo velado a la realización de actividades que tengan efectos significativos sobre el medio ambiente y la salud o la seguridad, apenas recomendando que las empresas realicen una evaluación de impacto medioambiental, pero sin presentar ningún criterio para una evaluación adecuada;
- el condicionamiento del respeto a la ley de competencia a la aplicabilidad de la legislación sobre competencia de los países cuya economía se vea posiblemente perjudicada por la actividad contraria a la competencia llevada a cabo por las multinacionales, así como la salvaguardia respecto a la cooperación con las autoridades de defensa de la competencia;
- la afirmación del derecho de las empresas a tratar de obtener modificaciones de las disposiciones legales o reglamentarias aplicables en ámbitos como el medio ambiente, el trabajo, la salud, la seguridad, la fiscalidad y los incentivos financieros;
- la previsión de no transferencia de tecnología teniendo en cuenta la protección de los derechos de propiedad intelectual;
- la no presentación de criterios para la definición de la proporción suficiente de empleo de personal local, y
- el permiso de contribuciones a candidatos a cargos públicos y a partidos políticos u otras organizaciones políticas cuando respeten íntegramente los requisitos en materia de publicación de información a los ciudadanos.

El Principio II sobre el respeto a los Derechos Humanos de las personas afectadas por sus actividades, contiene una triple ambigüedad: trata como un procedimiento voluntario las determinaciones de la DUDH, pone como aceptable que las actividades de las empresas afecten a las personas y, que el respeto a los derechos humanos de las personas afectadas se dé en conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida. Pero, sabemos que muchos países no suscriben obligaciones o compromisos internacionales, o sencillamente no las

cumplen. Además tal como hemos visto, el documento más representativo de los Derechos Humanos es la DUDH, pero los derechos previstos en la DUDH no cuentan con la misma fuerza que las determinaciones relativas a los tratados comerciales internacionales.

Los Principios VII y X son los que más se acercan del propósito de la responsabilidad social empresarial. Sin embargo, con respecto a la conducta con los socios y la cadena de suministro, recomienda a las empresas “alentar, cuando sea factible, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices (Principio X), sin cualquier mención a la responsabilidad social o incluso a la ética. En este sentido, es interesante observar que el término “ética” no se presenta en la redacción de ninguno de los principios.

El Principio VII, *“Desarrollar y aplicar prácticas autodisciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad”*, también se presenta de forma poco exigente y ambigua. Sin embargo, la respuesta que dan las empresas a las demandas y expectativas de la sociedad puede estar basada en una postura responsable, en la medida de lo posible, o más bien puede lograrse gracias a la calidad de las relaciones comunicativas de la organización con su público, que parece ser lo que ocurre de manera general.

b) Concesiones a la falta de transparencia en los informes

En todos los documentos, así como todo lo que se refiere a la RSC, la divulgación de información es voluntaria, lo que por sí, compromete la presunción de transparencia de la actuación de las empresas. Pero, más allá, en las Directrices se prevé diversas restricciones a las divulgaciones de las empresas multinacionales. Con respecto a la divulgación de información a los trabajadores, considera que:

- Pueden no divulgarse informaciones respecto a determinados puntos o que únicamente puede hacerse contemplando determinadas protecciones;

- La exigencia de comunicación de informaciones de carácter fiscal está sujeta a determinados límites, estableciendo un vínculo entre las informaciones que deben aportarse y su pertinencia para la aplicación de las legislaciones fiscales de que se trate; y
- En la información a los ciudadanos, las empresas deberán tener debidamente en cuenta los costes, la confidencialidad y los factores de carácter competitivo y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Incluso en el caso de cambios que puedan tener efectos significativos sobre los medios de subsistencia de sus trabajadores, como el cierre de una entidad que implique ceses o despidos colectivos, prevé la posibilidad de la no comunicación con antelación a los representantes de los trabajadores y a las autoridades públicas competentes concediendo que se tenga en cuenta las circunstancias concretas en cada caso.

El documento de la OCDE prevé que también se mantendrá en secreto la información sobre los procedimientos, hechos, argumentos y las opiniones aportadas en el caso denunciado ante el PNC, así como el resultado, bajo la vaga justificación de *“a veces será mejor no divulgar los hechos públicamente”* (OCDE, 2013).

En las Líneas Directrices no hay mención a diferencias entre los niveles de sueldos entre la empresa subsidiaria en un país subdesarrollado y la matriz en el país de origen, ni de las diferencias salariales entre los escalones jerárquicos de la organización. Asimismo, las multinacionales quedan exentas de responsabilidad sobre los abusos laborales que puedan ser cometidos por subcontratistas (Principio X).

c) Sumisión de los intereses locales a los intereses de las multinacionales

Gran parte de las recomendaciones de las Directrices van dirigidas a los gobiernos, que son quienes las suscriben y quienes asumen los compromisos, siendo que estas van en el sentido de que los gobiernos se armonicen con los intereses y las actividades de las multinacionales.

Las Directrices determinan que las autoridades públicas deben consultar a las empresas sobre la puesta a punto y aplicación de las políticas y reglamentos (una de los cuales son las mismas Directrices). La misma OCDE expresa que las Directrices cuentan con el apoyo de un procedimiento de implantación más eficaz, donde recae sobre los gobiernos la responsabilidad final de su ejecución. Cabe resaltar que la gran mayoría de las empresas multinacionales son procedentes de los países desarrollados de la OCDE, actuando en los países menos desarrollados del restante del mundo.

La demanda de que los gobiernos actúen considerando los intereses de las multinacionales y la participación de estas en la formulación de normativas es constante en todo el documento. Este es el caso del apartado sobre Ciencia y Tecnología, que preconiza la participación de las empresas multinacionales en la formulación por el país de acogida de marcos de actuación propicios al desarrollo de sistemas de innovación o la determinación de no poner en duda las ventajas comparativas de cualquier país en el que inviertan las empresas multinacionales.

En las Directrices de la OCDE, mientras que los gobiernos tienen que adaptar al Derecho Internacional las condiciones con arreglo a las cuales las empresas multinacionales ejercen su actividad en sus respectivas jurisdicciones, las recomendaciones dirigidas a las empresas multinacionales son absolutamente voluntarias.

Entendemos que esas determinaciones, además de una injerencia en la libre actuación de los gobiernos, constituyen como una cláusula proteccionista a favor de las empresas multinacionales. De acuerdo con Sicsu *et al* (2005), ningún país se ha desarrollado sin un proyecto de desarrollo que responda a los intereses nacionales y que permita una inserción soberana del país en la economía internacional. Ello consiste en un conjunto de actitudes de los gobiernos y de los ciudadanos con el objetivo de defender el capital y el trabajo de su país en el mundo donde las empresas compiten por nuevos mercados y en que, más allá de sus fronteras, el capital financiero busca aumentar su rentabilidad requiriendo menores riesgos.

De este modo, las Directrices, presentadas como recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales, tienen más bien sentido inverso, buscando que los gobiernos adecuen los intereses nacionales a los de las empresas multinacionales.

Tales condiciones intervienen en la prerrogativa de los Estados de introducir las diferencias que sean necesarias para la consecución del bienestar general, como son las políticas de carácter redistributivo y de desarrollo del mercado interno. Además, se constituyen en una forma de expropiación del poder de los países para solucionar los problemas internamente, de acuerdo con su regulación interna y su contexto político, social, económico y cultural.

d) Sesgo en el tratamiento de los conflictos con la actuación de empresas multinacionales

El establecimiento de los Puntos Nacionales de Contacto por la OCDE en las “*Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales*”, es un mecanismo de transferencia del foro de decisión respecto de las cuestiones conflictivas entre las prácticas de las empresas multinacionales.

Se establece los PNC’s como condición única e indispensable para gestionar los conflictos de intereses entre las empresas multinacionales y los países de acogida, incluso en las cuestiones sindicales, con poder de presentar la formulación final para el conflicto, siempre de acuerdo con las determinaciones de las Directrices. No apuntan cualquier otra instancia para la resolución del conflicto. Esa determinación está en conflicto con los Convenios de la OIT que establece que la legislación nacional regula, en última instancia, el funcionamiento de las empresas.

Los PNC pueden constituirse de una única persona, como un alto funcionario designado, es decir que está integrado en la estructura de la Administración del Estado. En España, el PNC se encuentra en la Secretaría de Estado de Comercio Internacional del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. La Coordinación del PCN

de Brasil está a cargo de la “*Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda*”⁷⁶.

Para Hernández Zubizarreta (2009), los gobiernos se han preocupado más por no incomodar a las multinacionales que por perfeccionar el funcionamiento de los PNC como forma de tutelar los derechos de las mayorías. En efecto, la OECD Watch (2005) señala que los procesos de los PNC han resultado impredecibles e injustos, además de presentar numerosas deficiencias en su desarrollo, como:

- El trato desigual e injusto a las ONGs y sindicatos;
- La falta de medios para investigar o fijar los hechos;
- La reinterpretación de los “nexos de inversión” en los casos que están involucradas cadenas productivas;
- La concurrencia con procedimientos legales paralelos;
- Las declaraciones no decisivas o débiles;
- La ausencia de comunicación; la falta de voluntad para evaluar y reconocer las violaciones de las directrices;
- La extensión de la confidencialidad a todas las fases del procedimiento y
- La mínima participación de las empresas.

En nuestra visión, su imparcialidad queda subordinada a la complicidad empresa multinacional-estado de origen⁷⁷. Según como estén constituidos los PNC’s las decisiones en ese foro estarán sesgadas para uno u otro grupo de interés. Así, el aspecto político de la composición de esos organismos que emiten resoluciones y criterios de evaluación de responsabilidad social de las multinacionales en cada país, es un elemento clave para el conocimiento al respecto de la conducta de esas organizaciones.

⁷⁶<http://www.oecd.org/daf/inv/mne/2013NCPContactDetails.pdf>. Consultado en diciembre/2013.

⁷⁷ El caso español es paradigmático, tal y como ratifica el Informe sobre la Reunión Anual de los PNC. Se encuentra ubicado en la Secretaría General de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que patrocina la actividad de las multinacionales, en concreto, en el área de Comercio e inversiones. No es extraño, en esas condiciones, que no se haya presentado ningún caso al PNC español.

2.8 CONSIDERACIONES FINALES

En los análisis de este capítulo revisamos relevantes documentos de referencia en RSC, a la luz de literatura dedicada a la materia de la responsabilidad social. Teniendo en cuenta los problemas tratados en los capítulos anteriores, buscamos comprender de qué forma está contemplada la desigualdad global e identificar rasgos generales en la consideración de la RSC que determinen su efectividad en lograr un comportamiento responsable por parte de las empresas, y en particular las multinacionales.

En ninguno de los documentos se ha identificado la existencia de medida que limite la concentración de empresas que, como hemos visto en el capítulo anterior, les confiere gran poder de actuación. Tampoco se encuentra referencia a la actuación de las empresas en el comercio internacional a pesar de que la expansión y las transacciones de las multinacionales están basadas en el trato de las condiciones de implantación y comercio con las economías de los países menos desarrollados y más pobres.

Asimismo no hay referencias objetivas a los niveles de sueldos, ni al que sea un salario digno o capaz de cumplir las necesidades básicas de los asalariados. En fin, no hay cualquier medida o programa efectivo de estímulo al alcance de mayor equidad en el reparto de las rentas generadas por las actividades de las empresas.

Al revés, el principal documento de referencia de RSC para las empresas multinacionales, las Líneas Directrices de la OCDE, somete la actuación de los Estados para garantizar una coyuntura que no vaya en conflicto con los intereses de las multinacionales allí instaladas. En muchos aspectos se verifican contradicciones y ambigüedad en las recomendaciones de tales documentos. Se verifica incluso el retroceso, al tratarse como voluntario incluso el cumplimiento de las leyes y las determinaciones contenidas en documentos universales como la DUDH y los convenios de la OIT. Además, busca debilitar el poder de regulación y fiscalización por parte de los Estados mediante la transferencia de la resolución de los conflictos a los Puntos Nacionales de Contacto, que tienen la palabra final sobre los mismos, siempre

teniendo en cuenta los términos de las Directrices por encima de cualquier otra referencia y guardando el secreto de todo lo allí tratado. Las contradicciones y ambigüedades del contenido de las Líneas Directrices nos conducen a cuestionar la legitimidad de su contenido como referencia a las expectativas de conducción de las empresas multinacionales hacia una actuación socialmente responsable.

Es manifiesta la asimetría entre los derechos de las multinacionales, soportados por el Derecho Internacional, ratificado por las Directrices, y los deberes y responsabilidades de las mismas, que se configuran en la conformación actual de la RSC, lo que encontramos relacionado con el problema de la asimetría en las transacciones internacionales.

Así, la forma como se presenta hoy lo que se entiende por RSC se caracteriza por:

- la absoluta ausencia de control de las empresas multinacionales;
- la inhibición de la capacidad de regulación de la principal instancia reguladora de las actuaciones de las empresas multinacionales, los estados;
- la sumisión de los gobiernos a los intereses de las empresas multinacionales;
- el establecimiento de objetivos blandos y ambiguos para las empresas multinacionales;
- los procedimientos de seguimiento y certificación sin legitimidad;
- la absoluta voluntariedad;
- las restricciones a la transparencia al respecto de las empresas multinacionales y
- el sesgo en la resolución de los conflictos de la actuación de las multinacionales con los intereses locales.

Las presiones por la eliminación de regulación laboral, que también forman parte de ese marco, tienen efecto directo sobre la cualidad de los empleos, los niveles de sueldos y las condiciones laborales en general y de ninguna forma puede servir como referencia de RSC.

El carácter de voluntariedad está en la misma línea de la no intervención del Estado en la economía, en la cual se postula que la disciplina del mercado es capaz de autoregularse y llevar al desarrollo sostenible. Esa libertad permite a los desvíos en la actuación de las multinacionales, que termina por impactar el equilibrio de las condiciones económicas sociales y medioambientales del planeta. El predominio de la visión de no intervención de la regulación del estado, es lo que caracteriza la ideología neoliberal, la misma que indica que la única responsabilidad de las empresas es la maximización de la riqueza de los accionistas, por lo que concluimos que sea esa la exclusiva finalidad de los que plantean esas condiciones para la RSC.

Entendemos que la verificación de la RSC debe ser estructurada desde el entorno externo de la empresa, de organismos oficiales, internos a los países, en cooperación con organismos internacionales. A las grandes empresas realmente preocupadas en actuar y promover el desarrollo sostenible no les supondrá ninguna dificultad la implementación como normativa legal. Al revés, provocará que la competencia que se vale de menores costes por el no cumplimiento de criterios socialmente responsables tenga que asumir ese compromiso. A las empresas menores se les proporcionará un instrumento para que puedan ejercer mejor poder de negociación y control de las prácticas de mercado frente a las empresas mayores.

La falta de medidas efectivas para la reducción de las desigualdad, la implementación de medidas que van claramente contra los intereses de los trabajadores, la reducción del poder del Estado, y la falta de control de las multinacionales son graves anomalías que derivan de la ausencia de democracia instaurada por la situación de inequidad. Nos parece que cuanto más se intensifican las desigualdades, mayores han de ser las anomalías en el funcionamiento de la economía y en la política, sea en ámbito global sea en el ambiente interno de los países.

Por fin consideramos que cualquier análisis de la RSC debe incorporar el contexto de la globalización de la economía, y en ello la privatización y desregulación, sus impactos para las condiciones de la mayoría de la población mundial y el papel que juegan los agentes que diseñaron e impulsaron ese modelo de economía y política global. Los cambios son significativos y afectan estructuralmente, no sólo el presente, sino también el futuro de la población, de la sociedad y de las naciones.

CAPÍTULO 3: PAPEL DE LA CONTABILIDAD COMO CIENCIA SOCIAL Y RESPONSABILIDAD FRENTE A LOS PROBLEMAS CAUSADOS POR LAS EMPRESAS

3.1 INTRODUCCIÓN

En los capítulos anteriores hemos visto los diversos problemas derivados de la actuación de las grandes corporaciones que ocasionan pérdidas para todos los demás agentes de la economía y un desequilibrio económico y social que ahondan en la desigualdad global.

Los conocimientos en el campo de la contabilidad, han sido utilizados a lo largo del tiempo casi exclusivamente para que las organizaciones sean cada vez más grandes y más rentables. Las prácticas dominantes en la Contabilidad siguen casi exclusivamente orientadas a esa finalidad. Por otro lado, la práctica actual en CSM es casi exclusivamente trivial y retórica. El desempeño medioambiental apenas empieza a recibir atención, incluso en el ámbito académico, mientras que los esfuerzos para el control del desempeño social son todavía muy escasos en la contabilidad. En este sentido, este capítulo tiene por objetivos discutir la fundamental necesidad de ampliación del conocimiento contable para el cumplimiento pleno de su función social, bien como el reconocimiento de su legitimidad como ciencia social, y describir paradigmas que subyacen al pensamiento y a la actuación tradicional de la contabilidad, así como aquellos que inspiran el desarrollo del conocimiento en el ámbito de la CSM.

Pero ante los problemas en qué están implicadas las grandes corporaciones multinacionales, como mayores entidades clientes de la contabilidad y representantes

de un segmento para el cual la investigación contable tradicional dedica gran parte de sus esfuerzos, se plantean las siguientes cuestiones entre otras:

-¿Cómo se encuentra la actuación de la Contabilidad delante de la configuración de ese cuadro?

-¿De qué forma debe la Contabilidad actuar para ayudar a solventar los problemas del contexto en que está implicada?

En ese sentido, el objetivo de este capítulo es discutir el papel de la Contabilidad, como una ciencia social aplicada en la búsqueda de soluciones para los problemas sociales y, en particular, su responsabilidad frente a los problemas causados por las empresas.

Para ello, inicialmente presentamos una reflexión sobre el rol de la Contabilidad como una ciencia social y sobre la relevancia de la actuación de los órganos y de los profesionales de contabilidad frente a los problemas de la sociedad. Seguidamente, hacemos una breve descripción de algunas de las principales críticas identificadas en la actuación tradicional de la Contabilidad y de los paradigmas que subyacen a esa actuación, para luego centrarnos en un análisis de lo que consideramos un área de gran influencia en el pensamiento contable, la contabilidad de gestión y la concepción de creación de valor para el accionista, que fundamenta gran parte de las acciones en este área.

En el apartado siguiente presentamos una breve visión de las ideas, cuestiones y proposiciones que integran la Contabilidad en dimensiones distintas de las que se observan en la actuación tradicional, como se presenta en el ámbito de la Contabilidad Social y Medioambiental, así como de los paradigmas y teorías que las fundamentan. Finalmente, buscamos destacar la necesidad de un mayor desarrollo de la Contabilidad Social.

3.2 EL ROL DEL CONOCIMIENTO CONTABLE

3.2.1 La Contabilidad como constructora de las condiciones sociales

El papel del conocimiento en el campo de las ciencias sociales es, generalmente, proveer análisis y proponer alternativas y medidas para mejorar la organización y el desarrollo de la sociedad. Es sentar las bases para una exploración, en un contexto de investigación interdisciplinar, de cuestiones relativas a las condiciones que hacen posible el desarrollo y transformación de la sociedad, el significado de la cultura, y la relación entre el individuo, la sociedad y la naturaleza (Held, 1980).

En ese sentido, la contabilidad, como una construcción social, no puede permanecer ajena a los avatares de la sociedad en que se desarrolla, de lo contrario no puede ser reconocida como representativa de la realidad y como conocimiento legítimo. La creencia es que los seres humanos pueden ser iluminados, empoderados y emancipados a través de un análisis crítico de los aspectos sociales, económicos y políticos contemporáneos, para conducir a una evaluación racional de la vida de las personas y de los acuerdos sociales que resulte en cambios en las prácticas y políticas consideradas irracionales y opresivas (Fay, 1987).

Por otro lado, el pensamiento y la actividad contable ejercidos a lo largo del tiempo contribuyeron a la conformación de las condiciones sociales, económicas y políticas que se observan actualmente. Para Mathews y Perera (1991), tal como está organizada la profesión contable está dedicada a mantener el *status quo* uniéndose a una de las partes del conflicto social (el capital) y excluyéndose de la otra parte (el trabajador). Además, la profesión contable mitifica los procesos para ejercer el poder, basándose en los valores de la economía marginal (Mathews, 1993).

Para Napier (2006), la contabilidad no es un efecto meramente pasivo de su entorno, sino que trabaja para dar forma a este entorno. Además, ese poder

constitutivo de la contabilidad no se plantea sólo en el contexto de la organización individual, sino también en un contexto social más amplio

En este contexto tienen un papel importante los órganos de clase, reguladores y fiscalizadores del ejercicio de la profesión contable, que influyen en el pensamiento contable a partir de la ideología profesional dominante. Todas las profesiones han de definir la ideología, que en un sentido general establece un patrón de pensamiento y una forma de ver el mundo para la profesión. Este patrón de pensamiento define las actividades de la profesión, sus problemas y las formas adecuadas de abordar estos problemas.

Para Burchel *et al.*, (1985), el comportamiento de una profesión hacia su medio ambiente es una cuestión de percepción de ese entorno que se ha establecido, entonces la conducta estará determinada por esa imagen y el marco de referencia que crea.

Así, la manera en que las principales instituciones reguladoras y de mercado ven la Contabilidad termina por establecer las condiciones y perspectivas bajo las cuales ese campo de conocimiento se desarrolla. De esa forma, se encuentra la profesión contable fuertemente involucrada en el proceso de globalización (Arnold, 2005; Arnold y Sikka, 2001; Neu, Ocampo Gomez, Graham, y Heincke, 2006), y por otro lado, la globalización está cambiando las instituciones de la contabilidad (Caramanis, 1999, 2002). Eso genera considerables tensiones en las organizaciones contables (Cooper, Greenwood, Hinings, y Brown, 1998), entre firmas de servicios profesionales y sus clientes, y entre profesiones (Suddaby y Greenwood, 2005).

En la emergencia de un campo de regulación transnacional en los servicios profesionales, Suddaby *et al.* (2007) indican el comienzo de una era de regulación post-profesional en la que se ha desarrollado un vacío legal entre los reguladores tradicionales, que están históricamente vinculados con el Estado-nación territorial y empresas globales, y que son cada vez más influyentes en las nuevas instituciones reguladoras transnacionales. La regulación profesional, a nivel transnacional, es ahora un producto negociado de una red cada vez más amplia y heterogénea de actores.

De acuerdo con Tilt (2009), el contador no es tal vez la primera persona que viene a la mente cuando se habla de cuestiones de la sostenibilidad, la responsabilidad social y la justicia social. Sin embargo, la profesión contable está implicada más que nunca si tenemos en cuenta el papel de las empresas para garantizar un futuro mejor para nuestra sociedad y nuestro planeta.

Para Mathews y Perera (1991), los contables ignoran el alcance para el que la disciplina ha sido y está siendo construida dentro de la sociedad y la Contabilidad como disciplina debe cambiar para rendir cuentas de las relaciones sociales de una forma más amplia a la actual. Los contables, auditores, profesores de contabilidad y estudiantes deben darse cuenta de que tienen la oportunidad de tomar parte en el conflicto social a través de sus relaciones sociales (Llena, 1999).

Mattessich (1994) defiende que, para cumplir su misión social y cultural, la contabilidad no puede limitarse a la custodia de los estados financieros, sino evolucionar para incorporar de manera conjunta las dimensiones económicas, fiscales, sociales y medioambientales de los hechos patrimoniales. En opinión de este autor, muchos países y empresas han aumentado de manera irresponsable sus pasivos con costo, debido a la limitación de la contabilidad para demostrar estos fenómenos en su integridad interactiva en los sistemas de contabilidad.

3.2.2 La Contabilidad como mediadora del conflicto distributivo

La investigación, las prácticas, la educación y la teoría contable se cruzan con las cuestiones políticas y sociales. Desde este punto de vista, el significado y el mensaje de la contabilidad debe ser reconstruido, para trabajar no sólo dentro de su terreno, sino también con movimientos sociales más amplios en la justicia global. Eso es imprescindible si consideramos la falta de cambios significativos en las relaciones de poder y en la distribución de la riqueza y la capacidad de adaptación de la contabilidad para mantener su papel en el aparato regulador de los negocios (Lehman y Okcabal, 2005).

Las cuestiones sociales además de ser una cuestión de inalienable justicia social, son fundamentales para el desarrollo sostenible, ya que los efectos de la pobreza y la desigualdad se van reproduciendo generación tras generación con secuelas en todos los aspectos de la vida humana. La contabilidad tiene responsabilidad en ello por su condición de ciencia social y de influenciadora de las condiciones del desarrollo económico y social. Asimismo, puede y debe orientar sus esfuerzos en pensar y concebir un modelo de información que auxilie en la solución de estos problemas, para lo que se hace necesario el distanciamiento en relación a los intereses individuales y la adopción de la búsqueda del bien colectivo.

El papel de la contabilidad como mediadora del conflicto distributivo - entendido como un proceso de confrontación entre las personas derivado de la tendencia individual de apropiación adicional de bienes en detrimento del otro es considerado imperativo por Ribeiro Filho *et al.* (2009). Para los autores, esta mediación debe estimular un círculo virtuoso de producción y justa apropiación de la riqueza social, fundamentado en tres concepciones:

- *Autonomía técnica y científica* - La Contabilidad es la matriz generadora del conocimiento necesario a una mediación eficiente;
- *Representación corporativa* - La Contabilidad se expresa en un cuerpo profesional, a la vez especializado e integrado, direccionado para una mediación efectiva;
- *Comprensión ética y social* - La Contabilidad elige a la sociedad como la entidad por excelencia, como una forma de circunscribir una mediación que cultive altos valores sociales, ambientada en el bien común, en la verdad, la justicia y la equidad.

La autonomía técnica y científica de la Contabilidad se afirma más allá de las posibilidades de que algunos sectores públicos o privados puedan tener, de producir políticas contables destinadas a producir efectos económicos, legales o técnicos. Esta concepción tiene sus raíces en la visión epistemológica de la producción de conocimiento y representa la eliminación de posibles acciones para establecer simulacros de contabilidad hacia distorsiones informativas, que son generadoras de

iniquidades. La representación de la categoría profesional supone la legitimidad de la representación institucional del conjunto de los profesionales en las diversas especialidades y campos de actuación, y la prevalencia del bien común sobre los intereses particulares de la categoría profesional (Ribeiro Filho *et al.*, 2009).

También en el contexto de los derechos humanos la contabilidad tiene un papel clave que desempeñar. Esto es importante si la contabilidad quiere servir mejor al interés público a nivel internacional y, explícitamente, si quiere cumplir con el compromiso de la profesión (Galhofer *et al.* (2011).

En nuestra opinión, hay que analizar hasta qué punto las influencias están en el sentido de estimular la expansión del conocimiento, la profundización intelectual y el pleno cumplimiento del papel de la contabilidad como ciencia social o, por el contrario, restringen la emancipación del pensamiento, por el apego a ideologías y procedimientos tradicionales y la recusación, explícita o tácita, en considerar nuevas perspectivas en favor de intereses específicos y contrarios al bien común.

3.3 PENSAMIENTO Y PRÁCTICA EN LA CONTABILIDAD TRADICIONAL

3.3.1 Dominación ideológica en la práctica contable tradicional

La Contabilidad tal como es ejercida recibe críticas en relación a los efectos que produce en la conformación de la sociedad, derivados de la forma como está orientada su atribución de proveer información.

La información contable existente en la mayoría de los países del mundo ha girado tradicionalmente en torno a un reducido grupo de documentos que pretenden mostrar tres aspectos de la gestión empresarial:

- a) la posición de equilibrio financiero mediante el balance de situación;
- b) los logros económicos alcanzados, a través de la cuenta de resultados, y;

- c) las variaciones de la posición financiera, con el estado de origen y aplicación de fondos, o bien con el estado de fondos de tesorería, siendo todos estos aspectos dirigidos a satisfacer a los usuarios en sus demandas de información de carácter patrimonialista (Gallizo, 1993b). En ese enfoque, prácticamente no han tenido lugar las demandas de carácter social.

Según Hopwood (1985), hay una tendencia a que las historias técnicas de contabilidad sean escritas de forma aislada de su contexto social, económico e institucional. Sin embargo, es reconocido que la contabilidad no es ideológicamente estéril y las interpretaciones de los eventos dependen de los puntos de vista, siendo que el papel de la contabilidad está establecido por la concepción dominante de cuál sea su objetivo (Dillard, 1991).

Bryer (2006) señala que la Contabilidad está en el centro de los negocios contemporáneos en que representa una mentalidad capitalista involucrando la colectividad de los contables al servicio de la tasa de retorno del capital. Para Suddaby *et al.* (2007), la lógica propugnada promueve el comercialismo y la protección y promoción de los mercados de capital, en lugar de una preocupación directa por los derechos de los ciudadanos y del interés público. Particularmente, las *Big Four* están en el centro de estos cambios que continúan desarrollándose.

Además, muchas visiones consideran que la contabilidad está fundamentalmente dirigida a preservar y mejorar el control capitalista sobre los medios de producción, así como ayudar a instituir y mantener la confianza en el mercado de valores corporativos. En ese sentido, Hurst (1970) señala que las prácticas contables justificaron la entidad corporativa en el inicio del siglo XX, legitimando el poder corporativo y el mantenimiento de los inversionistas y la confianza del público.

Asimismo se apuntan evidencias de que las empresas utilizan la comunicación o la contabilidad para defender o mantener la legitimidad a los ojos de la sociedad y/o de sus grupos de interés (Tilt, 2009).

Si se acepta el predominio del poder capitalista en los países capitalistas avanzados, la contabilidad tal como se practica en estos países es una tecnología del capitalismo, vista como poco más que una actividad técnica independiente del contexto, determinada por el poder capitalista y defendida por la ideología profesional (Braverman, 1974; Tricker, 1978; Clegg y Dunkerley, 1980; Lehman y Tinker, 1987, en Dillard, 1991).

De acuerdo con Tinker *et al.* (1991), cualquier razonamiento en el mundo de la economía, de la política, de la sociología y del ambientalismo que no explore explícitamente la influencia del pensamiento económico tradicional, parece, por defecto, la adopción de las limitaciones y supuestos de la economía tradicional y todo el equipaje del *statu quo*, del mundo de los negocios y de las funciones de las organizaciones de la actualidad que invaden nuestro mundo.

3.3.2 Limitaciones técnicas y morales

La divulgación de los efectos de la actividad empresarial por la contabilidad está lejos de ser representativa de los diversos intereses de la sociedad. Los impactos son prácticamente invisibles en la Contabilidad tradicional, y cuando son “vistos” son externalidades no contabilizables. Para O'Dwyer (2006), las herramientas contables convencionales y los mecanismos de presentación de informes no son capaces de capturar completamente los impactos sociales y ambientales de las empresas.

Para Gray (2005), la Contabilidad no es capaz de exponer la arrogancia de la propaganda corporativa, disputar la monolítica visión del mundo que ofrecen las grandes corporaciones y sus agencias, y obligar al Estado, a través de la sociedad civil, a recuperar los mecanismos de control de la actividad económica en el nombre de la sociedad.

Las críticas se verifican también en cuanto a la eficacia misma de la práctica contable, considerando que la contabilidad ha cambiado a lo largo de los siglos de

proporcionar "buenas" representaciones de la realidad (por ejemplo, en la época medieval a través de la aparición de la partida doble) para crear simulacros que ya no se refieren a ninguna "realidad objetiva" (Macintosh *et al.*, 2000).

Otro aspecto es la amplia aplicación de la contabilidad en prácticas de criminalidad financiera a través de manipulación contable y divulgación de demostraciones "maquilladas", de falta de transparencia en transacciones complejas de desvío de recursos y evasión de impuestos a través de empresas instaladas en paraísos fiscales y sociedades virtuales, sobre lo que hay cierto mutismo, indicando alguna condescendencia o al menos debilidad de los esfuerzos para cohibir estos tipos de "servicios" contables.

Sobre Enron, que entró en quiebra fraudulenta en 2001, en la que estaba involucrada una de las mayores empresas de auditoría del mundo, Warde (2002) comenta que *"titular de los pocos activos reales, este agente podría crear "valor" en todas partes y de forma permanente, gracias a los estados financieros complejos y los conceptos más audaces"*. Un asesor fiscal de la Moore Stephens, uno de los más grandes bufetes de auditoría y consultoría del mundo contable, dejó escapar en 2004: *"Poco importa lo que diga la legislación - contadores y abogados, siempre encontrarán una manera de burlarla"*⁷⁸.

De acuerdo con Dillard y Ruchala (2005) el papel de los conocimientos técnicos de contabilidad, manifestados en diversos mecanismos, facilita la actuación de los seres humanos "ordinarios" en una administración perversa, a través de una serie de decisiones técnicamente competentes y instrumentalmente racionales, con la utilización de la tecnología, profesionales y estructuras organizativas jerárquicas de manera que las acciones colectivas se divorcian de su contexto moral.

En nuestra opinión, en vista de los problemas apuntados en la conformación de la contabilidad y frente al agravamiento de problemas sociales y ambientales

⁷⁸Citado por John Christensen, *A Game as old as Empire*, Dirección de Stephen Hiatt, Bertt-Koehler, San Francisco, 2007. En: MULLER-CYRAN, O. (2008): "Jersey, o paraíso sem medo". *Biblioteca Diplô*. Diciembre. Disponible en: WWW.bibliotecadiplo.org

derivados de la actuación de las empresas, hay que profundizar la comprensión al respecto de la interacción del funcionamiento de la Contabilidad con los fenómenos económicos y sociales, así como desarrollar entre los profesionales de Contabilidad, académicos e incluso estudiantes la capacidad de pensar críticamente sobre el papel que ha tenido la Contabilidad a lo largo del tiempo y el papel que debería tener para que pueda contribuir a una sociedad más ética y justa.

3.3.3 El Paradigma de la contabilidad tradicional

El conjunto de creencias, valores y técnicas compartidas en el pensamiento y las prácticas de la Contabilidad es reconocido como Paradigma Funcionalista. De forma general, este paradigma ha proporcionado el marco dominante de la conducta de las Ciencias Sociales y en el estudio de las organizaciones. La mayoría de los teóricos de la organización, sociólogos, psicólogos industriales y teóricos de las relaciones industriales se acercan a su tema dentro de los límites del paradigma funcionalista.

Según Burrell y Morgan (1979), originario de Francia en las primeras décadas del siglo XIX, su principal influencia sobre el paradigma ha sido a través de la obra de los teóricos sociales como Auguste Comte, Herbert Spencer, Emile Durkheim y Vilfredo Pareto. El enfoque funcionalista en la ciencia social tiende a asumir que el mundo social se compone de artefactos empíricos relativamente concretos y relaciones que pueden ser identificados, estudiados y medidos a través de enfoques derivados de las ciencias naturales.

Es una perspectiva altamente pragmática en su orientación, y refleja el intento, por excelencia, para aplicar los modelos y métodos de las ciencias naturales al estudio de los asuntos humanos. Intenta proporcionar explicaciones esencialmente racionales de los asuntos sociales. Por lo general se ha comprometido firmemente a una filosofía de la ingeniería social como base del cambio social y hace hincapié en la importancia de comprender el orden, el equilibrio y la estabilidad en la sociedad y la forma en que éstos se pueden mantener. Tiene que ver con la "regulación" eficaz y control de los

asuntos sociales (Burrell y Morgan, 1979). Presenta a la "realidad" como una estructura concreta y las personas como procesadores de información para lograr la eficiencia y la meta de una organización (Morgan y Smircich, 1980).

Esa visión también identificada como positivista, se caracteriza por abordar las preocupaciones sociológicas generales desde un punto de vista que tiende a ser realista, positivista, determinista y nomotética. En esa perspectiva se acomodaron las "leyes generales" que se utilizaron para conducir la Contabilidad alineadas con la visión de la economía neoclásica, identificada como el «modelo del fundamentalismo del mercado» (Stiglitz, 2008), en el cual se sostiene que unos individuos racionales con expectativas racionales, actúan en unos mercados perfectamente competitivos junto con unas empresas también competitivas que obtienen beneficios.

Con base en ello, se tiene asentado como comportamiento racional que el papel de las empresas es lograr cada vez más beneficios y proporcionar mayor rentabilidad a sus accionistas sin consideración de límites a esa maximización individualizada de riqueza, ni de las externalidades o pérdidas colectivas de esa forma de actuar, no considerando los fallos del funcionamiento de mercado. Los empresarios y los contadores se han caracterizado como "hombres racionales económicos", eligiendo las técnicas de contabilidad que funcionan de la manera más "rentable" en su eterna búsqueda de beneficio, la riqueza o la utilidad (Napier, 2006).

Estas corrientes de pensamiento han dado lugar a una serie de escuelas distintivas de pensamiento dentro del paradigma, que se caracteriza por una amplia gama de teorías y debate interno. Se encuadran en esa perspectiva, la Teoría de la Elección Racional, la Teoría de las Relaciones Humanas y la Teoría de la Agencia, sintéticamente descritas como sigue (Hoque, 2006):

a) Teoría de la Elección Racional

Ofrece una explicación de la acción humana intencional, según la cual hay una elección racional cuando los actores toman decisiones y actúan después de evaluar todos los costos y beneficios de cada alternativa con el objetivo de maximizar su

utilidad (o minimizando la desutilidad), lo que se configura como elección óptima (Coleman, 1990; Ryan, 1999). Esa teoría ha sido criticada porque no tiene en cuenta el contexto social más amplio, económico y político en el que operan las organizaciones (Ansari y Euske, 1987; Burchell et al, 1980; Chua, 1986; Covaleski y Dirsmith, 1983; Hopper, *et al*, 1987; Hopwood, 1983; Ogden y Bougen, 1985; Otley, 1984); que el modelo no es garantía de que el resultado sea racional (Mouritsen, 1994).

b) Teoría de las Relaciones Humanas

Pone el énfasis en el comportamiento de los individuos y cómo pueden afectar al funcionamiento de los sistemas de control, la productividad y el logro de las metas de la organización, involucrando aspectos como motivación, liderazgo de supervisión, trabajo en equipo. La investigación contable, influenciaron estudios en contabilidad de gestión, que consideran que la contabilidad involucra el comportamiento humano y sus aspectos sociales y comportamentales son tan indispensables como los aspectos técnicos más tradicionales (Hofstede, 1968; Hopwood, 1974; Otley, 1978; Bier y Hirst, 1990; Covaleski, Evans, Luft y Shields, 2003). Las debilidades apuntadas en los estudios basados en ese enfoque es que pueden proporcionar resultados inconsistentes, por negligencia a aspectos como la importancia de cada individuo, la comprensión de sus valores, significados y cultura, y que el enfoque no explica cómo los sistemas de contabilidad y de control pueden ser productos de los contextos socio-económicos y políticos en los que las organizaciones operan.

c) Teoría de la Agencia

Una relación de agencia ocurre cuando alguien (el principal) delega sus responsabilidades a otro/s individuo/s (el agente), a través de un contrato donde se especifican los derechos y responsabilidades de cada uno (Ness y Mirza, 1991). Supone que los individuos están motivados exclusivamente por intereses propios y se asume que pueden existir intereses contrapuestos entre agente y principal, generando una pérdida de eficiencia en el resultado. El principal y el agente

incurren en costes de control para asegurar la eficiencia los contratos, para que ninguna de las partes pueda aumentar su riqueza a expensas de la otra (Scapens, 1985). Las investigaciones en general analizan los determinantes y causas de la pérdida de eficiencia derivada de divergencias de comportamiento y las implicaciones de los distintos procesos de control empleados. En la Contabilidad, es claramente más empleada en las finanzas y los negocios, principalmente en aspectos de gobernanza corporativa y en la Contabilidad de Gestión, analizando cómo las técnicas pueden ser utilizadas para evitar que los agentes actúen bajo su interés particular.

Para Burrell y Morgan (1979), el paradigma funcionalista, dominante en la contabilidad, así como en las ciencias sociales de forma general, es lo que crea dificultades en la reformulación de la Contabilidad dentro de una postura crítica de las ciencias sociales.

3.4. IMPLICACIÓN DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN

3.4.1. Concepción y prácticas de la Contabilidad de Gestión

El poder constitutivo de la Contabilidad no se restringe al registro e información de los hechos económico-financieros de las organizaciones, sino que actúa en la determinación de estos hechos, a partir de las concepciones y prácticas de la Contabilidad de gestión. En el proceso de generar información para usuarios internos a fin de orientar sus decisiones, influye directamente la acción de los directivos, que tienen responsabilidad en la determinación de las condiciones económicas y sociales del entorno, a partir de las externalidades causadas por la actuación de las empresas. Además, según Atkinson *et al.* (2000), los contables de gestión se están convirtiendo en parte del equipo ejecutivo, participando en la formulación e implementación de estrategias.

Así, la influencia de la Contabilidad en las condiciones del desarrollo económico y social del entorno se verifica de forma más evidente en la Contabilidad de Gestión. Esa influencia se desarrolla a través de cuatro etapas a lo largo del tiempo (IFAC, 1998):

- Etapa 1 - Antes de 1950, la atención se centró en la determinación de costos y control financiero a través de la utilización de la tecnología de presupuesto y contabilidad de costos;
- Etapa 2 - Alrededor de 1965, el enfoque cambió hacia la consolidación de la información para la planificación y control de gestión a través del uso de tecnologías como el análisis de decisiones y la contabilidad de la responsabilidad;
- Etapa 3 - En 1985, la atención se centró en la reducción de los residuos de los recursos utilizados en los procesos de negocio a través del uso de la tecnología en el proceso de análisis y gestión estratégica de costos;
- Etapa 4 - En 1995, la atención se desplaza a la generación o creación de valor a través del uso eficaz de los recursos, las tecnologías tales como el examen de los impulsores de valor para el cliente, valor para los accionistas y la innovación organizacional.

La demanda de información de la contabilidad de gestión se relaciona con las primeras etapas de la revolución industrial del que hay información sobre el costo por hora de la conversión de materias primas en productos terminados, que eran utilizadas para monitorear y mejorar la eficiencia de los empleados a través del establecimiento de metas de productividad individuales y para tomar decisiones sobre precios y mezcla de productos. Las fábricas de acero como las de Andrew Carnegie medían el costo diario de los insumos utilizados en la producción, incluso la mano-de-obra, para evaluar el desempeño de los administradores, capataces y empleados (Johnson y Kaplan, 1987).

En la década de 1990, tuvo profunda influencia en la concepción de los sistemas de contabilidad de gestión el trabajo de Johnson y Kaplan (1993), que proponen que el sistema de contabilidad de gestión proporcione información

oportuna y precisa para facilitar el control de costos, para medir y mejorar la productividad y para desarrollar mejores procesos de producción, además de proporcionar señales e incentivos apropiados para los gestores en las operaciones "globalmente dispersas".

Este tipo de información ayudó a mantener y mejorar la eficiencia de los procesos internos. El proceso de trabajo en la organización ha sido expuesto, ordenado y distribuido físicamente y socialmente. Sin embargo, en ello, la Contabilidad ignora la dimensión del trabajo como necesidad humana primordial y su significado social, lo que permite considerar el trabajo como mero coste de producción. Bajo esa concepción, la lógica "natural" son las acciones en el sentido de reducir este "coste".

La externalización (*outsourcing*) es otra medida recomendada para la reducción de los costes operacionales. Consiste en la contratación de una empresa externa para proveer un bien o servicio producido en la empresa en los servicios que no constituyen actividad principal de la empresa.

A nivel estratégico, son recomendadas las operaciones de fusión y adquisición entre las corporaciones para obtener sinergias operativas y creación de valor para los accionistas (Jensen y Ruback, 1983; Barney, 1988; Chatterjee, 1986 y 1992; McGee, 1989; y Capron y Pistre, 2002).

3.4.2 Paradigma funcionalista en la Contabilidad de Gestión

Las contribuciones en el ámbito de la Contabilidad de Gestión se identifican en el marco de la economía neoclásica. Desde esa visión, los individuos, en constante búsqueda de la maximización del beneficio, activamente buscan sistemas de información innovadores, incluyendo la contabilidad. Si no lo hacen, entonces la fuerza de la competencia hará que se extingan (Napier, 2006). Así, los sistemas de control contable son vistos como un presupuesto para lograr bajos costos y operaciones

eficientes, y las estrategias y prácticas en el ámbito de la contabilidad de gestión son orientadas para el fin último de aumento de la rentabilidad de la empresa.

Han contribuido fuertemente en este posicionamiento las proposiciones en torno a la "economía de costes de transacción" (Coase, 1937; Demsetz, 1968; Williamson, 1979; Chandler y Daems, 1979 y Johnson, 1983), y la conceptualización de la empresa como un "nexo de contratos" basada en la Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976; Williamson, 1975 y Williamson, 1985). Estos conceptos forman importantes cimientos para la "teoría de la contabilidad positiva" (Watts y Zimmerman, 1986). Los estudios de Hooper y Powel (1985) y Laughlin y Lowe (1989) ilustran la dominación del paradigma funcionalista en la Contabilidad de Gestión (Dillard, 1991).

Según Stiglitz (2009), dos paradigmas del funcionamiento del mercado han luchado por imponerse durante los últimos decenios: uno es el «modelo del fundamentalismo del mercado», el cual sostiene que unos individuos racionales, con expectativas racionales, actúan en unos mercados perfectamente competitivos junto con unas empresas también competitivas que obtienen beneficios. Las rentas se obtienen como consecuencia de la venta en el mercado de los factores productivos y se distribuyen conforme a la oferta y demandas respectivas. Así, las rentas que se generan son las que el mercado determina y su distribución se realiza por la misma dinámica de mercado, sin las interferencias de fuerzas ajenas a él. Estos mercados sin trabas son capaces por sí solos de conseguir la eficiencia económica y lo mejor que pueden hacer los gobiernos es intervenir lo menos posible. Los beneficios del crecimiento generado de este modo irán llegando de un modo u otro a todos los miembros de la sociedad⁷⁹. En esas condiciones, no hay otras connotaciones que deban ser tomadas en consideración, como las relativas a la equidad o la justicia de una situación distributiva determinada.

El otro modelo se basa en una serie de ideas de diversos orígenes y numerosas variantes. Según una de ellas, subrayada por John M. Keynes, los mercados

⁷⁹Visión preconizada por Friedman (1966).

no siempre funcionan bien ni siempre se corrigen por sí solos. Según él, hay dos líneas distintas dentro de la teoría económica keynesiana: y, por desgracia, la que ha tenido más influencia de las dos está bastante equivocada. Se sostiene en ella que el problema de la economía de mercado estriba en la rigidez de los sueldos y que, de no haber esta rigidez, la economía funcionaría tal como predecían las teorías clásicas.

Ésta visión, basada en la teoría de Keynes sobre la rigidez de los sueldos, ha sido la base de toda una serie de doctrinas que han socavado la protección sociolaboral y los derechos de los trabajadores y tuvo consecuencias muy nocivas, que se reflejan hoy en la continua situación de reducción de las rentas del trabajo y precarización laboral.

En nuestra opinión, el camino que toma la economía es resultado de las decisiones personales que toman los agentes económicos, y éstas no se basan en la racionalidad ética de maximizar el beneficio colectivo, sino en el deseo de maximizar los beneficios individuales y, por ello, toman decisiones, adoptan estrategias e implementan medidas que claramente conllevarán pérdidas a otras partes interesadas. Sin embargo, las doctrinas o teorías económicas, a lo largo del tiempo, han sido utilizadas ampliamente de forma oportunista para justificar medidas contrarias al sentido común, aun cuando se sepa que no producirán los efectos que se declaran o incluso produzcan efectos contrarios y perversos para la colectividad. Como señala Stiglitz (2009), hay algunos académicos estadounidenses que parecen “impermeables” a lo que ha sucedido⁸⁰; ningún dato objetivo les hará cambiar de opinión. Siguen creyendo que los mercados son totalmente eficientes aunque aumente el desempleo y haya tantos síntomas evidentes de irracionalidad. De esta forma, se ha adherido la teoría de la rigidez de los sueldos y seguido el camino de la flexibilización por ser conveniente para fines de maximización de los beneficios individuales y no porque así se alcanzaría el mayor bien colectivo.

⁸⁰ El autor se refiere a la crisis que eclodió en 2008, así como hace referencia también a la Gran Depresión .

3.4.3 Impactos sociales y omisión de la Contabilidad de Gestión

Las estrategias y prácticas recomendadas en el campo de la Contabilidad de Gestión para maximización de los beneficios no están exentas de causar impactos sociales, en particular con respecto a la eliminación de puestos de trabajo y reducción de los niveles salariales. En ese sentido, Hopwood (1987) señala que los hechos resultantes de la organización, los cálculos, los horarios y planes han permitido la construcción de un régimen de gestión abstracto y alejado de la operación del proceso de trabajo en sí y que los motivos financieros se han hecho reales e influyentes por su incorporación a los hechos económicos legítimos y aceptados.

Miller y O'Leary (1987) sostienen que el coste estándar está relacionado con las filosofías pragmáticas que soportan la idea de administración pública racional, y consideran su desarrollo no como una técnica refinada para una gestión más eficiente, sino más bien como una práctica que forma parte de un aparato amplio y moderno de poder, que emerge en los primeros años del siglo XX. Hopper y Armstrong (1991) ven el costeo estándar, así como la administración científica, como auxiliares en el control de la mano de obra en interés del capital, con la base de los costos estándar en "el rediseño de ingeniería y el análisis del proceso de trabajo" en la intención de hacer tales gastos "invulnerables a la influencia de la fuerza laboral". Además, consideran la tesis de Johnson y Kaplan (1987) como el "matrimonio" entre las antigüedades de contabilidad y las doctrinas de la economía liberal.

Los impactos negativos de los procesos de fusión, como la reducción de efectivos laborales que suele seguir a esos procesos son apuntados por Camargo y Barbosa (2009), que consideran que las operaciones de fusión y adquisición constituyen las actividades económicas de mayor impacto para los empleados y la sociedad. Torres López (2009) pone de manifiesto que más que invertir para construir nuevas fábricas y otros establecimientos productivos y así crear empleos, las empresas se fusionan o adquieren otras empresas, generalmente para eliminar la competencia con invariablemente supresión de empleos.

Con respecto al *outsourcing*, Hopper y Armstrong (1991), señalan que la disminución de la contratación de personal laboral interno y su sustitución por trabajo asalariado es motivada por un deseo por parte de los propietarios de apropiarse de los excedentes ganados por los contratistas internos, incluso a expensas de un aumento de los costes. Druck (1999) concluyó que los trabajadores externalizados tienen sueldos, beneficios y condiciones de trabajo inferiores. Además, que la subcontratación conduce a la precarización del trabajo, de la salud del trabajador, del empleo y de las acciones colectivas, y refuerza la identidad corporativa en contra de la identidad de clase.

De hecho, se observan ejemplos de recomendaciones para economizar en el pago de la mano de obra transfiriendo cada vez más tareas a proveedores⁸¹. Esto sólo se compensará en el caso de tener la empresa contratante el poder de definir el precio que desea pagar por los servicios contratados. Se observa también el caso de hacer que el empleado se desvincule de la empresa y cree una empresa para realizar el mismo servicio que hacía como empleado, transfiriendo al trabajador los riesgos de la actividad, además de los encargos sociales y fiscales, sin que le sea posible obtener el correspondiente incremento de rentas. Así, la reducción del coste a través del *outsourcing* se da no por las economías de escala, sino por transferir a los proveedores todos los costes y riesgos, así como la responsabilidad por la contratación de mano de obra con sueldos más bajos y/o condiciones más precarias.

Sin, embargo, no sólo esos impactos son "*invisibles*" para la contabilidad de gestión, sino que no presenta cualquier consideración o principio de actuación que considere esos efectos o limite las prácticas de reducción de costos y maximización de la rentabilidad. Al revés, las reducciones de sueldos apenas se verifican por su efecto en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y son un factor que contribuye al aumento de los beneficios y por tanto considerado como una buena señal para el mercado. La masa de sueldos constituye la principal variable de ajuste disponible a los directivos para garantizar la estabilidad de los resultados de la empresa (Plihon, 2002).

⁸¹Véase Atkinson *et al.* (2000) con un caso de una empresa fabricante de automóviles.

En ese sentido, Bryer (2006) considera que la contabilidad debe girar su atención desde el control del proceso de trabajo hacia el control de la rendición de cuentas del proceso de trabajo. Para Hernández (1997), la Contabilidad de Gestión está restringida a una visión de corto plazo que busca la ampliación de la rentabilidad de cada ejercicio, pero no ve la reducción que sufren las personas en su calidad de vida y la naturaleza.

Asimismo, con respecto a los impactos ambientales, Llena (1999) defiende que la evolución de la Contabilidad de Gestión debe incorporar el concepto del coste del ciclo de vida del producto, ya que el efecto de los aspectos medioambientales sobre el mismo se produce a lo largo de toda la vida del producto. Eso va a permitir conocer el verdadero coste ocasionado por el producto, evitando el reparto de ciertos costes.

3.5 CONTABILIDAD SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL, PERSPECTIVAS Y TEORÍAS DE BASE

3.5.1 Breve panorama de la Contabilidad Social y Medioambiental

La visión crítica de los procedimientos tradicionales de la contabilidad y los planteamientos de una contabilidad con visión social fueron evolucionando e incorporando lo que hoy se reconoce como Contabilidad Social y Medioambiental (CSM), que abarca a los estudios y prácticas que se ocupan de hacer que la Contabilidad sea más responsable ante a la sociedad, asumiendo el deber prestar información necesaria a todos sobre todos los efectos de la actuación de las empresas – en general clasificados como económicos, sociales y ambientales.

Para O'Dwyer (2006) los estudiosos de la contabilidad social son un grupo de individuos con el compromiso con la responsabilidad de las partes interesadas y la democracia. El trabajo de estos investigadores se ve la contabilidad como un mecanismo destinado a mejorar la rendición de cuentas y la transparencia corporativa a una amplia gama de partes interesadas externas, abordar las preocupaciones y los

valores sociales, ambientales y éticos de los individuos sobre los cuales una empresa tiene un impacto no económico.

El sentido de la necesidad del cambio en el modelo tradicional de la Contabilidad no es nuevo y en la Gran Bretaña en la década de 1970 era visto como un fenómeno generalizado (Napier, 2006). En la evolución de la CSM tuvo gran influencia la literatura de otras disciplinas, como la economía y la sociología, que contribuyeron a dar una visión de los hechos contables desde diferentes perspectivas, y a estimular el interés por parte de los académicos de la contabilidad en la ampliación del papel de la contabilidad.

Las investigaciones en la CSM presentan la preocupación con respecto a la ética en los negocios y a las externalidades generadas por decisiones internas a las empresas, que deben ser contempladas en la divulgación de información de base social a los diversos usuarios. Hay gran cantidad de revisiones de la literatura en CSM que reportan, de forma general, sobre el surgimiento y desarrollo de las ideas y posiciones sobre la relevancia y las prácticas de información social y medioambiental, las diversas cuestiones involucradas, las perspectivas y paradigmas que los motivan y orientan, los principales estudios, autores y publicaciones, y otros análisis al respecto de la evolución de la CSM.

Una extensa revisión de la literatura en CSM se muestra en Mathews (1997), abarcando el período 1970-1995. En el mismo, los estudios son clasificados entre empíricos, normativos, filosóficos, de enseñanza, regulatorios y no-contables. En el cuadro 3.1 presentamos un cuadro sintético de ese trabajo:

Cuadro 3.1 - Panorama de la literatura en CSM (Mathews,1997)

AUTORES	Año	ENFOQUE
ESTUDIOS EMPÍRICOS		
Ernst y Ernst	1972/78	
Trotman	1979	
Anderson	1980	
Arlow y Gannon	1982	
Belkaoui y Karpik	1989	
Freedman y Jaggi	1982/88	
Guthrie y Mathews	1985	
Mahapatra	1984	

Rockness	1985	Intentos de identificar, medir y reportar las informaciones presentadas en los informes anuales, la existencia de relación causal entre los volúmenes de datos y la característica de las empresas. Medida de la incidencia de divulgación de información medioambiental por las organizaciones.
Shane y Spicer	1983	
Trotman y Bradley	1981	
Ullman	1985	
Adams y Roberts	1995	
Blaza	1992	
Deegan <i>et al.</i>	1995	
Gibson y Guthrie	1995	
Harte y Owen	1991/92	
Roberts	1991/92	
Bowan y Haire	1975	Correlación entre informe social y los resultados de la organización. Informes sociales como medida de la responsabilidad social.
Abbot y Monsen	1979	
Guthrie y Parker	1989	Motivaciones para divulgación de información social con la Teoría de la Legitimidad.
Belkaoui,	1980	Reacción de los usuarios a la información de naturaleza social.
Grojer y Stark	1977	Desarrollo de informe para varios segmentos, en particular los empleados.
ENUNCIADOS NORMATIVOS		
Dilley y Weygandt	1973	Estado de flujo de recursos para actividades socialmente relevantes.
Ramanathan	1976	Proposición una serie de objetivos y conceptos de contabilidad social
Ullmann	1976	Informe de los impactos medioambientales del proceso de producción
Estes	1976/77	Medición de los impactos de la organización sobre el medio ambiente.
Dierkes y Preston	1977	Necesidad de un marco regulatorio para los impactos ambientales
Brooks	1986	Evaluación del desempeño social de la corporación
Mathews	1983/84	Modelo conceptual de informes socialmente orientados.
Longsdon	1985	Predicción de la respuesta de las organizaciones a cuestiones sociales.
Wartick y Cochran	1985	Desarrollo de un modelo de desempeño social corporativo.
Gray	1992	Modelo europeo de intentos para la sostenibilidad
Christophe y Bebbington	1992	Análisis sobre el modelo francés del Balance Social.
Bebbington	1993	Sostenibilidad.
Burrit	1995	Modelo de contabilidad medioambiental
DISCUSIÓN FILOSÓFICA		
Dowling y Pfeiffer	1975	Legitimación organizacional
Benston	1982/84	Medida en que los contables deben involucrar en contabilidad social y medioambiental
Rananatham	1984	
Donaldson's	1982	Justificación para una contabilidad social, basada en el contrato social.
Richardson	1985/87	Legitimidad como justificativa para el desarrollo de informes contables.
Richardson y Dowling	1986	
Gray <i>et al.</i>	1988	Rendición de cuentas y contrato social.
Hines	1988/91	Consecuencias de las decisiones de los contables. Valoración de la naturaleza.
Den Uyl	1984	Desafíos de la visión del contrato social de Donaldson (1982)..
Fiedler y Lehman	1995	El rol de la contabilidad en el desarrollo sostenible, rendición de cuentas y el factor medioambiental, auditoría medioambiental.
Batley y Tozer	1993	
Geno	1995	
Gray y Collison	1991	
Tozer y Mathews	1994	
Wildavsky	1994	Cuestiona la contabilidad medio ambiental desde la visión de Benston (1982/84)
Zadek y Reynard	1995	Investigación al respecto de la auditoría social.
LITERATURA CRÍTICA		
Linowes	1972	Críticas a la estructura de la contabilidad convencional para accionistas y acreedores
Wiseman	1982	Evaluación de la información medioambiental en los informes anuales.
Cooper and Sherer	1984	Críticas a la contabilidad tradicional en favor de la divulgación de informes sociales.
Burke	1984	Mantenimiento del <i>statu quo</i> en términos de estructuras sociales.
Tinker	1985	Crítica a la conducción de la contabilidad en la cuestión social y medioambiental.
Loughlin y Puxty	1986	La naturaleza condicionada y condicionante socialmente de la contabilidad.
Parker	1986/91	Discusión de temas polémicos en contabilidad social.
Puxty	1986/91	Contabilidad como instrumento de legitimación y mantenimiento del <i>statu quo</i> .
Tinker <i>et al.</i>	1991	La omisión política en los informes sociales corporativos.
Power	1991	Análisis de la conducción de la auditoría de medio ambiente.
Maunders y Burrit	1991	Crítica a la conducción de la contabilidad ante el problema ecológico.

Gallofer y Haslam	1995	Visión crítica de la auditoría medioambiental.
LITERATURA NO-CONTABLE		
Davis	1973/76	Necesidad de asunción de responsabilidad social por las empresas.
Eberstadt	1973	Análisis sobre qué es la responsabilidad social corporativa.
Parker y Eilbert	1975	Análisis de factores subyacentes en responsabilidad social.
Shocker y Sethi	1974	El contrato social como base para el control de las organizaciones.
Lindblom	1983	Legitimidad organizacional y sus implicaciones para la RSC.
Prest y Turvey Dasgupta y Pearce Mishan	1965 1972 1972/75	Investigaciones al respecto de los costes de las externalidades en la actuación de las empresas.
Siebert y Anta	1979	Adaptación contable a la visión de protección medioambiental.
Elkington	1990	Explicación con respecto a la preocupación por el medio ambiente y sostenibilidad.
Pearce <i>et al.</i>	1989	Contribuciones a la economía del medio ambiente.
Gray <i>et al.</i>	1993	Contabilidad para el medio ambiente.
Elkington y Jennings	1991	Criterios para auditoría medioambiental.
Vyakarnam	1992	Responsabilidad social de las compañías líderes.
Shinel Einsmann Tuppen Engelshoven	1991 1992 1993 1991	Análisis de política medioambiental corporativa. Teoría versus práctica.
Azone y Bertele Bhat Hutchinson	1994 1992 1992a	Importancia de desarrollar estrategias corporativas para el medio ambiente.
Hutchinson	1992b	Rol del directivo en el desarrollo de estrategias medioambientales.
Roy Whelan	1992	Contribución para el reciclaje a lo largo de la cadena de valor.
Hindle <i>et al.</i>	1993	Evaluación y reducción de impactos en el medio ambiente.
TEXTOS Y PROGRAMAS DE ENSEÑANZA		
Estes Johnson Livingstone y Gunn	1976b- 1979 1974	Introducción a los estudiantes de las ideas de contabilidad social y medioambiental y empleo de lecturas relacionadas en nivel de posgrado.
Gray <i>et al.</i> Blundel y Booth	1987 1988	Recomendación y descripción de programas de enseñanza que involucren o estudio de contabilidad social y medioambiental.
Parker <i>et al.</i>	1989	Contabilidad social y comportamental.
Gray	1990	Introducción a la contabilidad medioambiental.
Mathews Owen Perks Mathews y Perera Bebbington Owen	1993/74 1992 1993 1995 1995 1995	El papel de la contabilidad social y medioambiental en relación a la sociedad. Problemas asociados con la incorporación de nuevas ideas en el Currículum de contabilidad.
Gray <i>et al.</i> Puxty <i>et al.</i>	1994 1994	Sugerencias sobre la necesidad de programas adicionales para corregir problemas en la educación contable.
Owen <i>et al.</i>	1994	La educación en CSM en las universidades británicas.
MARCO REGULATORIO		
EUA		The Comprehensive Environmental Response Compensation and Liability Act. Intento de determinar la responsabilidad por la recuperación de contaminaciones.
Reino Unido.	1990	Environmental Protection Act. Registro de tierras contaminadas.
CICA – Canadá	1990/93	Marco regulatorio para la auditoría medioambiental.
Milne Ball y Bell Collier <i>et al.</i>	1992 1994 1993	Descripción de marcos regulatorios medioambientales.
Speach y Buhr	1994	Contabilidad y auditoría de problemas relacionados al medio ambiente.

Fuente: Elaboración propia, basado en Mathews (1997).

Se puede observar que, de forma general, los estudios empíricos en aquel período se basan en la divulgación de información social hecha por las empresas; los estudios normativos buscan definir objetivos, conceptos y medidas del desempeño social de las empresas; la discusión filosófica se centra en el contrato social y papel social de la Contabilidad; la literatura crítica cuestiona la actuación de la contabilidad tradicional. En la literatura no contable fueron ubicados los estudios sobre el papel social de las organizaciones, la RSC y la sostenibilidad. A pesar de pasados 20 años del fin del período abarcado en el estudio, estos temas siguen demandando mucha investigación y esfuerzos para que sean incorporados como temas centrales en la Contabilidad.

Otras revisiones se encuentran en Gray *et al.* (1995), Deegan (2002), Parker (2005), Owen (2007), Castelo y Delgado (2009), Nascimento *et al.* (2009) y Napier (2006). Entre los estudios pioneros en CSM se observan:

- Reflexiones acerca de la necesidad de actuación de la contabilidad en interés social (Mobley, 1970; Beams y Fertig, 1971; Churchman, 1971; Dilley y Weygandt, 1973; Shocker y Sethi, 1974; Estes, 1976, 1977; Ullmann, 1976; Dierkes y Preston, 1977);
- Externalidades causadas por las empresas a la sociedad (Ramanathan, 1976);
- Análisis empírico de los informes de las compañías listadas en Fortune 500, presentando tasas de divulgación de información de carácter social, como ética empresarial, recursos humanos, relaciones con la comunidad, producto, energía y medio ambiente (Ernst y Ernst, 1978);
- Influencia de la contabilidad como un sistema conservador del *statu quo* mediante el apoyo al capital en detrimento de los intereses del trabajo y sociales en general (Linowes, 1972; Cooper y Sherer, 1984; Laughlin y Puxty, 1986).

Los enfoques fueron incorporando otras preocupaciones como:

- Aplicación al sector público (Frost y Toh, 1998; Lewis, 2000; Burritt y Welch, 1997);
- Auditoría (Collison, 1996; Luz, 2000);

- Inversión socialmente responsable (Fayers *et al.*, 2000; Friedman y Miles, 2001; Miles *et al.*, 2002; Kreander 2001; Kreander *et al.*, 2002);
- Gestión ambiental (Bennett y James, 1997; Joshi *et al.*, 2001);
- Enseñanza (Lockhart y Mathews, 2000; Gray y Collison, 2002);
- Profesión contable (Wycherley, 1997; Parker, 1997; Deegan, 1997; Gray, 2005).

En el cuadro 3.2 presentamos algunas de las preguntas de investigación en CSM como las señaladas por Deegan (2002):

Cuadro 3. 2 – Preguntas de investigación en CSM

Preguntas	Estudios
¿Cuáles son los informes que las compañías están divulgando? Presente en gran parte de las primeras investigaciones en el área, en la década de 1970. Este tipo de trabajo todavía se está realizando hoy en día, con algunas de ellas se centran en comparaciones internacionales.	Ernst & Ernst, 1978; Teoh y Correa, 1984; Andrews <i>et al.</i> , 1989; Guthrie y Parker, 1990; Harte y Owen, 1991; Lynn, 1992; Adams <i>et al.</i> , 1995; Gibson y Guthrie, 1995; Niskala y Pretes, 1995; Deegan y Gordon, 1996; Gamble <i>et al.</i> , 1996; Choi, 1999; Bell y Lehman, 1999; Newson y Deegan, 2002.
¿Las prácticas de divulgación social y ambiental están asociadas a la rentabilidad, o con factores como sector, país de origen y tamaño?	Ingram y Frazier, 1980; Trotman y Bradley, 1981; Ullman, 1985; Cowen <i>et al.</i> , 1987; Fayers, 1998; Newson y Deegan, 2002).
¿Cómo reaccionan los inversionistas a la divulgación social y medioambiental?	Ingram, 1978; Buzby y Falk, 1978, 1979; Anderson y Frankle, 1980; Jaggi y Freedman, 1982; Shane y Spicer, 1983; Freedman y Jaggi, 1986, 1988); Epstein y Freedman, 1994; Blacconiere y Patten, 1994.
¿Cómo reaccionan los otros grupos de interés a la divulgación social y medioambiental?	Tilt, 1994; Deegan y Rankin, 1997.
¿Cuáles son las actitudes de los contables a la contabilidad social y ambiental?	Bebbington <i>et al.</i> , 1994; Deegan <i>et al.</i> , 1996.
¿Cuál la correspondencia entre la divulgación social y medioambiental y desempeño corporativo?	Wiseman, 1982; Rockness, 1985.
¿Cuáles las funciones de los instrumentos fiscales en relación a la protección del medio ambiente?	Baumol, 1975; Lockhart, 1997; O'Riordan, 1997.
¿Cómo es la educación contable sobre divulgación social y medioambiental? ¿Cuáles los obstáculos a la inclusión de los temas sociales y medioambientales en los programas de contabilidad de las universidades y las asociaciones profesionales?	Blundell y Booth, 1988; Gray <i>et al.</i> , 1994; Gibson, 1997; Gordon, 1998; Gray y Collison, 2001.
¿Cómo deben las organizaciones tener en cuenta su desempeño social y medioambiental? ¿Deben las externalidades ser atribuidas como coste' para fines de contabilidad financiera?	C.C. Abt Associates, 1972; Milne, 1991; USEPA, 1996; Bebbington y Gray, 1997; Mathews, 2000.
¿Qué teorías explican mejor cómo se divulga, o cómo se debería divulgar la información social y medioambiental?	Ramanathan, 1976; Cooper y Sherer, 1984; Benston, 1982, 1984; Belkaoui y Karpik, 1989; Mathews, 1993, 2000; Gray <i>et al.</i> , 1996; Lehman,

	1999; Deegan, 2000.
¿Cómo y por qué deben los sistemas de contabilidad de gestión incorporar los temas sociales y medioambientales?	Stone, 1995; Bennett y James, 1997, 1998; Ditz <i>et al.</i> , 1998; Parker, 2000).
¿Qué motiva a los administradores a la divulgación social y medioambiental?	Guthrie y Parker, 1989; Patten, 1992; Roberts, 1992; Deegan y Gordon, 1996; Deegan y Rankin, 1997; Adams <i>et al.</i> , 1998.
¿Cuál es el papel, o el alcance, de las verificaciones sociales y medioambientales, las certificaciones o auditorías?	Bauer y Fenn, 1973; Grojer y Stark, 1977; Brooks, 1980; Geddes, 1991; Gray y Collison, 1991; Gray <i>et al.</i> , 1991; Zadek, 1993; Gallhofer y Haslam, 1995; Power, 1997; Owen y Swift, 1999; Ball <i>et al.</i> , 2000; Owen <i>et al.</i> , 2000; Gray, 2002.
¿Son las prácticas de información social y medioambiental beneficiosas para la comunidad, o simplemente actúan para legitimar la estructura social que beneficia a algunos grupos a costa de otros?	Puxty, 1991.

Fuente: elaboración propia, fundamentado en Deegan (2002)

Las cuestiones de género también han sido planteadas como un factor explicativo importante en la literatura contable, como en Tinker y Neimark (1987), uno de los primeros en esa línea. También abordan esta problemática Lehman (1992), que muestra cómo las prácticas institucionales dentro de la profesión contable que restringen el acceso y progreso de las mujeres han persistido a lo largo del siglo, y Cooper y Puxty (1996) que afirman que muchas historias de contabilidad se encuentran atrapadas dentro de una "tradicción logocéntrica masculina". Otros en esa línea son Kirkham (1992), Kirkham & Loft (1993), Adams y Harte (1998), Cooper y Taylor (2000), Hammond y Sikka (1996). La raza y el origen étnico son tratados en los estudios de Hammond y Streeter (1994), Hooper y Kearins (1997), Neu (2000), Preston & Oakes (2001) o Hammond (1997). Sin embargo, es todavía raro ver a la teoría crítica explícita informar a los foros de contabilidad social (Tinker y Gray, 2003).

3.5.2 Perspectivas y teorías de base de la CSM

De forma general, el fundamento que subyace en gran parte de las formulaciones en CSM es la Teoría del Contrato Social, según la cual las entidades económicas tienen un contrato implícito con la sociedad por el que tienen el soporte legal y la autorización para poseer y utilizar recursos naturales y contratar empleados.

A cambio ofrecen productos, servicios y residuos al entorno, con lo que la sociedad espera verse correspondida. La existencia de las instituciones encuentra su razón de ser en que sus fines sean del agrado de la sociedad y sus beneficios se distribuyan entre los grupos de los que derive su poder (Ansoff, 1965; Linowes, 1972; Shocker y Sheti, 1973). En este sentido, la presentación de información social constituye la forma de explicar la utilización de todos esos recursos y los resultados obtenidos (Llena, 2001).

A las diversas teorías que se presentan en el área social y medioambiental se puede identificar la perspectiva funcionalista, que sigue al paradigma dominante en la contabilidad tradicional, y las visiones críticas de la contabilidad se identifican en un paradigma no-funcionalista, en el cual se identifican la perspectiva interpretativa y la perspectiva crítica (Burrell y Morgan, 1979).

3.5.2.1 Perspectiva Funcionalista

Por enfoque funcionalista se entiende la corriente teórico-contable que se basa en la Teoría de la Contabilidad positiva, cuyos estudios se centran en conceptos y suposiciones basadas en motivos y objetivos racionales y relega a un segundo plano lo histórico, metodológico, moral, ético y social en el estudio la Contabilidad Social y Medioambiental (Cosenza *et al.*, 2010). Esa perspectiva, que tiene sus fundamentos en la teoría neoclásica o marginalista, se basa en la idea de que es el funcionamiento del mercado el que determina el comportamiento de las empresas en la preparación y divulgación de la información financiera, incluyendo las de carácter social y medioambiental. Esta línea de pensamiento se apoya en la teoría del beneficio real y en la teoría de la utilidad.

a) Teoría del beneficio real

Los análisis desarrollados desde esa visión fueron dirigidos a la creación de una metodología para registrar el impacto total, la medición del beneficio verdadero, incluyendo los costos y beneficios sociales y medioambientales y la determinación de los costos ambientales desde la perspectiva del control de gestión. Sin embargo, de

acuerdo con Cosenza *et al.*, (2010), esta teoría tiene muchas limitaciones e inconsistencias en relación con el proceso de evaluación ambiental. Entre las cuales destaca:

- i) su dificultad para cuantificar algunos de los aspectos más intangibles (como en el caso de la vida humana, o fenómenos irreversibles, como la extinción de especies;
- ii) su incapacidad para determinar una tasa de descuento apropiada del componente ambiental (por ejemplo, la cuantificación de los costes nucleares futuros o la valoración de la pobreza);
- iii) no se puede evaluar el grado real de la incertidumbre implícita en el funcionamiento del ecosistema (tanto en términos probabilísticos como para los posibles escenarios);
- iv) ha demostrado modelos inconsistentes cuando se toman juntos o problemas de funcionamiento cuando utilizados aisladamente;
- v) tampoco es capaz de visualizar el aspecto motivacional en las decisiones sobre políticas ambientales adoptadas por las empresas, dado su grado de discrecionalidad y subjetividad.

b) Teoría de la Utilidad

Las investigaciones desde esa base se centran en la utilidad de la información para el mercado de capitales, tratando de asociar la relación entre la información revelada por la Contabilidad Social y Medioambiental y el valor de la conducta de la empresa en el mercado de capitales. Para ello, parten de la suposición de que el mercado es eficiente y que la publicación de la información ambiental implica un cambio en la valoración de los activos. Según Cosenza *et al.*, (2010), esta posición es adoptada por los principales organismos reguladores. El "*Report of the committee on environmental effects of organizational behavior*" de *American Accounting Association*" emitido en 1973, recomendó que la contabilidad busca nuevas formas de medir los efectos medioambientales en los estados financieros y intenta incorporarlas en los modelos de decisión de los usuarios. Ya el "*Report of the study group on the*

objectives of financial statements”, más conocido como Informe *Trueblood*, respalda el paradigma de utilidad para la toma de decisiones al enfatizar la importancia de la empresa alemitir información sobre las actividades que afectan a la sociedad, siempre que sean relevantes según el rol que la empresa desempeña en su entorno. Del mismo modo, el "enfoque de utilidad" presenta muchas dificultades, tanto la coherencia conceptual, como de contrastación empírica de sus postulados, lo que demuestra su incapacidad de justificar el tema socio-ambiental en cuanto a la relación con la responsabilidad y por la limitada concepción de usuario.

Mathews y Perera (1991), la Contabilidad social es deficiente tal como es presentada por la mayor parte de la literatura, ya que únicamente considera la presentación de informaciones adicionales y, quizá, de externalidades. No considera la posibilidad de cambios en la propiedad de los recursos de capital. Además, regula el mecanismo del mercado en lugar de eliminarlo de forma completa (Llena, 1999). Para Cosenza *et al.* (2010), aunque la Contabilidad, y más particularmente la Contabilidad Social y Medioambiental, vienen tratando de adaptarse a estas nuevas exigencias, la gran mayoría de la investigación contable actual en el área del medio ambiente aún se encuentra ubicada desde perspectivas funcionalistas.

3.5.2.2 *Perspectiva interpretativa*

La perspectiva interpretativa estudia las prácticas contables desde el punto de vista social, cultural y político en los cuales opera (Burchell *et al*, 1980; Berry *et al*, 1985; Hoque y Hopper, 1994; Covalski y Dirsmith, 1988a; 1988b; Carpenter y Feroz, 2001; Modell, 2002, 2003, 2005). Las principales teorías que se alinean bajo esta perspectiva son la Teoría de la Legitimidad, la teoría institucional y la Teoría de los partícipes (*Stakeholders*):

a) Teoría de la Legitimidad

Explora la noción de legitimidad organizativa y hace hincapié en que la legitimidad de la organización puede ser considerada como un recurso del que muchas organizaciones dependen para su supervivencia, ya que son parte de un

sistema social más amplio, al cual no sólo afectan sino que también son afectadas por ello, fundamentado en el concepto de “contrato social”. Las investigaciones se centran en ofrecer estrategias que las empresas pueden adoptar para alcanzar y mantener un estado de legitimidad. En el campo contable gran parte de los estudios están dedicados a analizar las motivaciones de las empresas para la divulgación de información social⁸². Las críticas consideran que existe poca investigación sobre cómo los directivos determinan los términos de su "contrato social", como que:

- no existen pruebas claras sobre qué estrategias de divulgación son más eficaces en cuanto a las expectativas de la comunidad acerca de las "prácticas apropiadas de negocios y / o el cambio de las percepciones de la comunidad sobre la legitimidad de una organización;
- existe poca información sobre quiénes son las partes más importantes en términos de conferir legitimidad corporativa y sobre las diferencias en las estrategias necesarias para ganar, mantener o recuperar la legitimidad y;
- tiende a tratar el contrato social de forma general, sin adentrar los problemas de segmentos específicos de la sociedad (Deegan, 2006).

b) Teoría Institucional

Trata de la interdependencia social y cultural de las relaciones entre las organizaciones y el entorno en que están integradas (Scapens, 1994; Carruthers, 1995; Carmona *et al.*, 1998; Dillard *et al.*, 2004). Se compone de dos divisiones: el viejo institucionalismo y el nuevo institucionalismo. El viejo institucionalismo fue iniciado con los estudios de Philip Selznick y sus académicos. El nuevo institucionalismo lo abordan Meyer y Rowan (1992), para quienes las estructuras reflejan los mitos de sus entornos institucionalizados en lugar de las exigencias técnicas de eficiencia, una realidad socialmente construida, isomorfismo

⁸²Entre ellos se encuentran los estudios de Patten (1992,1995); Lindblom (1994); Gray *et al.* (1995^a); Deegan y Rankin (1996); Deegan y Gordon (1996); Walden y Schwartz (1997); Brown y Deegan (1998); O'Donovan (1999); Deegan *et al.* (2000); Wilmshurt y Frost (2000); O'Donovan (2002); Deegan *et al.* (2002); Milne y Patten (2002); Patten (2005); Villiers y Staden (2006); Patten y Cho (2007).

institucional; y Scott y Meyer (1991), que consideran que las acciones son repetidas y asimiladas por todos los integrantes de una determinada organización.

c) Teoría de los partícipes

Considera que la información social es presentada por las entidades porque existe un numeroso grupo de agentes sociales interesados en la misma y en el funcionamiento de la entidad, y sin cuyo apoyo, explícito o implícito, peligraría la propia existencia de la compañía (Ullman, 1985; Roberts, 1992).

Las visiones sobre las teorías y paradigmas que subyacen a la CSM deben considerarse como aproximaciones a la realidad o intentos de identificar los pensamientos y motivaciones en perspectivas estructuradas y en modelos teóricos, ya que muchos son los puntos de vista y las motivaciones que pueden llevar a los autores a formular sus argumentos en favor de los cambios en la contabilidad. Además, en muchos casos, hay superposición entre una serie de teorías, como la teoría de los partícipes y la teoría de la legitimidad (Deegan, 2006), e incluso, se verifica la utilización de más de una teoría para proporcionar una explicación de determinadas acciones (Fiedler y Deegan, 2002).

5.5.2.3 Perspectiva Crítica

La perspectiva crítica considera que los enfoques desde la perspectiva interpretativa son muy ligeros para la necesidad de cambio que se impone ante la situación de degradación social y medioambiental que la contabilidad, por acción u omisión ayudó a crear. También son suaves las medidas de seguimiento y cobranza de responsabilidad social de las empresas sobre la comunidad en la que se asientan y de la cual toman recursos medioambientales y fuerza laboral, no raras veces de forma abusiva y expropiadora.

Desde esa perspectiva, la contabilidad debe cambiar de una forma drástica sus planteamientos para incorporar nuevos puntos de vista en sus informaciones y buscar promover mayores niveles de conciencia entre todos los relacionados con la

contabilidad. Es necesario un mayor entendimiento en cuanto a las consecuencias de sus prácticas, en oposición a la manera convencional, que privilegia cuestiones y conocimientos técnicos. Hay que señalar, sobretodo que la contabilidad no se ha constituido en una aspiración social y por eso gran parte de ella puede ser muy discutible (Roslender, 2006).

Hopper *et al.* (1987) cuestionan la idoneidad de los enfoques de la investigación contable señalando la incapacidad para contextualizar adecuadamente la contabilidad, mientras que al mismo tiempo se la trata como una práctica totalmente social.

Para Lehman (1999), las actuales condiciones sociales y los modelos de contabilidad ambiental se han desarrollado sobre la base de los marcos de procedimientos liberales, que limitan las propuestas de reforma⁸³.

Además, la contabilidad social y medioambiental se centra en la corporación como la entidad de contabilidad y erróneamente afirma ser capaz de influir en ella. Los estrictos marcos de rendición de cuentas liberales perpetúan el *statu quo* porque simplemente suministran información adicional a los grupos de interés, sin investigar críticamente lo que las corporaciones impactan en el medio ambiente natural. Así, las relaciones entre los estrictos marcos de rendición de cuentas liberales y la teoría de los partícipes perpetúan un entendimiento del papel de la contabilidad instrumentalmente concebido (Hopper *et al.*, 1987).

La evolución de la perspectiva crítica de la contabilidad está asociada a la interacción con otras áreas de conocimiento. Argyris (1952) empleó la psicología en un estudio relacionado con comportamientos asociados al control de gestión. Durante los años 1960, la sociología cobró importancia en las discusiones para el desarrollo de las ciencias sociales e incorporó la perspectiva multidisciplinar en el análisis de la sociedad, reconocido como sociología crítica, en lo que se observa una asociación con la Teoría Marxista y la Escuela de Frankfurt (Roslender, 2006).

⁸³Lehman (1999) considera que la concepción de la rendición de cuentas desarrollada por Gray *et al.* (1996) está basada en los principios liberales de Rawls.

La perspectiva de la sociología fue probablemente la que inicialmente atrajo el interés de aquellos que primero incluyeron una visión crítica en la contabilidad, en particular un grupo de académicos de la University of Sheffield en el Reino Unido (Roslender y Dillard, 2003). Lowe y Tinker (1977) empiezan a desarrollar una visión sociológica de la contabilidad y presentan críticas a la metodología de la contabilidad. Burrell y Morgan (1979) analizan la manera en que la contabilidad es estructurada por los arreglos sociales prevalecientes, insatisfactorios e insostenibles a largo plazo y que a la vez contribuye a su reproducción.

Las investigaciones en contabilidad desde la perspectiva crítica incorporan las visiones de la Teoría Crítica, de la Economía Política y de la Teoría del Proceso de Trabajo (*Labour Process Theory*).

a) Teoría crítica

La fuerte influencia de la Teoría Crítica en la investigación contable se debe a su fundamentación en la Teoría Social y en la Filosofía Social, además del hecho de tener afinidad con la definición de políticas intervencionistas, una forma de permitir el desarrollo de una contabilidad orientada a ofrecer mejoras sociales (Roslender, 2006).

Para Cooper y Sherer (1984) es una visión que reconoce el potencial de las personas (y el contable) para cambiar y reflexionar sobre diferentes intereses y preocupaciones, basadas en tres características centrales: a) El reconocimiento del "poder y conflicto en la sociedad", b) Una conciencia del "entorno específico histórico y social " dentro del cual opera la contabilidad, y c) La adopción de un punto de vista más emancipado de la motivación humana y el papel de la contabilidad en la sociedad.

Laughlin (1987) es considerado un promotor de la Teoría Crítica en el ámbito contable, más específicamente de la interpretación de Jurgen Habermas en la

comprensión de los sistemas contables en contextos organizacionales (Napier, 2006).⁸⁴

b) Teoría da Economía Política

El enfoque de estudio es en la relación entre economía, mercado y el Estado, y analiza la relación de la economía desde un amplio espectro político y comprometido en un ambiente social valorativo, oponiéndose a la economía neoclásica. Reconoce explícitamente los conflictos de poder que existen dentro de la sociedad y de las diversas luchas que se producen entre diferentes grupos dentro de la sociedad. Rechaza las soluciones de mercado, tales como las concepciones de medición y divulgación del resultado del negocio, pues esa visión no consigue representar a la realidad del fenómeno económico y social, como por ejemplo, el hecho de que la rentabilidad de una empresa puede estar determinada más por cuestiones de poder que por cuestiones de eficiencia y productividad.

La movilización de esta idea surgió con el cuestionamiento de Burchell *et al.*, (1980) sobre "*¿Qué problemas sociales y agentes se han involucrado con la aparición y desarrollo de la Contabilidad? ¿Cómo se ha entrelazado con otros aspectos de la vida social?*", además de advertir que tales investigaciones requieren innovación tanto teórica como metodológica. Tinker (1980) introdujo el término "economía política de contabilidad" y proporcionó una visión de cómo la práctica contable se basa en gran medida en el marginalismo de la economía neoclásica, y cómo un pensamiento económico diferente — la economía política — inspiraría una contabilidad diferente. Tinker *et al.* (1982) presentan una crítica de la teoría positiva de la contabilidad con un firme llamamiento a la comprensión histórica de la Contabilidad.

Para Guthrie y Parker, (1990), al asumir esa perspectiva, el investigador está en mejores condiciones para considerar cuestiones sociales más amplias que influyen

⁸⁴ Otras contribuciones son Tinker (1985), Laughlin and Puxty (1986), (Tinker *et al.*, 1991), Dillard (1991), Arrington y Puxty (1991), Parker (1991), Puxty (1991), Power (1991) y Maunders and Burrit (1991), Broadbent *et al.* (1991), Power y Laughlin (1992), Puxty *et al.* (1994), Broadbent *et al.* (1997), Galhofer y Haslam (1997, 2003), Power *et al.* (2003).

sobre el funcionamiento de una organización, y la información que se elige revelar. Otras contribuciones son Tinker (1980, 1985), Tinker, Merino y Neimark (1982), Cooper (1980) y Berry *et al.* (1985).

c) Teoría del Proceso de Trabajo

Analiza la situación de la continua degradación del trabajo a partir de la aplicación de los conceptos de la administración científica de Taylor, que impactaron muy negativamente en las condiciones de trabajo. La principal referencia es el estudio de Braverman (1974) respecto de:

- la apropiación de los conocimientos especializados de los empleados por parte de la administración;
- la separación de la concepción y ejecución de las tareas que despojó el trabajo de autonomía;
- la sumisión del ritmo de trabajo a la decisión de los directivos en lugar de a las normas de artesanía;
- la eliminación de varias categorías profesionales;
- la descalificación laboral y;
- la degradación del trabajo, acompañado por la constante presión a la baja sobre los sueldos y condiciones.

La teoría del proceso de trabajo asume que la realidad de la organización emana de la lucha de clases, en oposición a la visión funcionalista de la conducta racional y cooperativa. La realidad de la organización es uno de los conflictos derivados del antagonismo fundamental entre el capital y el trabajo (Hopper *et al.*, 1987).

También se observan enfoques basados en Foucault en el estudio del proceso de trabajo (Sewell, 1998; McKinlay y Starkey, 1998). Otras referencias son Littler (1982), Armstrong (1991), Hopper y Armstrong (1991). La principal crítica es que la conceptualización de Braverman de la habilidad y de su papel y su presencia en el

lugar de trabajo está demasiado formulado, y que la administración y sus motivaciones y procesos están insuficientemente teorizados.

Otras teorías utilizadas en las investigaciones al respecto de la divulgación de información social y medioambiental son la Teoría del Establecimiento de la Agenda (McCombs y Shaw, 1972), la Teoría de la acción comunicativa de Habermas (Unerman, 2004); Teoría de la estructuración de Giddens (Buhr, 2002) y la pedagogía de Paulo Freire (Thompson y Bebbington, 2005).

Desde luego consideramos imprescindible que la Contabilidad se haga a través de una visión crítica de los efectos de sus acciones u omisiones, sea en el campo profesional, sea en el académico. Para ello, hay que tener en cuenta las proposiciones de las diversas teorías que fundamentan la visión crítica, a empezar por el posicionamiento intervencionista, por el cual se reconoce la responsabilidad de actuar para la mejoría del entorno en que se actúa. Para ello, las teorías en que se basa la perspectiva se revelan complementarias en el intento de comprender las implicaciones sociales y medioambientales del funcionamiento de las entidades contables.

Este estudio se orienta en ese sentido, partiendo de la consideración que la Contabilidad tiene responsabilidad en la búsqueda de soluciones a los problemas que afligen la sociedad en lo que respecta a sus atribuciones. Reconoce los conflictos de interés entre las empresas multinacionales y las comunidades locales, y en ello el antagonismo entre el capital y el trabajo, así como que la rentabilidad de una empresa está determinada más por cuestiones de poder que por cuestiones de eficiencia y productividad.

3.6. INFORMACIÓN DE BASE SOCIAL Y LOS ENFOQUES SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL

3.6.1. Enfoque social y enfoque medioambiental

En el estudio de la información de RSC se observan referencias a la CSM como los estudios de base social y, de forma general, al término “informes sociales” que engloban aspectos sociales y medioambientales. Según Moneva y Llena (1996), los tipos de información social más difundidos son:

- Información sobre la labor social o información ética: comprendería aspectos como la integración de minorías, concesión de premios, patrocinios, integración de discapacitados, etc.;
- Información financiera medioambiental (cumplimiento de la normativa vigente, ahorro energético, inversiones en I+D para disminuir aspectos negativos del impacto ambiental, auditoría medioambiental, etc.)
- Información sobre personal o laboral.

Lo mismo se puede observar con respecto a algunas definiciones de Contabilidad Social:

“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 amplio: 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, 1988).

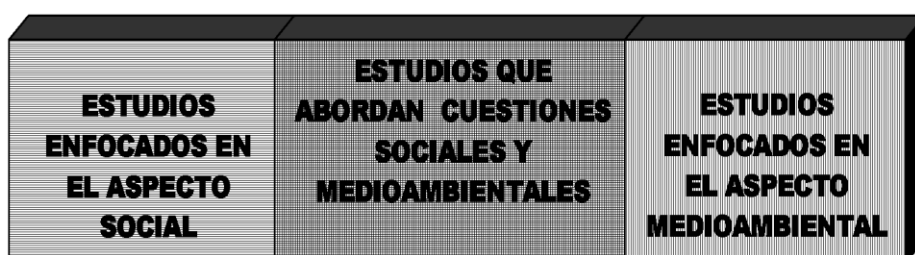
“La Contabilidad Social o de base social, es aquella en la que se incluyen las informaciones que genera la entidad para reflejar diversos aspectos sociales sobre los que puede impactar su actividad como son cuestiones relativas a los empleados, la comunidad social, el medio ambiente, otras cuestiones éticas, etc.” Llena (2001).

“La contabilidad social consiste en toda aquella información formal y de general conocimiento elaborada por la propia organización sobre el medio ambiente, condiciones laborales, relaciones con los clientes y proveedores, actividades vinculadas con las

comunidades locales, la ausencia de experimentos con especies animales, así como también las relaciones comerciales con países con regímenes no democráticos” (Parker, 2005).

Así, la división entre contabilidad medioambiental y contabilidad social no es algo plenamente establecido. Sin embargo, en el campo de la investigación se pueden aplicar más específicamente las definiciones de contabilidad medioambiental y contabilidad social, según su enfoque, como se presenta en la figura 3.1:

Figura 3.1 – Composición de contabilidad social y medioambiental



Fuente:

elaboración propia

Así, los estudios que se dedican a analizar aspectos exclusivamente medioambientales componen el cuerpo de la Contabilidad Medioambiental. Algunos ejemplos son Walden y Schwartz (1997), Buhr y Freedman (2001), Alciatore *et al.*, (2004), Mobus (2005), Lodhia (2006), Clarkson y Richardson (2007), Cho *et al.*, (2010), Bebbington *et al.*, (2012). La Contabilidad Social abarca a los estudios enfocados en el aspecto social, incluyendo empleados, consumidores, poderes públicos, comunidad y los diversos segmentos de la sociedad en general. Son ejemplos de ello Bowman y Haire (1976), Chan (1979), Belkaoui (1980), Trotman y Bradley (1981), Wiseman (1982), Ullman (1985), Cowen *et al.* (1987), Patten (1992), Roberts (1992), Arnold (2009), Graham (2009), Killian (2010), Cooper *et al.* (2011), Archel *etal.* (2011), Galhofer *et al.* (2011) y Jupe (2012).

La relevancia de la distinción entre los dos enfoques reside en posibilitar mejor sistematización y profundización en las fundamentaciones específicas para cada uno

de los enfoques, y en la definición del contexto y de los factores relacionados. Todo ello posibilita mejor visión para la proposición de medidas específicas.

La visión desde uno u otro prisma funciona como un filtro que nos permite comprender mejor cada tipo de problema. Eso seguramente proporciona avances en el desarrollo y aplicación del conocimiento contable como un todo. Sin embargo, hay que percatarse de que los conocimientos no son estancos, y que los fenómenos tienen implicaciones en diversas dimensiones, específicamente en la social y la medioambiental.

3.6.2 Necesidad de mayor desarrollo del enfoque social

A lo largo del tiempo, el enfoque social recibió progresivamente menos atención y los esfuerzos para controlar el desempeño social son todavía menores. La contabilidad medioambiental concentra casi exclusivamente los esfuerzos por medir e informar sobre el impacto de la actuación de las empresas en el medio ambiente (Gray, 1995; Albareda y Balaguer, 2008). Para Mathews (1997) y Nascimento *et al.*, (2009), los estudios en CSM se caracterizan por la completa dominación de la contabilidad ambiental sobre la contabilidad social.

La preocupación con los impactos medioambientales de la actuación de las empresas se encuentran plasmados en medidas objetivas para la protección ambiental, como el establecimiento de regulación de prácticas y procesos en relación a niveles de emisión de contaminación, tratamiento de efluentes industriales, explotación de recursos naturales, y establecimiento de estándares de consumo de agua y energías, reciclaje de materiales, etc.

Asimismo, se verifica el desarrollo de tecnologías alternativas, incluso como una intensa propaganda institucional por la sustentabilidad ambiental. Así, en la Declaración de Río de 1992, de los 28 principios enunciados, 24 están dedicados a aspectos ambientales. En el ámbito contable, cabe mencionar la creación por el

Consejo Económico y Social de la ONU del Grupo Intergubernamental de Trabajo de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes (ISAR), que trata de obtener un marco de información medioambiental para las empresas multinacionales.

Sin embargo, en lo que respecta al ámbito social, no se observan cualquier medida objetiva en el sentido de establecer criterios o niveles de sueldos para el alcance o el mantenimiento de sueldos dignos o medidas generales para la mejor distribución de renta en el planeta. Por el contrario, se observa una presión por el desmantelamiento de la regulación existente, y en el ámbito de las investigaciones predomina la visión de que la fuerza laboral es un coste.

En este sentido, Chueca (1998) señala que en materia económica subsiste el “Viejo Orden” centrado en el simple juego del poder. En materia ecológica no existe orden anterior alguno porque los problemas ambientales no han sido abordados hasta el presente y (cuando sí se han analizado) no se han tratado con la necesaria perspectiva planetaria. Para él, la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible exige la consecución de un orden ecológico internacional y una nueva forma de conducir la economía internacional.

Ante eso, somos de la opinión de que hay que dedicar mayor atención a los aspectos sociales en el ámbito de la Contabilidad, para que se pueda profundizar en la comprensión a ese respecto y posibilitar el desarrollo de medidas objetivas para la solución de los problemas sociales.

3.6.3 Concepciones de Contabilidad Social

La contabilidad social puede ser entendida entonces como la que suministra información social, considerando aspectos sobre empleados, consumidores, poderes públicos, comunidad y los diversos segmentos de la sociedad en general. Perks (1993) la define como aquella acerca de una amplia gama de aspectos económicos y sociales

de la compañía que rebasan el ámbito estrictamente financiero; generalmente a información sobre grupos de interés diferentes a accionistas y acreedores, tales como empleados y la sociedad en general. El término "contabilidad social" también se utiliza para describir una forma integral de contabilidad que tenga en cuenta las externalidades (Mathews y Perera, 1994), y que, en consecuencia, induzca a comportamientos que mejoren las condiciones de vida de la comunidad (Gray *et al.*, 1996). Algunas definiciones y posicionamientos destacados de la Contabilidad Social son:

Cuadro 3.3 – Definiciones de contabilidad social

Organismo o Autor	Definición
American Accounting Association	No establece una definición propia de contabilidad social, utiliza la genérica de la contabilidad: La contabilidad es la técnica y/o ciencia de medición e interpretación de las actividades y fenómenos que son de naturaleza económica y social esencialmente.
Seidler y Seidler	Modificación y aplicación de las prácticas, técnicas y disciplina de la contabilidad convencional, al análisis y solución de los problemas de naturaleza social.
Ramanathan	Proceso de selección de variables del comportamiento social de la empresa, las medidas y los procedimientos de medición, el desarrollo de información útil para la evaluación del comportamiento social y la comunicación de esa información a los grupos sociales interesados.
Gray, Owen y Maunders	Consideran que puede tener dos sentidos: <ul style="list-style-type: none"> ● Presentación de la información financiera acerca de los costes y beneficios relativos al impacto del comportamiento social de la empresa. ● Presentación periódica de un informe social de la entidad.
Mathews y Perera	Supone la ampliación de los objetivos de la contabilidad tradicional hacia nuevas áreas de información como la información sobre empleados, productos, servicios al vecindario y la prevención o reducción de la contaminación.

Fuente: Llena, 2001

La Contabilidad Social y la rendición de cuentas social abarcan una serie de cuestiones que requieren con urgencia la atención de los estudiosos a nivel internacional (Mathews, 1997; Gray, 2002; Parker, 2005).

Para Gray (2005), la importancia de la Contabilidad Social radica en una visión del mundo fuera del negocio y de la academia convencional, pero situadas en el centro del mundo intelectual, que tiene por objeto reparar un mundo en el que, por ejemplo, la injusticia, la explotación abierta y el engaño son moneda corriente y objeto de reverencia institucionalizada dentro y fuera de la academia.

3.7. INFORMACIÓN SOCIAL EN LA CONTABILIDAD Y ESTADO DEL VALOR AÑADIDO

3.7.1. “*The Corporate Report*” como referencia de información social

La información social se compone en gran parte de aquellas destinadas a atender a las necesidades de información de los empleados, incluyendo (Gray *et al.*, 1987):

- 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 (Gray *et al.*, 1987).

Una de las iniciativas más relevantes con respecto a la divulgación de información social por la Contabilidad fue el “*Corporate Report*” (ICAEW, 1975), con determinaciones de divulgación de información no financiera en los informes anuales de las empresas que representaron un considerable avance para la contabilidad. Es considerado por muchos el instrumento normativo más relevante en cuanto a la información de interés social. Para Jones (1995), es el primer intento serio de la profesión contable del Reino Unido para lidiar con cuestiones teóricas que subyacen a la práctica contable. Para Deegan (2002) fue un lanzamiento innovador, donde se discutió y se destacaron los “derechos” a la información. Archel (2003) señala que casi todos los autores parecen ponerse de acuerdo en que, al menos en el ámbito europeo, la publicación de “*Corporate Report*” fue el primer intento serio de regular la generalidad de las normativas contables en vigor.

El “*Corporate Report*” reconoce que el objetivo principal de la contabilidad financiera debe ser ayudar a los usuarios en sus decisiones e identifica siete grupos de usuarios legítimos – entre ellos los empleados, los clientes y los proveedores. En oposición a la visión tradicional de maximización del beneficio, la visión presentada en ese documento se acerca a la concepción de búsqueda de la equidad basándose en:

- Los diferentes intereses intervinientes en el funcionamiento de la empresa deben ser satisfechos por la información financiera sin ningún tipo de prioridad entre ellos;
- 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;
- A la información financiera se le concibe en un 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;
- La empresa debe poner de manifiesto la manera en que los diversos intereses reciben un trato equilibrado para provecho de toda la sociedad.

Este documento destaca el Estado de Valor Añadido (EVA) como la manera más simple y más inmediata de poner el beneficio en la perspectiva correcta de cara al conjunto de la empresa como un esfuerzo colectivo por el capital, la gestión y los empleados, reflejando cómo se ha utilizado el valor añadido para “pagar” a los que contribuyen a su creación. Tras la publicación del “*Corporate Report*”, sufrió un impulso la distribución del valor añadido con carácter de información social.

Otros informes sociales recomendados en el “*Corporate Report*” son el Estado de Empleo, que incluye toda aquella información cuya finalidad es mostrar la cuantía y composición de la fuerza de trabajo que la empresa emplea, así como los costes y sacrificios de cualquier índole incurridos a su favor, además del Estado de Transacciones Monetarias con el Gobierno, el Estado de Perspectivas y Pronósticos de Futuro y el Estado de los Objetivos de la Empresa, entre los estados complementarios.

3.7.2 Aspectos políticos y el posicionamiento contable

A pesar de su reconocida relevancia como referencia para la información social, las proposiciones del “*Corporate Report*”, no tuvieron la secuencia debida y la información sobre el valor añadido fue retirada de la relación de prácticas contables estandarizadas.

Las orientaciones políticas de los gobiernos en transición a la época tuvieron peso en ello. Según Jones (1995), mientras que el Gobierno laborista estaba dispuesto a poner en práctica algunas de las propuestas del informe, la administración que entró en 1979, conservadora, con su natural inclinación a no imponer cargas a las empresas, lo mataron. Visión similar es la presentada por Laughlin (2007), que señala que tan sólo tras cuatro años de haberse hecho obligatoria la divulgación por el gobierno del Partido Laborista, el gobierno de Margareth Thatcher determinó la eliminación de la divulgación del EVA en el Reino Unido en 1979, justificándolo como una cuestión de interés público.

Por otro lado, en el medio contable también se han hecho más fuertes las imposiciones de mercado. Jones (1995) señala que los debates contemporáneos en torno a la contabilidad inflacionaria dominaban la atención de los organismos de normalización, y a los informes sociales se les dio menor prioridad. Además, en contra del reconocimiento de los demás usuarios legítimos identificados en el “*Corporate Report*”, a los inversores se les ve en la actualidad como la “clase definitoria de usuario” (Beattie, 2000).

De hecho, en los *Statement of Principles for Financial Reporting* (ASB, 1999), se presenta a los inversores como la clase de definición de usuario y recomiendan que, para determinar qué información se debe incluir en los estados financieros y la forma de presentar esa información, por lo general puede suponerse que: a) la información que necesitan los inversionistas se dará, ya sea en los estados financieros u otra información financiera de propósito general; y b) la información que no es necesaria por parte de inversores no será necesario incluirla en las cuentas anuales.

En el contexto de las normas internacionales de contabilidad ocurre lo mismo, ya que el EVA sigue siendo un informe facultativo. Aunque el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) tiene esta declaración en cuenta al recomendar a las empresas que la presenten adicionalmente (IASB, 1999), sólo una minoría de las empresas se molestó en publicarlo en sus informes Anuales. Además, los que lo hacen, es bajo las circunstancias de sus propios intereses, hacia una relación costo-beneficio en la divulgación (Deegan y Hallam, 1991, incluido en Cosenza, 2003).

Actualmente, en la Unión Europea, a pesar de que la divulgación de información social estructurada es recomendada por los Expertos Contables Económicos y Financieros de la Unión Europea (UEC, 1983), la divulgación del EVA no se ha considerado en la legislación. En España el EVA desapareció de las cuentas obligatorias del plan, lo que de acuerdo con Larrinaga (2001), parece estar más relacionado con circunstancias de carácter social y político que técnico.

En Brasil, la normativa determina que el informe de naturaleza social y medioambiental debe divulgar los datos y las informaciones, obtenidas o no de la contabilidad, comprendidas como información de naturaleza social y medioambiental aquellas con respecto a la generación y la distribución de riqueza, los recursos humanos y la interacción de la entidad con el ambiente externo (CFC, 2004).

En nuestra opinión, a pesar de pasados 40 años desde la emisión del *Corporate Report*, los cuestionamientos al respecto de la omisión en torno al EVA son muy pertinentes y todavía más actuales. Frente al mayor problema de la humanidad – desigualdad y de la pobreza global – y la ostensiva retórica entorno al crecimiento económico como la principal solución recomendada para resolverlo, contrasta la omisión en cuanto a esclarecer al respecto de la distribución de riqueza, así como que el EVA permanezca como un informe voluntario, como todo lo que se refiere a la responsabilidad social de las empresas.

3.8 CONSIDERACIONES FINALES

Las críticas y cuestionamientos con respecto a la actuación de la contabilidad tradicional señalan una visión limitada, exclusivamente desde el prisma financiero y solamente desde los poseedores del capital; y apuntan la necesidad de cambios en la forma de pensar y aplicar los conocimientos desarrollados en esta área, para incorporar los intereses de todos los segmentos de la sociedad como usuarios legítimos de la Contabilidad. Es potencialmente importante para mostrar que la degradación ambiental, la quiebra ética, la degradación social y la alienación son consecuencia directa del éxito empresarial. Esto es especialmente importante cuando la cooptación de temas como la responsabilidad social, el desarrollo sostenible y la justicia social son objeto de la retórica generalizada (Gray, 2005).

En ese sentido, el efectivo cumplimiento del papel de la Contabilidad como Ciencia Social exige una visión sistémica de las interacciones de los diversos tipos de entidad objeto de sus análisis y de los efectos de las transacciones entre ellos, así como la asunción de su responsabilidad frente a todos los segmentos de la sociedad, sin estar reducida por un prisma interno o sesgado por intereses particulares. Eso exige:

- A. El reconocimiento de los efectos de las acciones y omisiones perpetrados en esa área de conocimiento desde todos sus campos de actuación por académicos y profesionales frente a la actuación de las entidades contables;
- B. El abandono de la perspectiva dominante de maximización de la riqueza de los accionistas, que es muy restrictivo ética y técnicamente y rehén de los intereses de un solo tipo de agente interesado.

Solamente a partir de ese reconocimiento generalizado entre académicos, profesionales y órganos de clase, es posible empezar a construir un conocimiento que incorpore una nueva perspectiva de la orientación y evaluación de los negocios y permita el cumplimiento del necesario y apropiado papel de mediador del conflicto distributivo, reconduciendo las acciones de estos agentes de la contabilidad.

En la implementación de estrategias y prácticas para la maximización de los resultados de las entidades contables se debe reemplazar la “racionalidad” tradicional por una racionalidad sustentable, orientada al equilibrio de fuerzas entre los agentes. Al no existir equilibrio de fuerzas, hecho indudable en la economía globalizada que vivimos, esa “racionalidad” termina por viabilizar y legitimar la imposición de las pérdidas a la parte más débil, como por un lado grandes corporaciones multinacionales imponiendo sus intereses frente a los intereses locales, sean trabajadores, proveedores, competencia, sociedad civil e incluso gobiernos locales. Solamente a partir de ese equilibrio es posible lograr que los intereses de bienestar social y preservación del medio ambiente sean respetados frente a los de máxima rentabilidad de los agentes dominantes de la economía. La desigualdad extrema no es solo moralmente condenable sino que, también, mina el crecimiento económico y, por tanto, supone una amenaza para la actividad empresarial.

En esto tiene gran relevancia el campo de la Contabilidad de Gestión, en el que se abordan estrategias y prácticas para la maximización de resultado de las organizaciones, basado principalmente en la reducción de costes, que tiene gran influencia en los profesionales contables y los directivos de las organizaciones. La conducción de las actividades empresariales que permita el desarrollo social y no afecte negativamente al entorno medioambiental, depende directa y ampliamente de la evolución de la Contabilidad, a través de la incorporación de una visión holística del funcionamiento e interacción de las entidades económicas entre sí y con la sociedad y de prácticas objetivas para ese fin.

Cada segmento de la sociedad tiene una responsabilidad en la búsqueda y aplicación de la forma correcta de actuar como su área de conocimiento y que tiene el poder de influir en los demás. El desarrollo del pensamiento contable y las proposiciones para la responsabilidad social de las empresas dependen del reconocimiento de la necesidad y de la legitimidad de la incorporación de los análisis de los impactos de las prácticas y estrategias de las organizaciones en el entorno como una prestación de cuentas inherente a la contabilidad.

Como medida objetiva, entendemos que la Contabilidad debe asesorar a la gestión en la toma de decisiones proveyendo información con la previsión de los efectos externos de las decisiones, soportado por estimaciones cuantitativas siempre que sea posible. En ese caso, el profesional estará, en el momento de su actividad, incorporando los intereses de los segmentos de la contabilidad externos a la empresa.

Otra responsabilidad que por cierto cabe a la Contabilidad, es mejorar las estadísticas existentes sobre desigualdad, incorporando información tributaria. El esclarecimiento sobre la forma debida de grabar las herencias, así como sobre la debida destinación de los recursos referentes, teniendo en cuenta sus efectos para toda la sociedad, así como analizar los efectos sociales de las deducciones fiscales y diversos tipos de argucias absolutamente legales que permiten eludir pagos sobre todo a grandes empresas y a los más ricos.

Hay que establecer el debate entre autoridades gubernamentales y tributarias, académicos y expertos fiscales acerca de los desafíos que enfrentan los países subdesarrollados para fortalecer el impacto distributivo de los sistemas tributarios, a través de la imposición a las altas rentas. Poner a disposición información proveniente de registros tributarios puede ampliar en forma significativa el alcance de los estudios sobre distribución de ingresos en los países de la región, lo que permite analizar en detalle los ingresos altos, aun con las limitaciones referentes a problemas de evasión, elusión, exenciones y cambios en las alícuotas impositivas, como se establece en los capítulos correspondientes.

La Contabilidad habrá ampliado su función cuando la información de base social no sea vista como un coste para la empresa, así como las remuneraciones de los trabajadores, y no ocupe un papel secundario en el conjunto de la información financiera suministrada. Tampoco debe la contabilidad prestarse a generar este tipo de información para que sirva apenas como estrategia de marketing para crear valor – lo que ocurre cuando no existe la preocupación y la divulgación de los efectos sociales y medioambientales de la actuación de las empresas. Tales formas de actuación están flagrantemente en contra de los intereses sociales.

La Contabilidad debe ser capaz de evaluar y evitar las pérdidas al conjunto de la sociedad, y más allá, de buscar el retorno adecuado para su evolución, lo que en dimensión global, abarca toda la humanidad.

Más allá de estructurarse para prestar las informaciones relevantes a todos los usuarios de la contabilidad, los investigadores y profesionales en Contabilidad deben pensar al respecto de la función y la responsabilidad social de la misma Contabilidad, así como sobre el papel que viene desempeñado a lo largo de su existencia y cual debería desempeñar.

CAPÍTULO 4: LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO COMO MEDIDA DE REPARTO DE RENTA Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

4.1 INTRODUCCIÓN

En los capítulos precedentes hemos visto que la riqueza mundial está muy concentrada, que la desigualdad en el flujo de rentas con los niveles bajos de ingreso de las personas está en la raíz del problema, y que las empresas están directamente implicadas en la medida en que sus prácticas contribuyen a la reducción de los sueldos.

Además, en el ámbito de la RSC no se observa referencias objetivas a la responsabilidad de las empresas en cuanto a una mejor distribución del ingreso, así como que no se presentan recomendaciones y parámetros objetivos para la evaluación de la contribución efectiva de las empresas al desarrollo económico y social del entorno con respecto a la distribución de la riqueza generada por su actividad.

Asimismo, discutimos la responsabilidad de la Contabilidad en la conformación de este marco, en la medida en que permanece a lo largo de ese problema, así como de los problemas sociales de manera general, por lo que entendemos que la Contabilidad debe proveer información de naturaleza social y más específicamente, de actuar como mediadora del conflicto distributivo.

En este capítulo buscamos integrar estas situaciones proponiendo la evaluación de la responsabilidad social de las empresas tomando por referencia la distribución del renta que realizan, utilizando datos generados por la Contabilidad.

Por ello, asumimos que la generación de valor añadido por las empresas contribuyendo a la formación del Producto Interior Bruto (PIB) no constituye un factor de responsabilidad social *per se*, pues un aumento del valor añadido puede repartirse de manera que unos se beneficien menos que otros, particularmente en lo que

respecta a los ingresos laborales, lo que incrementa las desigualdades. En este sentido, defendemos que la forma como las empresas realizan la distribución de la renta generada en su actividad se constituya como la principal medida de la contribución de la empresa a la evolución de su entorno y, así, en criterio objetivo de evaluación de RSC, considerando que la búsqueda de mayor equidad en la distribución del ingreso es un elemento indisociable de responsabilidad social.

Esa visión encuentra respaldo en la recomendación de la Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi de que nuestro sistema estadístico se centre más en la medición del bienestar de la población que en la medición de la producción económica y que es conveniente que dichas mediciones del bienestar se restituyan en un contexto de sustentabilidad. Asimismo, se recomienda que hay que otorgar más importancia a la distribución de los ingresos, del consumo y de las riquezas, y considera que el ingreso medio, el consumo medio y la riqueza media son datos estadísticos importantes pero insuficientes para aprehender de manera exhaustiva los niveles de vida (CMPEPS, 2009). Del mismo modo, consideramos que en la generación del valor añadido de las empresas hay que enfocarse más en la forma como lo distribuyen que el volumen total generado en sí.

Como referencia para la verificación del reparto del ingreso proponemos la utilización de la distribución del valor añadido, dispuesta en el Estado del Valor Añadido, que informa sobre el ingreso destinado o cada uno de los partícipes que han contribuido a la formación de la riqueza. Asimismo, considerando la necesidad de traducir los principios de responsabilidad corporativa en variables medibles a través de la construcción de estándares e indicadores, proponemos un modelo de evaluación de la distribución de renta con dos indicadores objetivos como medidas de la distribución y concentración de renta realizada por la empresa. Por último, para ilustrar y a la vez ensayar un parámetro de comparación, elaboramos una simulación de la distribución del valor añadido en condiciones de equidad.

4.2 DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, RSC Y CONTABILIDAD

4.2.1 Distribución del ingreso como factor de responsabilidad social

La inequidad asociada a la globalización, el incremento de la población y la pobreza forman parte de las consideraciones fundamentales asociadas a la sostenibilidad global. De acuerdo con la CMPEPS (2009), la evaluación de la distribución del ingreso es esencial para aprehender la sustentabilidad. Lo que se ha transferido hacia el futuro debe necesariamente expresarse en términos de stocks, ya se trate de capital físico, natural, humano o social. Un hogar que gasta su ingreso sólo en bienes de consumo aumenta su bienestar actual pero a costa de su bienestar futuro. Así, la cuestión de la distribución del ingreso está intrínsecamente asociada a la Responsabilidad Social Corporativa, por la finalidad principal de alcance de desarrollo sostenible, además de todo lo que concierne a la justicia social.

Las instituciones y políticas que promueven un entorno más equilibrado —en el cual todos los miembros de la sociedad tengan oportunidades parecidas de ser activos en lo social, influyentes en lo político y productivos en lo económico— contribuyen al crecimiento sostenible y al desarrollo. Por consiguiente, una mayor equidad será doblemente positiva para la lucha contra la pobreza, gracias a sus posibles efectos beneficiosos en el nivel agregado de desarrollo a largo plazo y gracias a las mayores oportunidades que abre a los grupos más pobres de cualquier sociedad.

La Declaración del Río sobre el Medio ambiente y el Desarrollo de 1992, introduce la concepción de equidad intergeneracional e intrageneracional, dispone en su tercer principio (ONU, 1992): *“el derecho al desarrollo debe ejercerse en forma tal que responda equitativamente a las necesidades de desarrollo y ambientales de las generaciones presentes y futuras”*. En el principio 5 se determina que: *“todos los Estados y todas las personas deberán cooperar en la tarea esencial de erradicar la pobreza como requisito indispensable del desarrollo sostenible, a fin de reducir las*

disparidades en los niveles de vida y responder mejor a las necesidades de la mayoría de los pueblos del mundo”.

Una parte de los que debaten el desarrollo sostenible plantea que se necesitan cambios fundamentales en el paradigma del desarrollo dominante y señala la importancia del aspecto distributivo, es decir, la equidad en la distribución de renta. (Dourojeanni, 1996; World Resources Intitute; 1994). Blauert y Zadek (1999) señalan que la sustentabilidad refleja un programa de acción de justicia social intergeneracional e intrageneracional, así como de protección ambiental.

De acuerdo con Barbier (1987), el desarrollo sostenible está directamente relacionado con incrementar el nivel de vida de los pobres, y puede ser medido en términos del aumento de comida, renta real y dinero efectivo, además de los servicios educacionales y de salud, entre otros, y sólo indirectamente relacionado al crecimiento económico agregado. El objetivo principal es reducir la pobreza absoluta en el mundo y minimizar la depredación de los recursos, la degradación ambiental, el desequilibrio cultural y la inestabilidad social. Para el Banco Mundial (2006), cuando las sociedades se hacen más equitativas en formas que generan mayores oportunidades para todos, los pobres pueden beneficiarse de un “doble dividendo”. En primer lugar, los pobres se benefician directamente del aumento de las oportunidades gracias a su mayor participación en el proceso de desarrollo. En segundo lugar, el propio proceso de desarrollo puede ganar en eficacia y en flexibilidad, ya que el aumento de la equidad produce instituciones más adecuadas, una gestión de los conflictos más eficaz y un mejor aprovechamiento de todos los recursos potenciales de la sociedad, incluidos los de los pobres.

Además, la equidad no sólo es necesaria para que se produzca un crecimiento sostenido, ni tampoco se trata simplemente de una exigencia ética o moral sino que es un Derecho formulado en términos jurídicos, regulado por el ordenamiento internacional. Para Chueca (1998), la satisfacción de las necesidades básicas de las generaciones presentes, más allá que una necesidad (y como se menciona en el tercer principio de la Declaración del Río), se trata del Derecho al Desarrollo, proclamado

como un Derecho Humano en la Conferencia Mundial de Derechos Humanos. La caracterización general del Derecho al Desarrollo es que es un derecho humano, universal, atribuible a todas las personas humanas, fundamental, inalienable y que engloba el resto de los Derechos Humanos.

Como uno de los retos del desarrollo sostenible, la equidad en la distribución de riqueza es un objetivo intrínseco de RSC. Muñoz Colomina (1987) sostiene que el que la empresa asuma sus responsabilidades plantea dos vertientes:

- a. Por un lado, la necesidad de medir en términos de costes y utilidades sus actividades sociales;
- b. Por otro, analizar cómo se realiza la distribución de los recursos generados en la actividad empresarial.

Para Bauer y Fenn (1972), 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 interactúa, es la esencia misma de la responsabilidad social.

En nuestra opinión, los principios morales y éticos son justificación suficiente para que las empresas busquen la equidad en la distribución de la riqueza generada en sus actividades. Sin embargo, la equidad distributiva se justifica también desde la perspectiva económica, siendo uno de los pilares del desarrollo sostenible, que solo es posible como el resultado de la agregación de los comportamientos responsables de todos en la esfera económica, ambiental y social.

4.2.2 Distribución del ingreso como asunto de interés de la contabilidad

El problema de la distribución de renta es un asunto por excelencia del campo de las Ciencias Económicas, y todavía uno de los principales problemas a resolver por la teoría económica. Sin embargo, muchas veces en el campo científico, especialmente cuando se aplica a la Economía, sucede que se obtienen cuadros multidimensionales

donde están registrados valores con atributos cualitativos resultantes de un conjunto de medidas u observaciones. Sin embargo, según las dimensiones de este marco, la interpretación de los valores brutos se vuelve una tarea laboriosa y, algunas veces, impracticable sin la utilización de técnicas de análisis de datos que permitan reducir la información de partida (Cosenza, 2011).

La información sobre el valor añadido por las empresas de un país, de forma agregada, en el PIB, es insuficiente para aprehender la contribución social efectiva de las empresas. Para la Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi, parece haber una diferencia pronunciada entre, por una parte, las mediciones habituales de las grandes variables socioeconómicas como el crecimiento económico y, por otra parte, las percepciones ampliamente generalizadas de dichas realidades. Es decir, las que importan realmente para el bienestar de los individuos. Eso puede explicarse, entre otros factores, porque ante cambios de gran amplitud en materia de desigualdad (y más generalmente en la repartición de los ingresos), el producto interior bruto (PIB) o todo agregado calculado por habitante puede no proporcionar una evaluación adecuada de la situación de la mayoría de la población. De esa forma, si las desigualdades se acentúan con respecto al crecimiento promedio del PIB per cápita, muchas personas pueden encontrarse en una situación difícil, incluso cuando el ingreso promedio ha aumentado (CMPEPS (2009).

Otro aspecto es que en los análisis económicos suelen ser considerados prácticamente sólo los efectos las políticas económicas (fiscal, monetaria, cambiaria, etc.), en consonancia con las concepciones de la economía neoclásica de funcionamiento del mercado, por lo cual el análisis económico *stricto sensu* es insuficiente para comprender el crecimiento económico y la distribución de la renta, siendo que un trabajo efectivo en esta área exige que el análisis se desvíe de la economía de mercado hacia la economía político-social (Kuznets, 1955).

Además, con respecto a la reducción de la pobreza y la desigualdad, en la visión económica hay, por un lado, una firme opinión de que depende de que haya un intenso crecimiento económico y, por otro lado, se encuentran los que entienden que

la calificación de la mano de obra y las políticas sociales son las herramientas más eficaces para lograr un mejor perfil distributivo, o incluso una combinación de estas dos posiciones (Sicsú *et al*, 2005). Estas visiones tienen en común que entienden el problema de la pobreza y la desigualdad como derivados de una disfunción de la economía, sea por el crecimiento económico insuficiente y o por la falta de calificación de la mano de obra y o de políticas sociales.

Sin embargo, en la raíz del problema están los bajos niveles de ingreso que reciben las personas y la precarización laboral, lo que ocurre bajo la lógica de la necesidad de reducción de los costes de la mano de obra, y por lo tanto, de las políticas y estrategias deliberadas de las empresas. De esta forma, en la falta de equidad en la distribución de la riqueza habrá un componente intencional por parte de los agentes económicos pero, en general, no son considerados en los análisis económicos, así como la capacidad de algunos agentes de determinar condiciones de funcionamiento de la economía, como es el caso de las grandes corporaciones multinacionales.

Así, es probable que la importancia del poder y de la forma de actuación de esas organizaciones, como influyentes en el nivel de renta de las personas y de la desigualdad, esté subestimada en los análisis econométricos debido principalmente a que éstos no tienen por foco los agentes económicos individualmente y tampoco los aspectos del comportamiento relacionados con la actuación de esos agentes.

Asimismo, el análisis de la responsabilidad de las empresas multinacionales de acuerdo con Grosse e Behrman (1992), requiere un estudio multidisciplinar. Sin embargo, esa tarea no es sencilla por dos razones: (a) los economistas, científicos y políticos utilizan perspectivas enfocadas en el contexto externo de las empresas multinacionales, asumiendo que la organización no es importante o la tratan como una “caja negra”; (b) los teóricos organizacionales se basan en perspectivas enfocadas en las operaciones internas de las empresas transnacionales y prestan poca atención a los contextos en los cuales operan.

En este sentido, el análisis de la distribución del valor añadido se constituye en una profundización necesaria de los análisis macroeconómicos proporcionando una visión de la distribución de la renta al nivel del agente económico, que la Contabilidad puede proveer.

Por otro lado, muchos usuarios de la Contabilidad, preocupados por un enfoque social de la información requieren datos que pongan de manifiesto la generación y distribución de renta obtenida en el período, ya que la cuenta de pérdidas y ganancias es insuficiente para satisfacer tales demandas, debido a su inclinación hacia los intereses de uno solo de los factores contribuyentes de la producción, esto es al capital (Gallizo, 1993b).

La relevancia de la presentación de informaciones sobre el desempeño social de las empresas buscando la mayor equidad en la distribución de la riqueza generada en la economía, está en consonancia con la visión de que la contabilidad puede y debe actuar activamente en los análisis coyunturales y de mercado (Marion, 2003), y a partir de allí, en la posibilidad de promover medidas, sea desde el ámbito interno de las empresas o en apoyo al poder público, para forzar a que los gestores de las empresas actúen de forma más comprometida con el desarrollo de su entorno.

4.3 DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO Y ESTADO DE VALOR AÑADIDO

4.3.1 Dinámica de distribución y distribución funcional de la renta

Las economías capitalistas modernas forman un conjunto complejo de relaciones entre diversos agentes económicos cuyas actividades generan un *producto total*, que es el valor de toda la producción que han logrado obtener las empresas. Así, la fuente original o primaria de todas las operaciones de renta es la venta que realizan las empresas del producto, con cargo a las cuales, las empresas reparten rentas al trabajo (sueldos), al capital (dividendos), al Estado (impuestos directos), llamadas *rentas primarias*.

Por su parte, el Estado puede redistribuir las rentas del sector público concediendo a las familias nuevas rentas, denominadas *rentas secundarias*, porque son el resultado de un segundo proceso de distribución a través de prestaciones sociales como becas, subsidios, pensiones, etc., así como pueden contratar trabajo en el mercado de factores (funcionarios) cuya retribución se suma al conjunto de las rentas del trabajo (Torres López, 2009).

La distribución del ingreso puede ser analizada con diferentes enfoques, como se sintetiza en el cuadro 4.1:

Cuadro 4.1 – Enfoques de la distribución del ingreso

Enfoque	Característica
DISTRIBUCIÓN PERSONAL	Visión del reparto de la renta total de un país entre los individuos y las familias.
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICO-ESPACIAL	Visión sobre las diferencias de renta entre los habitantes de diversas regiones.
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL	Visión del reparto de la renta según la "función" que ejerce el factor que se retribuye en el proceso productivo.

Fuente: Elaboración propia

El enfoque más difundido en los informes respecto a la distribución del ingreso es el de la distribución personal, el reparto de la renta entre los individuos y las familias, sin tener en cuenta el origen de los ingresos. Los datos presentados en el capítulo 1 de este estudio se encuadran en esa perspectiva. Sin embargo, la perspectiva que adoptamos para los análisis que se siguen es la distribución funcional de la renta, por presenta mayor correlación con la RSC, que demuestra el reparto del excedente económico alcanzado por la empresa entre los factores productivos que han contribuido a su generación.

El debate sobre la distribución funcional de la renta – la asignación de rentas a los factores que intervienen en los procesos de producción (trabajo y capital) está en los orígenes mismos de la economía moderna. David Ricardo, economista clásico y considerado pionero de la macroeconomía moderna en su obra “Principios de economía política y tributación”, publicado en 1817, afirma que el propósito de la economía debe ser determinar las leyes que regulan la distribución del producto

nacional entre propietarios de tierra, dueños del capital y trabajadores, en la forma de renta, lucros y sueldos respectivamente, así como verificar los cambios en la distribución funcional del ingreso entre estos factores a través del tiempo. Sin embargo, Ricardo implícitamente considera que la tierra no genera valor sino que la renta es la forma de redistribución del valor creado por el trabajo, y así la verdadera lucha se sostiene entre capital y trabajo, dado que el valor del producto se divide solamente en dos porciones: una constituye los beneficios del capital, y otra los sueldos del trabajador (Graña, 2007).

En muchos países occidentales en las últimas tres décadas (1980-2010) el peso de las rentas de capital ha aumentado respecto a las rentas del trabajo, y existe un cierto debate sobre las razones de esos cambios en la distribución funcional.

4.3.2 EL Estado del Valor Añadido: informe de la distribución funcional de la renta

El valor añadido es la riqueza generada por una unidad económica en el período considerado, a través de las sucesivas transformaciones intermedias de la materia-prima que generan y añaden valor a cada nueva etapa, hasta llegar a la condición de producto final para la venta. Según Gallizo (1993a), representa los recursos generados por la actividad de los factores productivos internos de la empresa, es decir, capital y trabajo. En ese sentido, el valor añadido también expresa la importancia económica de la empresa en el conjunto de la producción nacional, dado que el $\sum VA = PIB$.

El informe contable que muestra el valor económico generado por una unidad productiva y simultáneamente su distribución entre los factores de producción, es decir, en los agentes que han contribuido a la creación de valor es el Estado de Valor Añadido (EVA) y de esa forma, permite una visión de los montantes destinados a cada tipo de ingreso ya en su fuente primaria de distribución, la unidad productiva.

El EVA está estrechamente relacionado con el concepto de responsabilidad social y ha surgido para atender a las necesidades de información de los usuarios con respecto al valor de la riqueza creada por la empresa y su utilización (Hernández, 1997, De Luca, 1998). A lo largo de los años setenta se desarrolló un gran movimiento a favor de la elaboración del EVA coincidente con la corriente doctrinal que defendía la “responsabilidad social de la empresa”. Reconocidos autores se manifestaron proclives a esta nueva tendencia de presentar informes sobre el valor añadido. Por ejemplo D. Solomons (1974) sugirió un estado de rentabilidad social incluyendo en él al valor añadido, por representar, en su opinión, el más apropiado punto de partida para desarrollar cualquier medida de las realizaciones sociales de la empresa. Por su lado, E. Hendriksen (1974) defendió que el valor añadido, es el más pertinente concepto de renta en el amplio sentido, para enjuiciar la responsabilidad social de la empresa (Gallizo, 1993b).

Gröjer y Stark (1977) presentaron una visión de las bases teóricas y prácticas para los informes en contabilidad social y un informe social detallado de una empresa suiza, buscando describir el retorno que los diversos grupos de interés obtienen en su relación con la compañía analizada. Asimismo, Albarch (1978) sostiene que el EVA es un informe de mucha relevancia como forma de representación de los diversos flujos de relaciones sociales en el mundo moderno. En un análisis de la distribución de la renta de las sociedades, concluye que a partir de los cambios en la distribución de la renta, se puede verificar la evolución y las tendencias de cómo los grupos sociales logran la atención de sus demandas por parte de las corporaciones.

Un estudio de gran relevancia es el de Burchell *et al.* (1985) a partir del informe sobre el valor añadido en el Reino Unido, en el que analizan el papel de la Contabilidad en el contexto de la Economía Nacional y la relevancia de este informe para la manifestación de las políticas económicas y sociales.

Cosenza *et al.* (2002) realizaron un estudio sobre los datos históricos disponibles de los porcentajes de las variables de reparto del valor añadido durante el período 1999-2000 para medir la presión ejercida por los diferentes agentes

económicos y analizar la importancia del EVA a la comprensión de los aspectos socio-económicos relativos a las compañías, y de sus relaciones con su entorno. Como parte de los resultados identificaron la tensión interna causada por exigencias laborales y obligaciones fiscales, indicando una oposición entre el pago de un determinado porcentaje del valor añadido a los empleados y el gobierno, frente a la parte asignada a los beneficios retenidos. La atención prestada a las obligaciones con el personal variaba según la estabilidad de cada empresa y las decisiones con respecto a la asignación de recurso han estado sujetas a la capacidad de presión que tuvieron los agentes.

Así, el EVA se constituye en un informe que permite la evaluación de la distribución funcional de la renta. Aunque la distribución funcional de la renta se refiera al reparto de renta entre los factores de la producción, fundamentalmente el trabajo y el capital, hay agentes económicos como el Estado que, no siendo factor productivo, ha contribuido de forma indirecta a la creación de valor por la empresa por prestar servicios diversos y, por tanto, es partícipe en el reparto de la renta. Así, además del factor trabajo y el capital propio, se considera al Estado, al capital ajeno y a la propia empresa en ese reparto, como se observa en el cuadro 4.2:

Cuadro 4.2 – Modelo de simplificado del EVA

GENERACIÓN DEL VALOR AÑADIDO	
Ventas	5.500.000
(-) Materiales y Servicios adquiridos de terceros	<u>1.400.000</u>
Valor Añadido de la actividad productiva	4.100.000
<u>Riqueza transferida de terceros</u>	
Ingresos Financieros	160.000
Ingresos de Equivalencia Patrimonial	<u>140.000</u>
Valor Añadido total de los negocios	4.400.000
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO	
<u>EMPLEADOS</u>	
Sueldos	2.145.000
<u>GOBIERNO</u>	
Impuestos	950.000
<u>ACCIONISTAS</u>	
Dividendos	190.000
Beneficios retenidos	625.000
<u>EMPRESA</u>	
Amortización	200.000
<u>PRESTAMISTAS</u>	
Intereses	290.000

Total distribuido	4.400.000
--------------------------	------------------

Fuente: elaboración propia, adaptado de De Luca (1998)

El EVA se completa con datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y de la Propuesta de Distribución de Beneficios, pero su elaboración todavía suscita muchas consideraciones, como si el cálculo debe tener por base la producción (el concepto económico) o las ventas (el concepto contable). Además, la composición de las cuentas conlleva una cierta carga de subjetividad en cuanto a las partidas que deben ser empleadas para su composición, los conceptos que deben incorporarse en estas partidas o incluso la forma de valoración de los ítems representados por estos conceptos.

Larrinaga (2001) señala que la formulación del EVA no es independiente de las diferentes posiciones políticas acerca de quién produce el valor o de quién se puede apropiar de él, es decir, las diferentes formulaciones están ancladas en diferentes concepciones políticas y económicas. Un ejemplo son las asignaciones a los sueldos, que prevé la consideración de formación de los empleados como una forma de remuneración indirecta. Sin embargo, hay posicionamientos en los que esto se considera, sobre todo, una necesidad y un beneficio para la empresa y no una renta al empleado. Otro caso ocurre con los impuestos, cuando las retenciones de impuestos que practica la empresa a los destinatarios en las remuneraciones a los empleados y otros, las hacen aparecer en el apartado de aportaciones de la empresa al Estado.

Para Gallizo (1990), la objetividad se alcanzará cuando la información contable sea elaborada utilizando reglas de procesamiento que impidan la introducción de criterios subjetivos en la preparación de estados contables, de tal modo que en el EVA, tras la aplicación de principios contables, será condición *sine qua non* para su objetividad que pueda ser revisado por medio de una auditoría. Sin embargo, no es nuestro objetivo entrar en esta discusión, sino presentar una visión general y simplificada de la función que este instrumento contable puede ejercer como fuente de información social y de evaluación de la distribución de renta.

Considerando la necesidad de dotar los planteamientos en RSC de contenido práctico, el EVA se configura como un instrumento de gran relevancia dicha finalidad.

4.4 PROPUESTA DE UN MODELO DE EVALUACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO CON BASE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO

4.4.1 Criterios para la formulación de parámetros de evaluación de la distribución del ingreso

Podemos entender la equidad distributiva como un equilibrio entre los intereses involucrados en la dimensión social y en la dimensión económica. Para el Banco Mundial (2006), la equidad se define en función de dos principios básicos. El primero es la igualdad de oportunidades, a saber, que los logros de una persona a lo largo de su vida deberían estar determinados fundamentalmente por sus propios talentos y esfuerzos, más que por circunstancias predeterminadas como la raza, el género, los antecedentes sociales y familiares o el país de nacimiento. El segundo principio es la ausencia de privación en los resultados, en particular en el ámbito de la salud, la educación y el consumo. Estos criterios de equidad son claros y reconocidos, pero la definición de parámetros objetivos de equidad distributiva es un problema muy complejo porque no es fácil ponerse de acuerdo acerca de lo que se entiende por una justa distribución de los recursos, una vez que implica juicios morales y éticos y preferencias que llevan los asuntos económicos al terreno de la política, la ideología o el poder social en todas sus dimensiones. Asimismo, según Torres López (2009), hay que tener en cuenta que, incluso si existiera consenso social acerca de lo que se considera justo, podría ocurrir que medidas que garantizaran la equidad pudieran provocar como efecto perverso la falta de eficacia en la utilización de los recursos. Esto significa que el problema distributivo ha de plantearse en consonancia con las condiciones que permiten, al mismo tiempo, alcanzar una utilización de los recursos.

Así, hay que plantearlo partiendo de la consideración de alteración de los parámetros actuales de distribución: a) de riqueza (que hacen que el 10% más rico

posee más del 82% de los activos del planeta y el 90% se queda con sólo cerca del 17%), para garantizar la satisfacción de las necesidades básicas de cada persona, como por ejemplo, la vivienda; b) de ingreso (que hacen que el 10% más rico acapara lo mismo o más que el 90% más pobre en el total de las rentas generadas), para garantizar la ausencia de privación.

En el primer caso, la capacidad de redistribución del Estado a través de impuestos y transferencias es de suma importancia, como hemos tratado en los capítulos anteriores. Así, nuestro objetivo recae en el establecimiento de parámetros para la distribución del ingreso, como proporciones adecuadas de participación en el ingreso total, por lo que hay que establecer unos niveles de ingresos mínimos para cada segmento de agentes de la economía, entre otras consideraciones.

Una vez establecidos y instituidos los parámetros de distribución del ingreso, la equidad se mantiene si las proporciones de participación de cada segmento son mantenidas en la distribución del renta, es decir, si las variaciones en dichas participaciones mantiene una estrecha relación con las variaciones del valor añadido.

Así, un primer parámetro a ser considerado es la correlación entre las variaciones ocurridas en la proporción del ingreso que cada segmento recibe y las variaciones mismas del valor añadido. De ese modo, una vez logrado que la participación de cada uno de los factores en el valor añadido obedezca a unos parámetros de equidad que garanticen la igualdad de oportunidades y la ausencia de privaciones, cualquier variación en las proporciones significa un perjuicio para un segmento en favor del otro y, por tanto, una reducción de la equidad. Es decir, que según cómo sean esas variaciones, se estará favoreciendo más a uno u otro segmento, promoviendo mayor distribución o concentración del ingreso.

4.4.2 Evaluación de los efectos en la distribución de renta en la economía

Resulta esencial buscar comprender cómo la distribución a un determinado factor puede afectar a los otros y a la situación de distribución de renta general en la economía. La importancia de este punto de vista viene de que las consecuencias sobre la distribución de renta sobrepasan la suma de sus efectos separados. Así, buscamos desarrollar una medición del efecto acumulado para fines de evaluación del nivel de distribución de renta realizado por la empresa recopilando las informaciones sobre el “reparto combinado” que atiende a este fin.

En ese sentido, para analizar los efectos de la distribución del valor añadido en la distribución de renta en la economía, proponemos un indicador de la distribución de renta (IDR) y un indicador de la concentración de renta (ICR), considerando los segmentos tradicionalmente representados en el EVA, a saber los empleados, los accionistas, el gobierno y la propia empresa.

I. Indicador de Distribución de Renta

Para la composición de este indicador agregamos los montantes distribuidos a los sueldos, partiendo de la consideración de que, de forma general, los sueldos pasan a las manos de personas físicas y se destinan exclusivamente a la satisfacción de las necesidades básicas, yendo directamente a la circulación en la economía. Con respecto a los impuestos, partimos de la visión de que parte significativa de los mismos se destina al pago de sueldos de los funcionarios públicos por los servicios prestados por el Estado. Además, el seguimiento de la evolución del nivel de vida de los ciudadanos por la perspectiva de los hogares, es decir, la que involucra el cálculo del ingreso y del consumo de los hogares supone, por lo que a él se refiere, tener en cuenta las transferencias entre sectores tales como los impuestos percibidos por el Estado, las prestaciones sociales que éste otorga, así como los servicios proporcionados por el Estado, tales como los servicios subvencionados, en particular la salud y la educación (CMPEPS,2009). El Estado necesita cumplir la

función de redistribución de la renta, necesaria para corregir las imperfecciones del mercado (Stiglitz, 2008). Según Torres López (2009), eso exige medidas inmediatas básicamente a través de tres vías:

- Estableciendo condiciones para que el reparto inicial de los derechos y de la riqueza sea más equitativo. Es decir, garantizando que en la carrera de la vida no haya individuos que partan con ventajas insalvables para otros;
- Procurando que los gobiernos compensen a quienes han resultado peor parados en el reparto de los ingresos dándoles más ayudas o facilidades;
- Garantizando sistemas de protección para que quienes tienen, pasan o están en situaciones de penuria no sufran efectos negativos insalvables.

Además, hay que considerar la concepción del efecto multiplicador de los gastos públicos, que indica que las variaciones en el gasto público provocan variaciones mayores en el nivel de la renta por la posibilidad de utilizar la política fiscal como un importante instrumento de política económica para influir sobre la producción y la renta (Torres López, 2009).

Así, la parcela de sueldos más la parcela de impuestos representan la distribución de renta, de forma que el Indicador de Distribución de renta queda definido por la razón entre la suma de esas dos magnitudes y el valor añadido.

$$\text{IDR} = \frac{\text{SUELDOS} + \text{IMPUESTOS}}{\text{VALOR AÑADIDO}}$$

II. Indicador de Concentración de Renta (ICR)

Para el Indicador de Concentración de Renta (ICR) agregamos los beneficios, base de la remuneración del capital, y las amortizaciones, cantidad del reparto que se ha destinado a la autofinanciación, es decir, mantenimiento y expansión de activos. Esos destinos representan la parte de la renta que permanece en poder de los propietarios del capital, sea para la acumulación, sea para el autoenriquecimiento de la propia empresa (Gallizo, 1993). Además es el capital el que ostenta la propiedad de los medios de producción.

Así, el ICR es la razón entre la suma de los beneficios y las amortizaciones y el valor añadido:

$$\text{ICR} = \frac{\text{BENEFICIOS} + \text{AMORTIZACIONES}}{\text{VALOR AÑADIDO}}$$

En esta proposición no estamos considerando a los prestamistas pues, aunque, en términos económicos, el capital ajeno es entendido como un factor de producción, tal retribución no representa remuneración del trabajo ni del capital propio, y tampoco se hace en función de productividad y la rentabilidad derivadas de la actividad de la propia empresa, sino de las circunstancias particulares del mercado financiero. Entendemos que para incluir ese tipo de remuneración en nuestro modelo de distribución de renta, tendría que ser en concepto de retribución del capital, sumándose a los beneficios y la amortización, como concentración de renta, lo que tampoco nos parece correcto (aunque en el proceso de intensa concentración de empresas en nivel global, pueda haber coincidencia de propiedad entre organizaciones que operaran en la producción de bienes y servicios y organizaciones que operan en el mercado financiero).

Hay que resaltar que esta concepción es limitada al tipo de información que disponemos en el Estado del Valor Añadido. Su relevancia está en proponer las bases para que se formulen modelos más completos de análisis de la distribución de renta, teniendo en cuenta no sólo los aspectos cuantitativos de la constitución de los factores, sino también otros factores involucrados en la determinación de la situación de distribución de la renta en la economía.

4.4.3 Simulación de distribución del valor añadido en situación de equidad

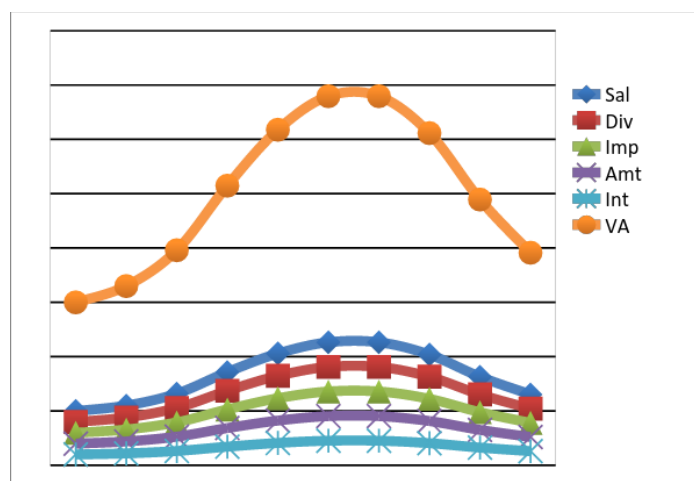
Suponiendo que en una economía se ha logrado una distribución equitativa y aún unas condiciones normales de funcionamiento de la economía, es de esperar que la variación de la participación de cada factor acompañe la variación del valor añadido.

Para ilustrarlo, desarrollamos una simulación de distribución de renta estableciendo cifras hipotéticas para el valor añadido, así como para su distribución a los factores, tal como desarrollamos a continuación:

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
Valor Añadido:	15000	16500	19800	25740	30888	33977	33977	30579	24463	19571
<u>Distribución:</u>										
Sueldos	5000	5500	6600	8580	10296	11326	11326	10193	8154	6524
Dividendos	4000	4400	5280	6864	8237	9060	9060	8154	6524	5219
Impuestos	3000	3300	3960	5148	6178	6795	6795	6116	4893	3914
Amortizaciones	2000	2200	2640	3432	4118	4530	4530	4077	3262	2609
Intereses	1000	1100	1320	1716	2059	2265	2265	2039	1631	1305

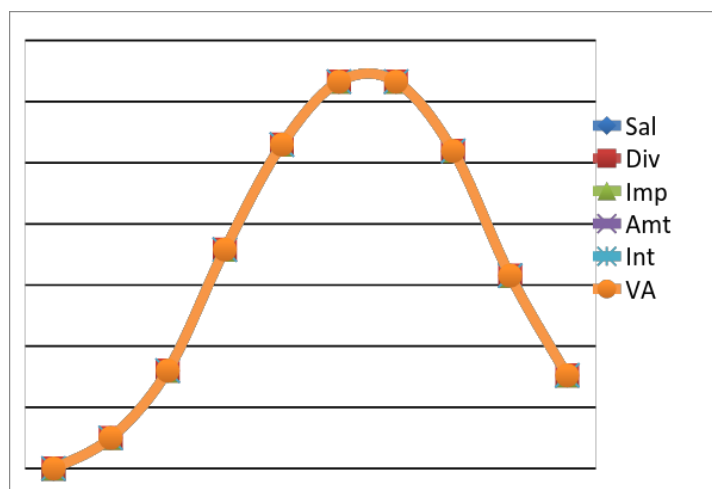
En este modelo, la evolución de la participación de cada factor acompaña proporcionalmente la evolución del valor añadido, no alterándose las proporciones de participación entre ellos:

Gráfico 4.1 – Valor añadido y su distribución por factores



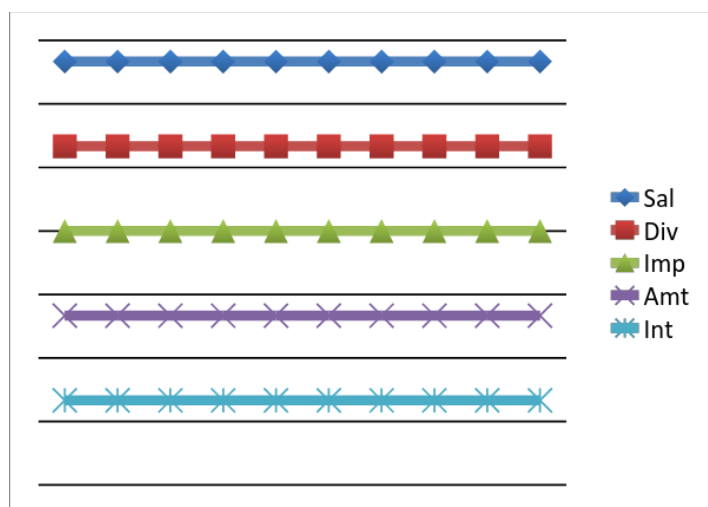
Todos los factores experimentaron tasas de variación anual iguales a las tasas de variación del valor añadido, y los flujos presentan comportamiento idéntico:

Gráfico 4.2 – Variación de la distribución del valor añadido a los factores



Dado que cada factor incorporó las mismas tasas de variación del valor añadido, la participación de cada factor permanece constante a lo largo del periodo:

Gráfico 4.3 – Participación de cada factor en el valor añadido (%)

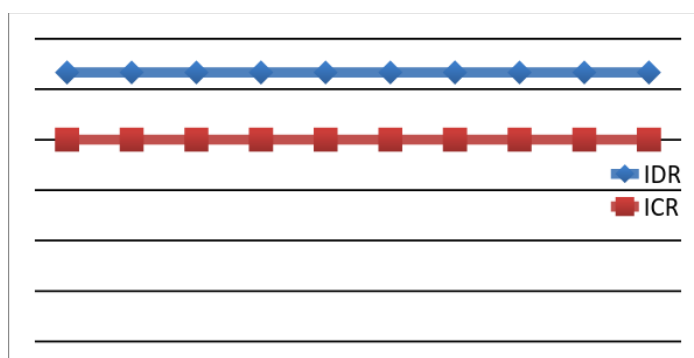


Dado que no hay variación en la participación de ninguno de los factores, se mantienen constantes a lo a largo del período la proporción de renta distribuida (53,3%) frente a la parcela de renta concentrada (40,0%)⁸⁵:

⁸⁵ La diferencia con el 100% que corresponde al total se debe a la proporción de los intereses (6,7%), que no se incluyen en el modelo.

Tabla 4.1 – Porcentajes de distribución y de concentración de renta

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
IDR	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%	53,3%
ICR	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%

Gráfico 4.4 – Porcentajes de distribución y de concentración de renta

En este caso hipotético, se mantiene la correlación de fuerzas entre todos los agentes del mercado, haciendo que la forma de reparto del valor añadido dada al inicio del período se mantenga hasta el final del período.

Así, las variaciones en las participaciones de cada segmento en el valor añadido son un punto del cual se puede partir para establecer parámetros de variación que permitan reducir las desigualdades en la distribución del ingreso, ya que las variaciones en las proporciones significan alteración en el volumen de rentas destinada a cada segmento.

Resaltamos que este es un ejemplo extremo, en que ninguno de los factores sufrió variación en el porcentaje de participación a lo largo del período, apenas como referencia de mantenimiento de la correlación de fuerzas entre ellos. Sin embargo, sabemos que no es lo que ocurre en la realidad, en la que los porcentajes de participación se alteran en cada período, en la medida en que aumenta o disminuye la participación de cada uno de ellos en la renta generada. En caso de alternancia en la correlación de fuerzas entre los agentes económicos, la configuración de la distribución del valor añadido refleja esa alteración de forma que, mientras un factor aumente su participación, otro la reduce, suponiendo también alteraciones en la configuración de la distribución de renta en la economía.

4.4.4 Perspectivas para el análisis de la distribución del ingreso

Los análisis de la distribución del valor añadido pueden realizarse desde diversos niveles de agregación y conformación, en los que se identifiquen condiciones similares que justifiquen la agregación. A partir del contexto global, el más alto grado de agregación sería el que reúne las empresas de una región geográfica o bloque económico, pasando por el conjunto de las empresas de un país, una provincia, ciudad, etc., hasta el nivel de un agente económico, o entidad contable.

El conocimiento de la distribución a lo largo del tiempo permitirá conocer la evolución de la participación de los segmentos en cada período, permitiendo análisis horizontales y verticales de la distribución de renta. Por ejemplo, el análisis del agregado de las empresas de un país posibilita establecer parámetros nacionales de participación para cada uno de los segmentos. Habiendo disponibilidad de datos de otros países, se puede establecer comparaciones entre los países de la participación de cada segmento, así como comparar los promedios nacionales con el de la región en que se ubiquen. Además, también se pueden verificar características generales de esas evoluciones a lo largo del tiempo.

Todo ello, puede proporcionar una visión detallada del destino del excedente producido en lugar del valor total expresado en el Producto Interior Bruto (PIB), una información agregada que no permite el conocimiento de la forma como se ha distribuido la riqueza generada, y así:

- a) Permitir determinar intervalos más equitativos de participación de cada segmento, considerando su adecuación para la satisfacción de las necesidades de los agentes según los criterios anteriormente discutidos de atendimento a la justicia social y a la sostenibilidad intrageneracional e intergeneracional.

- b) Establecer parámetros para la distribución primaria de la renta⁸⁶ de forma que la participación de cada segmento experimente variaciones con el fin de conseguir intervalos más equitativos.

Asimismo, un análisis más efectivo al respecto de la implicación de una unidad económica en el proceso de distribución/concentración de renta se obtiene realizando estos análisis en una única empresa o un grupo de empresas bajo el mismo controlador. Esa particularización es especialmente relevante en la medida en que la empresa tenga un gran ámbito de actuación y así poder definir aspectos económicos, como niveles de precios y sueldos. Esto posibilita gestiones más cercanas a las organizaciones, para lograr una actuación más responsable con respecto a la distribución de la renta y, más específicamente, en cuanto a la remuneración de los agentes que interactúan con la empresa, tanto en el campo de la RSC como en el espectro de las políticas públicas.

4.5 CONSIDERACIONES FINALES

La cuestión de la distribución de la renta está intrínsecamente asociada a la RSC pues, además de que la distribución equitativa de la riqueza sea un requisito inalienable de justicia social, es indispensable para el alcance del desarrollo sostenible, que exige equidad intrageneracional e intergeneracional. La satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes, así como de las futuras, depende de que se disponga de renta o riqueza suficiente para tal. Por tanto, el problema de la satisfacción de las necesidades de los partícipes se retrotrae inevitablemente al problema de la distribución de renta entre los agentes económicos.

La definición de criterios o parámetros objetivos de equidad distributiva es un problema muy complejo y no existe una medida única capaz de expresarlos. Sin embargo, es útil empezar por establecer una referencia para la evolución de la

⁸⁶ Hay que tener en cuenta también el contexto económico, social, político, legal, etc., como el nivel de ingresos, la cantidad de empleados, volumen de impuestos, estructura de propiedad, influencia en la política y aspectos de reglamentación relacionados y otros.

participación de cada segmento en la renta tomando por base la variación misma de la renta total generada.

La información sobre la generación y distribución del valor añadido puede permitir una base de evaluación de la capacidad de generación y de transmisión de riqueza, desde el ámbito global hasta el nivel de un agente económico, pasando por diversos niveles de agregación, de forma que se permite conocer mejor la distribución del ingreso. El conocimiento sobre la forma en que se da la distribución primaria del ingreso en cada contexto económico debe orientar las medidas para la promoción de equidad en los flujos de ingresos. Así, es de fundamental relevancia para la formulación de las demandas de equidad de distribución de recursos.

Asimismo, permite una visión de la actuación de la empresa con respecto a las políticas laborales y al trato de la cuestión tributaria, con su contribución a la recaudación nacional. De este modo, la incorporación de esa información como forma de evaluación de la RSC, puede auxiliar a establecer parámetros efectivos de responsabilidad, dando visibilidad a las empresas que realizan una distribución más equitativa y a desincentivar prácticas abusivas que provocan mayor concentración de riqueza y desigualdad.

Además, la adopción de ese criterio como forma de evaluación de la RSC atiende al requisito fundamental de información a los diversos grupos de interés que interactúan con la empresa, pues ha de ser de gran interés para los destinatarios de las rentas disponer de una adecuada información que muestre el porcentaje de su participación en la actividad productiva.

Por fin, esa información es relevante también para la propia entidad, pues se constituye en un informe al respecto de su efectiva contribución al enriquecimiento del entorno.

Como sugerencia para una aplicación más amplia de este modelo, consideramos que la información dispuesta en el Estado de Valor Añadido puede servir de base para la creación de un indicador global de distribución de renta, en el mismo

sentido que el Indicador del Desarrollo Humano (IDH) del PNUD que dispone de una base de datos con información referente a los criterios de desarrollo de gran parte de los países del planeta. Para ello, habría que crear una base de datos institucional con las informaciones de generación y distribución del valor añadido de todas las empresas. Como parámetro para la proposición de medidas para la determinación de la equidad, se pueden establecer intervalos de porcentaje de participación de cada segmento en el valor añadido, teniendo en cuenta las características de cada sector de actividad en cada país. Asimismo, se pueden establecer referencias de niveles adecuados de rentabilidad del capital y de remuneración del trabajo, así como de remuneración de cada segmento.

Aunque tal proposición demande mucho trabajo y esfuerzo para concretarse, nos parece perfectamente viable en las condiciones actuales de interconexión de las organizaciones en todo el globo terrestre y de recursos tecnológicos. Un ejemplo de que es posible una realización de esa magnitud es que una gran cantidad de empresas, en una gran cantidad de países ya elaboran sus cuentas anuales de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, emitidas por el *International Accounting Standards Board* (IASB). Para ese hecho, se ha realizado un trabajo coordinado para la difusión de las normas internacionales y para la actuación de los órganos de clase y profesionales de contabilidad, así como de los académicos, en un ámbito global, para la formación con respecto a la implementación de las normas.

Por último, la elaboración de ese tipo de conocimiento puede ayudar en la reflexión sobre la implicación de las empresas en la brutal desigualdad global y, consecuentemente, sobre su responsabilidad en la reversión de ese marco. Esto seguramente puede estimular iniciativas de mejor reparto de la riqueza por parte del sector privado efectivamente preocupado con la mejoría de las condiciones de vida de las personas y, a la vez, ejercer una presión para minimizar el ímpetu concentrador de renta.

CAPÍTULO 5: ESTUDIO EMPÍRICO I - ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LAS MAYORES EMPRESAS DE EUROPA EN EL PERÍODO 1999-2013

5.1 INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior, presentamos una propuesta de un modelo de evaluación del reparto del ingreso basado en la distribución del valor añadido y desarrollamos un ejemplo simulando la distribución del valor añadido en condiciones de equidad en la satisfacción de las necesidades de los agentes involucrados en su generación.

Teniendo en cuenta que el análisis empírico debe necesariamente suponer un complemento del estudio teórico y considerando que las empresas son los principales agentes de la generación de riqueza y distribución de renta en la economía, el presente estudio empírico pretende responder de manera analítica a las preguntas señaladas a continuación:

- ¿De qué forma las empresas contribuyen a configurar la situación económica?
- ¿Las empresas están contribuyendo a la mejora en el perfil distributivo o, por el contrario, presentan una actuación que intensifica el problema de la desigualdad?

Más específicamente, hemos visto en el capítulo 1 que a lo largo del tiempo se está reduciendo la participación de los ingresos laborales en el PIB de Europa, pasando de cerca del 75% en los años 60 y 70, al 66,2% en 2006 (Husson, 2007). Para la OIT (2009), la participación de los sueldos en el PIB de Europa, paso de una media del 75,5% en el período 1971-1980 al 69,6% en 1995. Además, el crecimiento del salario real promedio en la media de países bajó del 4,3% en 2007 al 1,4% en 2008. En España,

las rentas salariales representaron a finales de 2006 el 46,4% del PIB, 3,2 puntos menos que hace 10 años.

Así, en este estudio nos interesa analizar:

- ¿Cuáles son los niveles de ingresos laborales practicados por las mayores empresas de Europa?
- ¿Cómo ha evolucionado la participación porcentual de esos ingresos en el valor añadido de las empresas en los últimos diez años?
- ¿Ese comportamiento tiene relación con la variación del valor añadido de las empresas?
- Asimismo, buscaremos analizar esos aspectos también con respecto a los demás destinos de ingreso realizadas por las empresas, tradicionalmente representados en la distribución del valor añadido, es decir, los impuestos, los beneficios y las amortizaciones.
- Además, nos interesa estimar ¿qué proporción del valor añadido se convierte en distribución de renta, por medio de los sueldos e impuestos? y, ¿qué proporción se concentra en los beneficios y las amortizaciones?

De este modo, esperamos contribuir a la comprensión del fenómeno de la desigualdad con una nueva perspectiva, enfocando el análisis de la distribución de los ingresos desde el agente distribuidor de los ingresos primarios, la empresa, y asimismo, particularizado a las mayores empresas de Europa, por sus altos niveles de ingresos de explotación, y a la vez aportar un planteamiento más amplio que permita la comprensión del papel de la empresa en este acuciante desafío social.

5.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El objetivo general de este estudio es analizar empíricamente de qué forma las mayores empresas de Europa realizaron la distribución del valor añadido durante un determinado período de tiempo, intentando verificar los efectos de esta configuración de reparto en la distribución y en la concentración de renta en la economía europea.

Para tanto, hemos identificado la necesidad de cumplir los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la evolución de la generación de valor añadido del conjunto de las empresas de cada país y en el agregado de las empresas de Europa;
- Analizar la evolución de las participaciones de cada segmento en el valor añadido en el conjunto de empresas de cada país y de Europa ;
- Analizar la variación de las participaciones de todos los segmentos en comparación con la variación del valor añadido en el conjunto de empresas de cada país y de Europa;
- Analizar los efectos de las distribuciones observadas para fines de distribución y concentración de renta para el conjunto de las empresas de cada país y de Europa;
- Analizar la generación y distribución del valor añadido y la distribución y concentración de renta promovida individualmente por una compañía que en el agregado de empresas presentó las mayores variaciones en la distribución a sueldos y dividendos, y también los promedios más extremos de reducción de la parte distribuida y de incremento de la parte concentrada.

5.3 METODOLOGÍA

5.3.1 Diseño de la investigación

Para analizar el comportamiento de cada uno de los factores reportados en la distribución del valor añadido, inicialmente hemos podido contar solo con una serie de

diez años, período máximo de tiempo disponible en la base de datos consultada⁸⁷. Este periodo es el intervalo que incluye los años 1999 a 2008⁸⁸ coincidiendo los últimos años con el comienzo de la crisis financiera internacional. Transcurridos cinco años más desde la finalización de los análisis iniciales, optamos por añadir un nuevo análisis de la distribución del valor añadido para el período subsecuente a la crisis, cubriendo el período 2009 a 2013.

Estructurado el archivo de datos de distribución del valor añadido, hemos calculado las proporciones anuales de participación de cada factor en el valor añadido, las tasas de variación del valor añadido y la participación de cada factor con respecto al año base, así como los promedios de los valores agregados, para representarlos gráficamente con el fin de facilitar la visualización y la comparación de los flujos de renta a lo largo del periodo analizado.

Para todo ello aplicamos un análisis descriptivo de porcentajes y medias para investigar el comportamiento de las empresas y países en la distribución de las rentas generadas por sus empresas.

5.3.2 Selección de la muestra y recogida de los datos

Para la selección de la muestra hemos tomado como base una característica específica que permitiera establecer un criterio de diferenciación que, en su caso, ha sido el de la importancia y representatividad de las empresas en el escenario económico europeo, por lo que elegimos las 500 mayores empresas europeas por ingresos de explotación, conforme aparecen identificadas en la base de datos AMADEUS.

⁸⁷ La base de datos utilizada es la AMADEUS, que hemos elegido debido a la gran cantidad de empresas allí representadas, con datos de las cuentas anuales de aproximadamente 11 millones de empresas en toda Europa. Consultada en septiembre de 2009.

⁸⁸ Para disponer de datos por un período mayor de tiempo, el investigador deberá, por su propia cuenta, recoger los datos de la base de datos y acumularlos en un archivo personal.

Con respecto a la elección de las mayores empresas, eso se debe a su mayor capacidad de impactar en el entorno social, considerando que cuanto mayor es la empresa mayor es su capacidad de impacto, sea positivo o negativo. Por otro lado, el valor añadido de las mayores multinacionales es mayor que el PIB de muchos países subdesarrollados y, por consiguiente, la forma como procede al reparto del valor añadido influye en el reparto de renta en los países. Señalamos que la elección del criterio de ingresos de explotación se debe a la considerable correlación de esta magnitud con el valor añadido.

Así, de las 500 mayores empresas identificadas, se recopiló los datos de la distribución del valor añadido referentes a sueldos, impuestos, beneficios, amortización e intereses de un período de diez años, durante el período comprendido entre 1999 y 2008. A continuación, las empresas fueron organizadas por países quedando la muestra cómo se presenta en el cuadro 5.1:

Cuadro 5.1 – Cantidad de empresas entre las 500 mayores de Europa por país⁸⁹

Países	Nº de empresas
Alemania	105
Reino Unido	87
Francia	68
Países Bajos	51
Italia	39
España	33
Suiza	26
Suecia	19
Irlanda	15
Bélgica	14
Federación Rusa	13
Dinamarca	7
Noruega	7
Finlandia	6
Portugal	3
Polonia	2
Grecia	1
República Checa	1
Ucrania	1
Total	500

⁸⁹ No se encontraron casos de empresas de los demás países de Europa (Austria, Bulgaria, Chipre, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia) entre las 500 mayores.

Se han eliminado los casos relacionados con los países que presentaron muy baja frecuencia de empresas (ej.: Portugal, Polonia, Luxemburgo, Grecia, Ucrania y República Checa), así como los casos que no han presentado datos suficientes para los análisis, total o parcialmente (ej.: Irlanda, Rusia, Suecia, Noruega y Dinamarca). Así, los países representados en la muestra son Alemania (AL)⁹⁰, Reino Unido (GB), Francia (FR), Países Bajos (NL), Italia (IT), España (ES), Suiza (CH), Bélgica (BE) y Finlandia (FI). Además, los datos se han convertido a una misma unidad numérica de medición y monetaria, es decir el Euro⁹¹. Por último, se han eliminado los casos con gran discrepancia entre los datos de un año a otro. La muestra final ha quedado configurada por 213 empresas conforme se muestran en el Anexo 1.

Para el período subsecuente al 2008, volvemos a seleccionar las 500 mayores empresas de Europa, según la base de datos Amadeus⁹² y procedemos del mismo modo en cuanto a la recopilación y el tratamiento de los datos de distribución del valor añadido referente a los años 2009 a 2013. Del mismo modo fueron eliminados todos los casos con información insuficiente, quedando la muestra final del segundo período configurada por 182 empresas (Anexo 3)⁹³.

Además, se han calculado las proporciones que cada uno de los factores tiene en la distribución del valor añadido (VA) de cada una de las empresas para cada año analizado:

Cuadro 5.2 – Factores de distribución del valor añadido

Factores	Código	Composición
Sueldos	Sal	Sueldos/VA
Impuestos	Imp	Impuestos/VA
Beneficios	Ben	Beneficios/VA
Amortización	Amt	Amortización/VA
Intereses	Int	Intereses/VA

⁹⁰ Códigos de la Norma ISO 3166-1-alfa-2, con excepción de Alemania.

⁹¹ Las tasas de cambio son las que utiliza la misma base de datos.

⁹² Consultado en febrero de 2015. Aunque haya alteración en la composición del ranking de las mayores empresas con respecto al consultado en septiembre de 2009, empleado para los análisis anteriores, confirma la incidencia de la grande mayoría de las empresas de nuestra muestra original. Sin embargo, nuestro objetivo es el comportamiento general de las empresas tras la crisis y no el de algunas empresas en particular.

⁹³ Códigos de la norma ISO 3166-1-alfa-2, con excepción de Alemania y Países Escandinavos.

Esos datos se agrupan por país de origen de las empresas, así como por factor de distribución, para así calcular las medias de las proporciones por país y por factor

Para los análisis de distribución de renta empleamos el Indicador de Distribución de Renta (IDR) y el Indicador de Concentración de Renta (ICR), descritos en el apartado 4.5.2, y calculados como muestra el cuadro 5.3:

Cuadro 5.3 – Indicadores de distribución y de concentración de renta

Indicador	Código	Composición
Indicador de Distribución de Renta	IDR	Sueldos+ impuestos/VA
Indicador de Concentración de Renta	ICR	Beneficios + amortizaciones/VA

Los indicadores IDR e ICR son complementarios entre sí, siendo que si aumenta el IDR se reduce el ICR y viceversa. Cuanto más cercano a 1 está el IDR, mayor es la parte de la renta distribuida. Cuanto más cercano a 1 está el ICR, mayor es la parte de la renta concentrada.

A los resultados de los análisis de los dos períodos optamos por presentar de forma separada pues, como la selección de las muestras para cada período se ha dado en períodos diferentes, hay variación en la composición de la lista de las 500 mayores, aunque la gran mayoría de las grandes empresas permanece pues, por lógica, estas alteraciones están más relacionadas con las empresas que se encuentran en las últimas posiciones en el ranking (salvo en caso de fusiones o adquisiciones, quiebras, etc.).

5.3.3 Análisis crítico de la divulgación de la distribución del valor añadido

No es nuestro objetivo realizar un análisis exhaustivo de la calidad de la divulgación de la información respecto a la distribución del VA, sin embargo, de la

visión general de estos datos, se puede desprender una acentuada falta de divulgación de la distribución del VA, que parece deberse a variadas motivaciones.

La muestra final del estudio corresponde a un 49,7% de la muestra inicial, lo que significa que solo la mitad de las empresas presentaron divulgación consistente y suficiente al respecto de la distribución del VA. Para desarrollar nuestro análisis hemos organizado estos casos por países según las siguientes proporciones:

Cuadro 5.4 – Empresas con divulgación plena de la distribución del valor añadido

Países	Nº de casos entre las 500 mayores	Casos validos	% de casos válidos
Francia	68	48	70,6%
Reino Unido	87	47	54,0%
Alemania	105	39	37,1%
España	33	27	81,8%
Italia	39	17	43,6%
Suiza	26	11	42,3%
Países Bajos	51	11	21,6%
Bélgica	14	9	64,3%
Finlandia	6	4	66,7%
Total	429	213	49,7%

Fuente: elaboración propia

Francia presenta el mayor número de casos válidos, seguida de Reino Unido y Alemania. Sin embargo, en cuanto a la constancia de la divulgación, las empresas de España lideran en la presentación del mayor volumen de informaciones completas al respecto de la distribución del VA, con 81,8% de casos válidos, seguidas de las compañías de Francia (70,6%) y Finlandia (66,7%). La menor proporción de divulgación de la distribución del VA fue presentada por las empresas de los Países Bajos, con el 21,6%, y de Alemania, con un 37,1% de los casos válidos.

El motivo principal de la eliminación de los casos de estos países es la falta de divulgación de cualquier información al respecto de la distribución del VA en algunos o todos los años. Sin embargo, se observan casos de empresas que divulgan la información respecto a la distribución del VA, pero omiten los valores referentes a una de las asignaciones. En esos casos, lo más común es que no se presente la información en ninguno de los años. En ese sentido, la rúbrica en que se verifica mayor número de

omisiones son los sueldos. Llama nuestra atención el hecho de que la gran mayoría de las empresas de los Países Bajos omitió la información referente a los beneficios. Una menor proporción de las eliminaciones se debe a la falta de consistencia de los datos divulgados, con grandes discrepancias entre los valores de un año y otro.

Entre los países no representados en la muestra, las características señalan la existencia de motivos diferentes para la no presentación. Entre las empresas de Rusia, la gran mayoría presenta datos solamente a partir de 2007 y ninguna presenta los datos de la distribución del VA. Entre las empresas de Suecia, ninguna presentó los datos referentes a los sueldos a partir del año 2005, a pesar de haber presentado regularidad en los demás datos hasta entonces (con excepción de una empresa que no presentó cualquier dato referente a la distribución del VA). En el período 2009-2013, ninguna de las empresas de Países Bajos presentó datos de la distribución del valor añadido en el período 2009-2013. También ocurre en muchos casos que los datos más recientes sean del 2012, y incluso, 2011.

Por tratarse de las mayores empresas de Europa, muchas de ellas actuando en diversos países del mundo, y por ser AMADEUS la mayor base de datos de informaciones financieras de Europa, entendemos que esa situación es muy significativa y refleja una falta de transparencia en la divulgación de estas informaciones que, como hemos visto en los apartados anteriores, son de reconocida relevancia para los análisis de naturaleza social y la propia responsabilidad social de las empresas.

5.4 RESULTADOS OBTENIDOS

5.4.1. Generación de valor

5.4.1.1 Valor añadido en cada país

La evolución del valor añadido es el parámetro fundamental para el análisis de su distribución. Así, compilamos el valor generado por el conjunto de las empresas de cada país en el período 1999-2008y en el período 2009-2013, cuyos valores están dispuestos en los anexos 4 y 5, respectivamente, y su representación en los gráficos 5.1 y 5.2 (mil euros):

Gráfico 5.1– Valor añadido por país 1999-2008

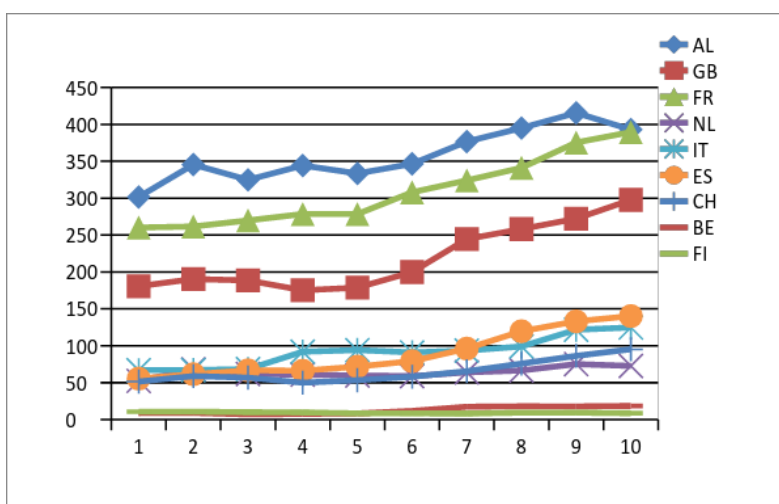
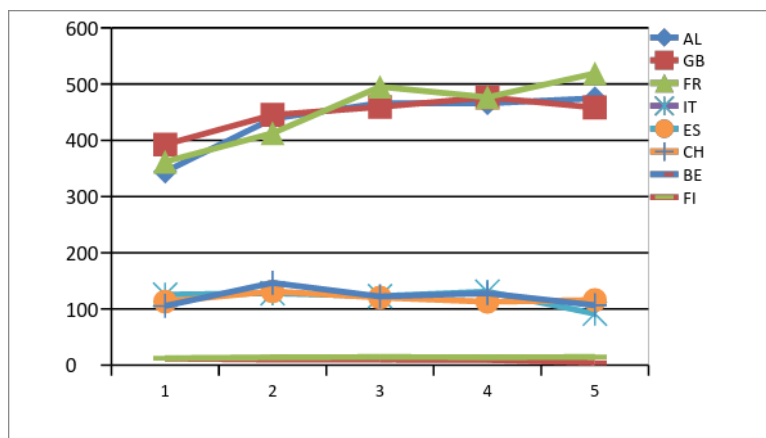


Gráfico 5.2– Valor añadido por país 2009-2013



En el período 1999-2008 se produce un crecimiento constante del volumen de valor añadido en el conjunto de las empresas de todos los países, con excepción de Bélgica y Finlandia. Los cinco países con mayor volumen de valor añadido son aquellos que, respectivamente, tienen la mayor cantidad de empresas entre las 500 mayores de Europa (Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Italia y España). El mayor volumen de valor añadido es de Alemania que, posee la mayor cantidad de empresas mejor posicionadas en el ranking. El segundo mayor volumen lo tienen las empresas de Francia, seguidas de las del Reino Unido. El volumen de valor añadido de las empresas de estos tres países está muy por encima de los demás.

En el período 2009-2013, las empresas de Alemania, Reino Unido y Francia presentan volúmenes muy cercanos y crecimiento acentuado del valor añadido. Las de Finlandia presentan un ligero crecimiento, mientras que las empresas de España, Italia y Bélgica presentan una reducción en el volumen del valor añadido:

Las variaciones de generación del valor añadido en los dos períodos son como sigue:

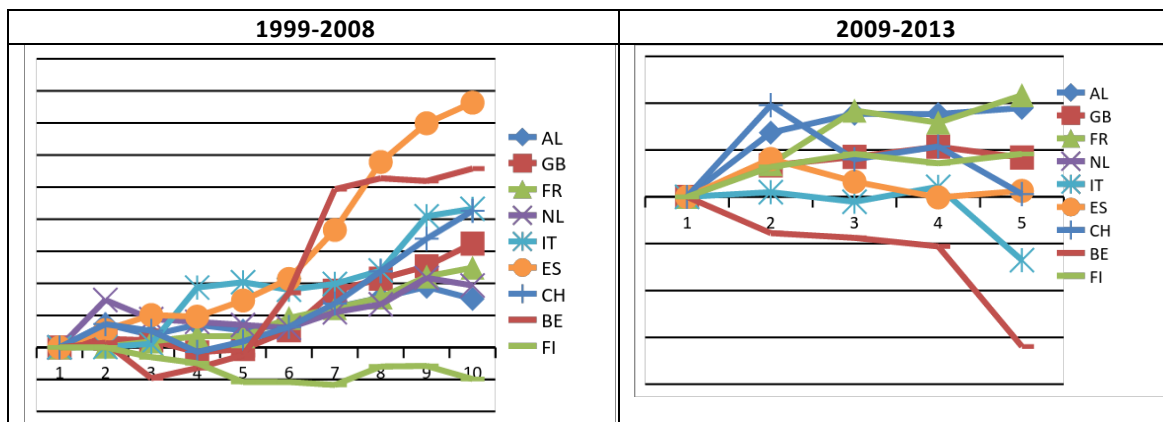
Tabla 5.1 - Variación del valor añadido por país -1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	14,6%	7,7%	14,1%	10,6%	14,9%	24,9%	31,0%	37,8%	30,3%	20,6%
GB	0,0%	5,4%	4,3%	-3,1%	-1,1%	10,6%	35,3%	42,9%	50,6%	64,7%	23,3%
FR	0,0%	0,5%	3,7%	7,0%	7,0%	18,3%	24,5%	31,1%	44,3%	49,7%	20,7%
NL	0,0%	29,6%	17,7%	15,9%	14,0%	12,2%	21,9%	26,9%	43,3%	38,6%	24,5%
IT	0,0%	0,2%	2,2%	37,4%	40,7%	36,0%	39,6%	48,0%	81,8%	86,5%	41,4%
ES	0,0%	10,8%	20,2%	19,2%	29,2%	42,7%	73,2%	115,6%	139,8%	152,7%	67,0%
CH	0,0%	14,5%	10,3%	-2,9%	3,7%	12,8%	27,4%	47,4%	67,8%	85,2%	29,6%
BE	0,0%	2,9%	-19,2%	-12,9%	-4,8%	34,1%	98,7%	105,5%	103,8%	111,5%	46,6%
FI	0,0%	0,0%	-6,1%	-9,8%	-21,6%	-21,6%	-23,4%	-11,9%	-11,6%	-19,7%	-14,0%
Σ	0,0%	8,5%	6,6%	9,7%	9,9%	17,5%	30,5%	39,9%	52,5%	55,8%	25,7%

Tabla 5.2 – Variación del valor añadido por país – 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	27,4%	35,4%	35,4%	37,9%	34,0%
GB	0,0%	13,4%	17,1%	21,4%	16,8%	17,2%
FR	0,0%	14,0%	36,8%	31,7%	43,4%	31,5%
NL	-	-	-	-	-	-
IT	0,0%	2,0%	-2,1%	4,3%	-27,0%	-5,7%
ES	0,0%	16,2%	6,5%	-0,3%	2,5%	6,2%
CH	0,0%	39,2%	16,0%	21,5%	1,2%	19,5%
BE	0,0%	-15,5%	-17,5%	-21,2%	-63,9%	-29,5%
FI	0,0%	12,7%	18,3%	14,3%	18,3%	15,9%
Σ	0,0%	17,7%	23,5%	23,7%	21,7%	21,6%

Cuadro 5.5 – Gráficos de la variación del valor añadido por país

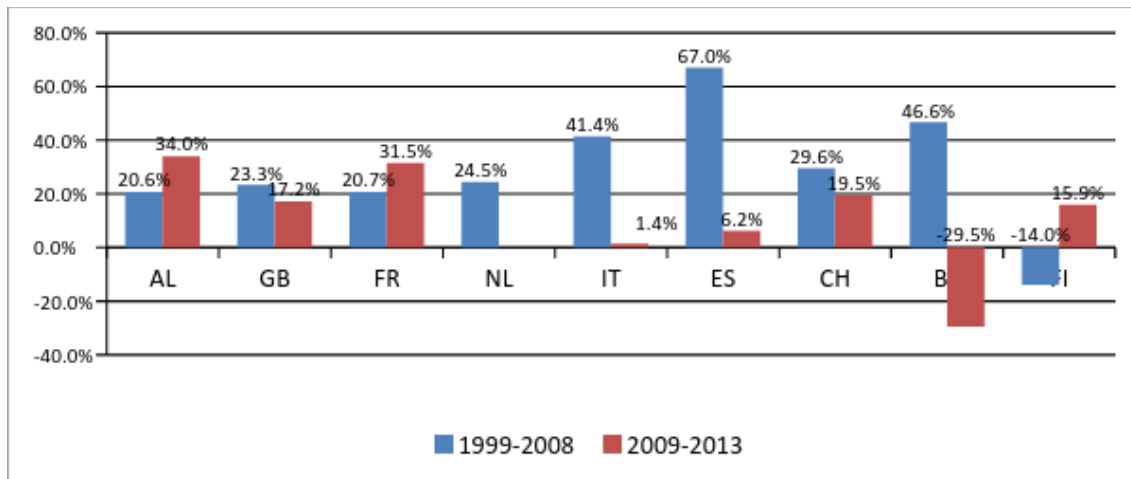


En el período 1999-2008, para el total de las empresas el crecimiento acumulado con relación a 1999 varió desde el 6,6% (en 2001) al 55,8% (2008). El crecimiento medio fue de 25,7%. El crecimiento se acentúa a partir de 2003 en gran parte de los países. En ello tienen gran influencia las empresas de España, que presentan un crecimiento constante y muy por encima de las demás (67%). Las empresas de Bélgica presentaron el segundo mayor crecimiento (46,6%), seguidas de por las empresas de Italia (41,4%). Las empresas de Francia, Reino Unido, Países Bajos y Alemania presentaron evoluciones cercanas, por debajo de la media del total las empresas (25,7%). Por el contrario, las empresas de Finlandia presentan tasas decrecientes de generación de valor añadido.

En el período 2009-2013, en su conjunto, las empresas de todos los países presentaron un crecimiento del valor añadido, con excepción de Bélgica e Italia. El crecimiento acumulado con relación a 2009 varió entre el 17,7% (en 2010) y el 21,7% (2013). Los mayores crecimientos se verifican entre empresas de Alemania y Francia. El crecimiento promedio del valor añadido de las empresas de esos países supera a la media europea en el periodo, e incluso al obtenido en el período 1999-2008. En 2013 ocurre una acentuada reducción en tres países. El crecimiento promedio en el período fue de 21,6%, por tanto, no muy lejos del desempeño del período 1999-2008 (25,7%). Finlandia presenta el cuarto mayor crecimiento, en contraste al crecimiento negativo

obtenido el período anterior, mientras que Italia, España y Bélgica tienen crecimiento promedio muy por debajo del obtenido en el período anterior.

Gráfico 5.3 – Crecimiento promedio del valor añadido



De ese modo, se verifica que hubo crecimiento sustancial del valor añadido de las empresas de todos los países en el período hasta 2008 (con excepción de las empresas de Finlandia) y que en el período que sucede el 2008 solamente las empresas de Bélgica presentaron crecimiento negativo, aunque el crecimiento del valor añadido de las empresas de Italia sea muy pequeño. Las empresas de Alemania y Francia superan el valor añadido del período que antecede el 2008.

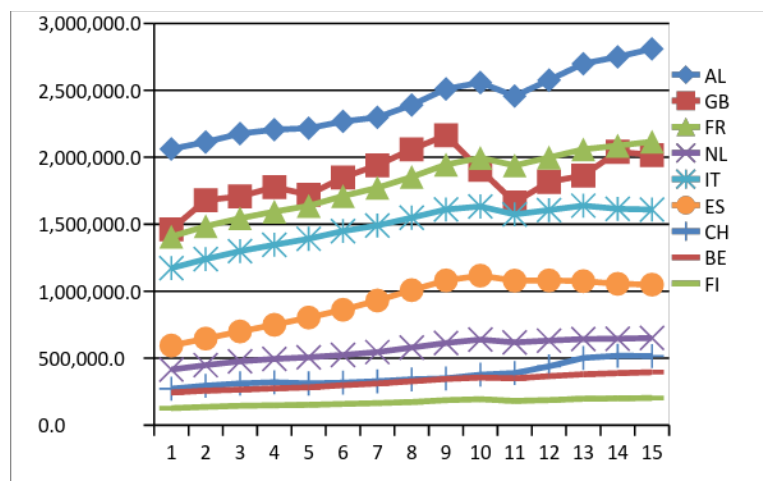
5.4.1.2 Comparación con el Producto Interior Bruto en cada país

El valor añadido por las empresas de cada país corresponde al Producto Interior Bruto (PIB), magnitud habitualmente empleada para medir el crecimiento económico. Así, el crecimiento continuado del valor añadido significa que hubo aumento continuado de la producción y que, por tanto, se ha generado más riqueza en el país.

El PIB de los países nos sirve de parámetro para la evaluación del montante de valor generado por las empresas, por lo que elaboramos una tabla con los datos del

PIB⁹⁴ de los países europeos en el período 1999-2013 (Anexo 6), cuya representación se verifica en el gráfico 5.6:

Gráfico 5.4 - PIB por país 1990-2013(miles de euros)



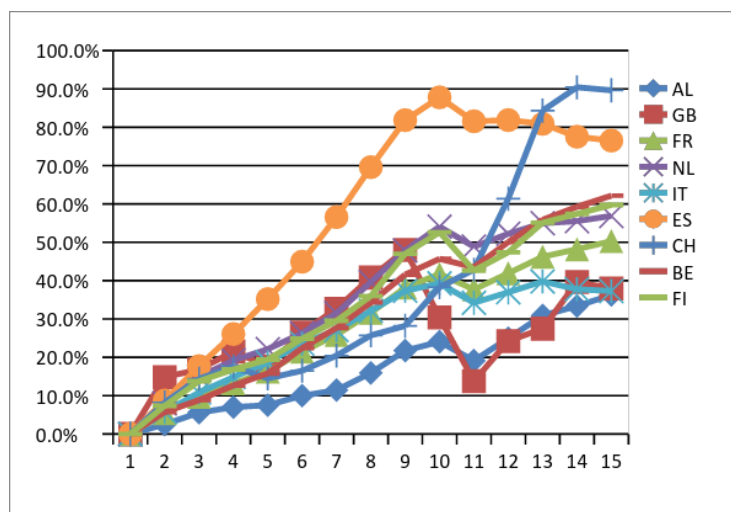
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EUROSTAT

Alemania es el país con mayor volumen de PIB a lo largo de todo el período, seguida de Reino Unido, Francia e Italia. España presenta el quinto mayor volumen de PIB. Las variaciones anuales del PIB se representan en la tabla y gráfico siguientes:

Tabla 5.3 – Variación del volumen de PIB en la UE 1999-2013

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	2,5%	5,6%	7,0%	7,5%	10,0%	11,4%	15,9%	21,7%	24,1%	19,2%	24,9%	30,9%	33,4%	36,3%	16,7%
GB	0,0%	14,9%	16,8%	21,5%	17,7%	26,5%	32,7%	40,8%	48,0%	30,4%	13,8%	24,2%	27,5%	39,6%	38,0%	26,2%
FR	0,0%	5,5%	9,7%	13,2%	16,3%	21,5%	25,8%	31,6%	38,2%	41,7%	37,7%	41,9%	46,2%	48,2%	50,3%	28,5%
NL	0,0%	8,0%	14,9%	19,2%	22,1%	26,3%	31,5%	39,6%	47,8%	54,1%	48,9%	52,2%	55,0%	55,5%	56,9%	35,5%
IT	0,0%	5,7%	10,8%	14,8%	18,7%	23,6%	27,1%	32,1%	37,4%	39,3%	34,2%	37,0%	39,8%	37,8%	37,3%	26,4%
ES	0,0%	8,7%	17,7%	26,1%	35,2%	44,9%	56,6%	69,6%	81,9%	87,8%	81,6%	81,9%	80,9%	77,5%	76,5%	55,1%
CH	0,0%	8,2%	14,4%	17,6%	14,5%	16,5%	20,4%	25,7%	28,2%	38,3%	42,9%	61,4%	84,4%	90,4%	89,7%	36,8%
BE	0,0%	5,7%	8,8%	12,7%	15,8%	22,4%	27,7%	34,3%	41,6%	45,7%	43,5%	50,1%	55,9%	59,3%	62,2%	32,4%
FI	0,0%	7,4%	13,8%	16,8%	19,4%	24,9%	29,5%	36,0%	47,0%	52,6%	42,6%	47,4%	55,1%	57,4%	59,7%	34,0%
Σ	0,0%	7,4%	12,5%	16,5%	18,6%	24,1%	29,2%	36,2%	43,5%	46,0%	40,5%	46,8%	52,8%	55,5%	56,3%	32,4%

⁹⁴Extraídos de la Eurostat.

Gráfico 5.5 – Variación del volumen de PIB en la UE 1999-2013

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Eurostat.

Todos los países presentan crecimiento acentuado del PIB hasta 2008, con una reducción en 2009 para luego retomar el crecimiento hasta 2013. El crecimiento acumulado del PIB en 2008 con relación a 1999 es del 46% y en 2013 llega a 56,3%. En la mayoría de los países, el crecimiento del PIB se acentúa a partir de 2003. El crecimiento medio a lo largo del período 1999-2013 fue de 32,4%.

Considerados aisladamente, los primeros diez años tuvieron crecimiento medio de 26%. El mayor crecimiento en el período hasta 2008 se verifica en España (promedio de 47,6%), destacadamente el más acentuado (acumulado de 87,8% en 2008):

Tabla 5.4 – Variación del volumen de PIB en la UE 1999-2013

AL	GB	FR	NL	IT	ES	CH	BE	FI	Σ
11,8%	27,7%	22,6%	29,3%	23,3%	47,6%	20,4%	23,9%	27,5%	26,0%

Tras el año 2008, se verifica una ligera reducción en 2009 y luego una retomada del crecimiento, en muchos casos todavía más acentuado que en el período anterior a 2008, como en el caso de Suiza y Reino Unido. Tomando solamente el período 2009-13, estos dos países acumularon 32,7% y 21,3% respectivamente, frente a un crecimiento del valor añadido de 9,3% en el mismo período. Lo mismo ocurre con

Alemania, cuya tasa media de crecimiento se presenta por debajo de las demás hasta 2008 (24,1%), pero en 2013 es de 36,3% con respecto al 1999. En España se presentan tasas decrecientes, pero aún así, muy por encima de las demás (promedio de 55,1% en 2013). Por otro lado, Suiza presentó el segundo mayor crecimiento a lo largo de los quince años (89,7% en 2013). La menor tasa media de crecimiento se verifica en Alemania.

Estos datos revelan la gran similitud entre la generación del valor añadido de las empresas de la muestra y los datos oficiales del PIB europeo. Coincide el liderazgo destacado de Alemania, Reino Unido y Francia en el volumen de valor añadido y en el volumen de PIB, así como las posiciones de Italia y de España, en la quinta posición. También se verifican similitudes entre la configuración de la evolución de las participaciones relativas en el valor añadido del conjunto de empresas de cada país y las participaciones de los países en el PIB de Europa, como se puede ver en el Anexo 7.

Asimismo, se confirman en las variaciones del PIB (Anexo 8) las altas tasas de crecimiento del valor añadido de España; las tasas más bajas de crecimiento en Alemania a lo largo del período hasta 2008. El coeficiente de correlación corrobora este resultado mostrando un valor de 0,8985, lo que muestra una fuerte correlación directa.

Del mismo modo ocurre en el período entre 2009 y 2013 con el crecimiento acentuado del valor añadido de las empresas de Alemania, Reino Unido y Francia, y con las tasas decrecientes de las empresas de España, Italia y Bélgica. Incluso el crecimiento promedio del PIB de los países en el período 1999-2008 (26%) es muy cercano al crecimiento promedio del valor añadido de las empresas de la muestra en el mismo período (25,7%). Tal similitud es sobre todo, un indicativo de la significativa representatividad de la muestra.

Para fines del análisis, tales similitudes indican la influencia que tienen las grandes empresas en los resultados de la economía de los países, es decir, que su valor añadido influye fuertemente en el cómputo del PIB del país.

Además, estos resultados indican que las mayores empresas de Europa, representadas en la muestra, tienen mayor generación de valor añadido que el resto de las empresas de la economía, teniendo en cuenta que el PIB agrega los valores añadidos de todas empresas, incluso las pequeñas y medianas, pues el crecimiento del valor añadido de las empresas de la muestra en 2008 (55,8%) es superior al crecimiento del PIB de la UE el mismo año (46%). El crecimiento promedio del valor añadido en el período 2009-2013 (21,6%) también es superior al del PIB en el mismo período, es decir, calculado teniendo por referencia el 2009 (9,3%).

Del mismo modo, las mayores empresas de España presentan una generación de valor añadido muy por encima de las demás empresas de España, así como de Europa. El crecimiento acumulado del valor añadido de las mayores empresas de España en 2008 (152,7%) es superior al crecimiento del PIB del país (89,7%) en el mismo año. Igualmente, la tasa media de crecimiento del valor añadido de las empresas (67,0%) es superior a la tasa media del crecimiento del PIB de España calculada para el período (47,6%).

Así, entre las empresas de la muestra, verificamos que, de forma general, se presenta un continuado crecimiento de la generación de riqueza en el período analizado, lo que se reflejó en la riqueza general del país. La relevancia de conocer los datos al respecto de la generación del valor añadido está en tener parámetros objetivos en que pautarse las medidas de mejoría de distribución de la riqueza generada en la economía. Entre las empresas de la muestra, verificamos que, de forma general, se presenta un continuado crecimiento de la generación de riqueza en el período analizado, lo que se reflejó en la riqueza general del país.

En conclusión, se observa un importante crecimiento del valor añadido empresarial en el periodo analizado, que influye directamente en el crecimiento del PIB de los países analizados. Por ello, es preciso analizar qué efectos sociales ha podido tener ese crecimiento económico a través de su distribución que analizamos a continuación.

5.4.2 Niveles de participación de los ingresos en el valor añadido

En este apartado analizamos el nivel de participación de cada segmento en los ingresos totales generados por las actividades de las empresas. Para ello, hemos calculado las proporciones de distribución del valor añadido a los sueldos, beneficios, impuestos y amortizaciones a cada año para el período de 1999-2008 y 2009-2013, cuyos promedios se dispone en las tablas y gráficos a continuación:

I. Participación de los sueldos

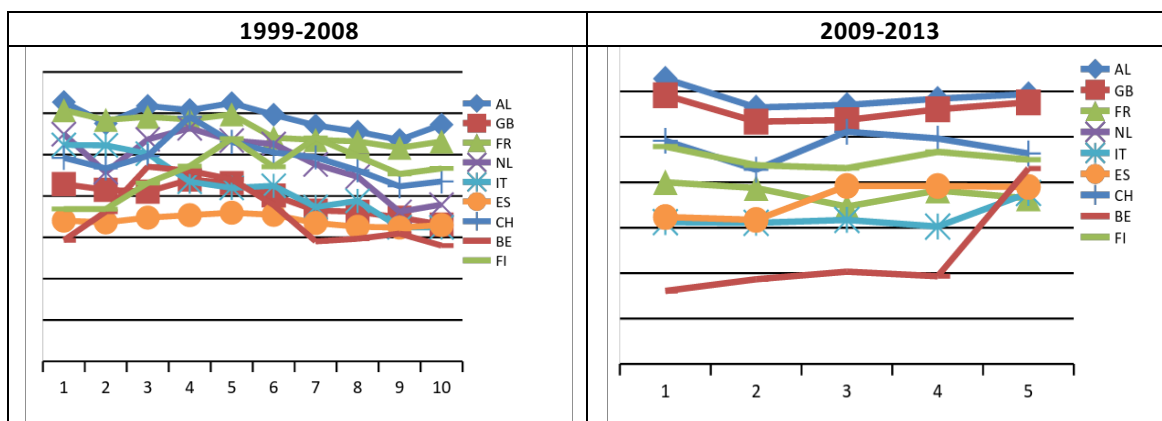
Tabla 5.5 – Participación de los sueldos en el valor añadido 1999 - 2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,627	0,576	0,618	0,608	0,625	0,596	0,571	0,556	0,535	0,572	0,588
GB	0,429	0,415	0,410	0,440	0,431	0,401	0,365	0,362	0,348	0,331	0,393
FR	0,608	0,584	0,591	0,585	0,597	0,541	0,536	0,532	0,516	0,532	0,562
NL	0,550	0,457	0,537	0,564	0,534	0,526	0,476	0,446	0,362	0,379	0,483
IT	0,523	0,522	0,502	0,435	0,419	0,425	0,373	0,388	0,324	0,324	0,424
ES	0,340	0,336	0,348	0,354	0,360	0,354	0,335	0,326	0,324	0,330	0,341
CH	0,492	0,467	0,497	0,592	0,531	0,505	0,493	0,462	0,423	0,435	0,490
BE	0,293	0,362	0,471	0,461	0,441	0,378	0,290	0,297	0,309	0,280	0,358
FI	0,368	0,368	0,431	0,472	0,539	0,471	0,541	0,496	0,453	0,466	0,461

Tabla 5.6 – Participación de los sueldos en el valor añadido 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,628	0,565	0,570	0,584	0,594	0,588
GB	0,592	0,533	0,537	0,561	0,576	0,560
FR	0,400	0,387	0,346	0,382	0,365	0,376
IT	0,312	0,311	0,317	0,302	0,376	0,324
ES	0,324	0,317	0,392	0,392	0,390	0,363
CH	0,491	0,428	0,511	0,496	0,463	0,478
BE	0,161	0,186	0,203	0,193	0,430	0,235
FI	0,479	0,438	0,431	0,467	0,450	0,453

Cuadro 5.6 – Gráficos de la participación de los sueldos en el valor añadido



En el período 1999-2008, la participación de los sueldos presenta perfiles similares y ligeramente decrecientes, con medias más bajas al final del período, con relación a 1999. En 2003 hubo un aumento en el reparto a los sueldos en gran parte de las empresas. El 2007 es el año de menor participación de los sueldos en la mayoría de los países, lo que parece indicar el comienzo de un cambio de distribución provocado por la crisis económica financiera en Europa. La mayor participación promedio de los sueldos ocurre entre las empresas de Alemania (58,8%), seguidas por las empresas de Francia (56,2%). El menor nivel se observa entre las empresas de Bélgica (35,8%). El segundo menor promedio de participación de los sueldos se verifica en España (34,1%). La participación de los sueldos entre las empresas de Alemania y Francia se presenta por encima de 50% del valor añadido. El mayor porcentaje de distribución a los sueldos entre todos los países se observa en Alemania (61,3%, en 2003) y el menor en Bélgica (32,3%).

En el período 2009-2013, las empresas de Alemania se mantienen como las que mayor distribución a salarios (entre 56,5% y 62,7%). Las de Reino Unido presentan el segundo mayor nivel. Destaca el bajo nivel de destino a salarios entre las empresas de Bélgica.

II. Participación de los beneficios

La distribución a los resultados o beneficios incluye tanto la parte distribuida a los accionistas a través de los dividendos, como la parte retenida o reservas que se considera como autofinanciación junto con las amortizaciones. No hemos podido diferenciar la parte de los resultados que corresponde a Dividendos de la parte que son Reservas debido a que la base de datos consultada no nos ofrece estos datos. Es conveniente resaltar que dicha distinción hubiera enriquecido el análisis de la distribución del valor añadido al distinguir entre la parte que se reparte a los accionistas (dividendos) por un lado, y la parte que corresponde al mantenimiento y expansión de la empresa mediante los beneficios retenidos y las amortizaciones (Gallizo, 1990).

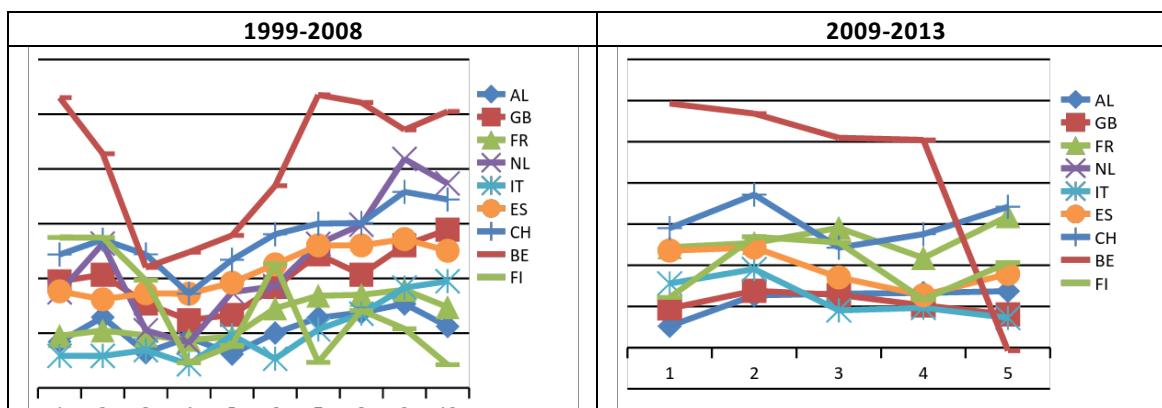
Tabla 5.7 – Participación de los beneficios en el valor añadido 1999 - 2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,084	0,129	0,064	0,092	0,062	0,100	0,128	0,137	0,154	0,112	0,106
GB	0,194	0,207	0,154	0,124	0,133	0,184	0,244	0,207	0,261	0,289	0,200
FR	0,095	0,105	0,096	0,088	0,093	0,145	0,168	0,170	0,179	0,147	0,129
NL	0,175	0,263	0,105	0,083	0,175	0,186	0,263	0,298	0,418	0,373	0,234
IT	0,058	0,058	0,069	0,043	0,096	0,053	0,107	0,135	0,183	0,195	0,100
ES	0,176	0,162	0,173	0,172	0,192	0,226	0,260	0,260	0,272	0,250	0,214
CH	0,244	0,271	0,244	0,172	0,234	0,281	0,300	0,301	0,358	0,344	0,275
BE	0,530	0,428	0,220	0,248	0,278	0,369	0,535	0,521	0,471	0,505	0,411
FI	0,275	0,275	0,196	0,046	0,077	0,226	0,047	0,141	0,108	0,042	0,143

Tabla 5.8 – Participación de los beneficios en el valor añadido 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
	0,052	0,127	0,131	0,133	0,137	0,116
	0,095	0,138	0,128	0,103	0,081	0,109
	0,244	0,254	0,291	0,218	0,319	0,265
	0,156	0,191	0,091	0,097	0,072	0,121
	0,236	0,243	0,171	0,127	0,179	0,191
	0,290	0,372	0,243	0,276	0,342	0,305
	0,593	0,569	0,510	0,505	-0,007	0,434
	0,122	0,269	0,255	0,117	0,206	0,194

Cuadro 5.7 – Gráficos de la participación de los beneficios en el valor añadido 1999-2008



En el período 1999-2008, la distribución a los beneficios se presenta irregular en comparación con los sueldos, con perfiles ligeramente ascendentes y con medias al final del período más elevadas en relación a 1999. La mayor participación promedio de los beneficios se observa en Bélgica con un 41,1%. Suiza presenta el segundo mayor nivel de beneficios (27,5%). España presenta un elevado nivel de beneficios, con un promedio de 21,4%, el cuarto mayor. Los menores niveles fueron en Italia, Alemania y Francia (promedios de 10%, 10,6% y 12,9%, respectivamente). El mayor nivel de participación de los beneficios, se observa entre las empresas de Bélgica, acentuadamente más elevado (53,5% en 2005). En 2008 se produjo una reducción de los beneficios en todos los países, que de nuevo parece indicarnos el cambio de tendencia provocado por la crisis.

En el período 2009-2013, las empresas de Bélgica siguen con mayores niveles de destino a los beneficios (entre 50,5% y 59,3%), muy por encima de los demás, aunque ocurra una acentuada reducción en 2013, lo que nos parece una anomalía. Las empresas de Suiza se mantienen con la segunda mayor aportación a los beneficios. Las empresas de Alemania se mantienen por debajo de la media en los dos períodos.

III. Participación de los impuestos (participación del Estado)

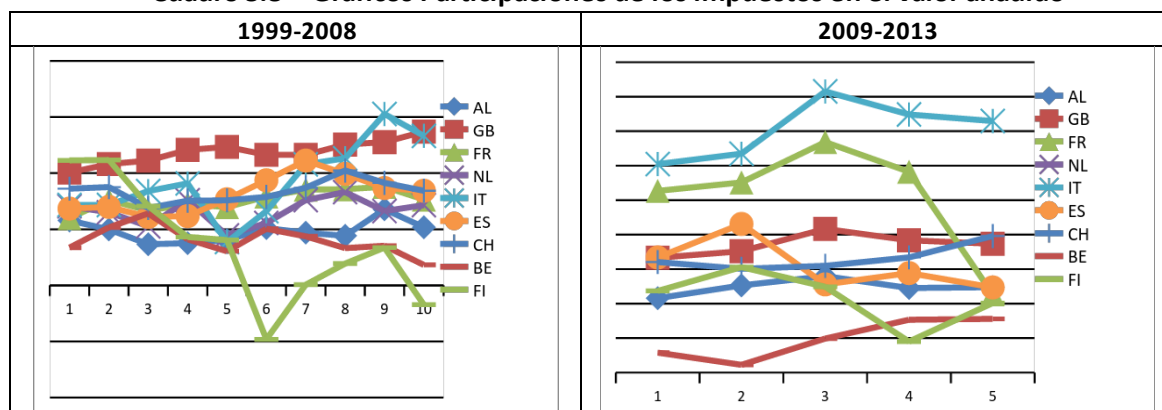
Tabla 5.9 - Participaciones de los impuestos en el valor añadido 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,058	0,050	0,037	0,038	0,040	0,051	0,047	0,044	0,068	0,052	0,048
GB	0,100	0,108	0,111	0,121	0,123	0,116	0,116	0,125	0,128	0,137	0,119
FR	0,060	0,076	0,067	0,072	0,070	0,079	0,085	0,086	0,088	0,076	0,076
NL	0,071	0,065	0,053	0,076	0,045	0,056	0,076	0,083	0,066	0,071	0,066
IT	0,072	0,072	0,084	0,091	0,039	0,066	0,108	de3	0,153	0,133	0,093
ES	0,068	0,070	0,061	0,062	0,077	0,094	0,111	0,099	0,087	0,084	0,081
CH	0,086	0,088	0,069	0,075	0,076	0,079	0,087	0,102	0,091	0,084	0,084
BE	0,034	0,052	0,064	0,041	0,030	0,050	0,044	0,033	0,035	0,018	0,040
FI	0,111	0,112	0,071	0,043	0,040	-0,048	0,001	0,019	0,034	-0,017	0,037

Tabla 5.10 – Participaciones de los impuestos en el valor añadido 2009 - 2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,043	0,051	0,056	0,049	0,049	0,050
GB	0,067	0,070	0,083	0,077	0,075	0,074
FR	0,105	0,110	0,134	0,116	0,045	0,102
NL	0,121	0,127	0,163	0,150	0,146	0,141
IT	0,067	0,086	0,051	0,058	0,049	0,062
ES	0,064	0,060	0,062	0,067	0,079	0,066
CH	0,012	0,004	0,020	0,031	0,031	0,020
BE	0,047	0,061	0,050	0,018	0,040	0,043
FI						

Cuadro 5.8 – Gráficos Participaciones de los impuestos en el valor añadido



En el período 1999-2008, la participación del Estado o distribución del valor añadido a través de los impuestos es muy irregular. El mayor nivel de participación se observa en Reino Unido (11,9%). España presenta el tercer mayor nivel de participación de los impuestos (8,1%). El menor nivel de los impuestos ocurre entre las empresas de Finlandia (3,7%) y de Bélgica (4%). La mayor participación fue de 15,3%

(Italia, 2007) y la menor de -4,8% (Finlandia, 2004). En 2008, se observan acentuadas reducciones en la participación de los impuestos en la mayoría de los países.

En el período 2009-2013, los mayores niveles de participación de los impuestos se verifican destacadamente entre las empresas de Italia (entre 12,1 % y 16,3%) y de Francia (entre 10,5 % y 13,4%), muy superior a las demás. El menor nivel de participación de impuestos se mantiene en Bélgica (entre 0,4% y 3,1%).

IV. Participación de las amortizaciones

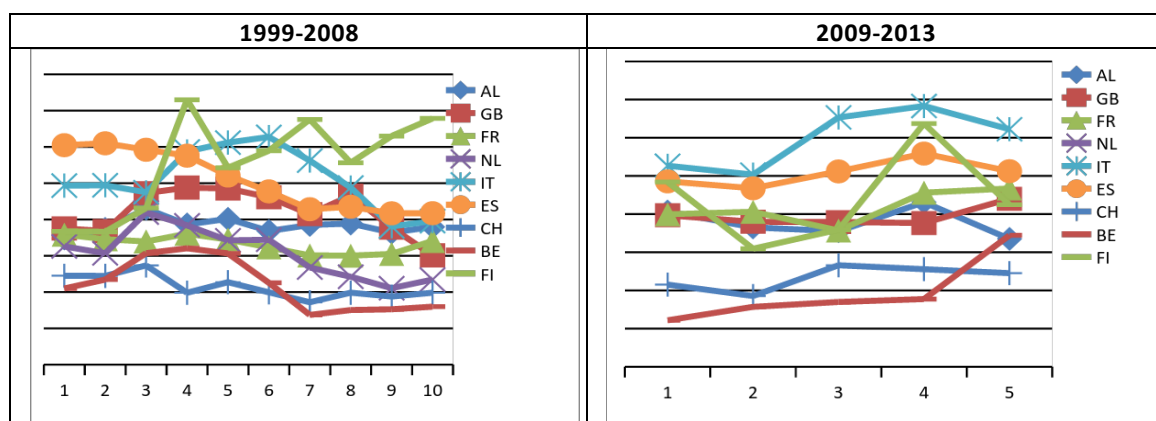
Tabla 5.11 – Participaciones de las amortizaciones en el valor añadido 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,174	0,187	0,215	0,193	0,201	0,184	0,192	0,194	0,182	0,190	0,191
GB	0,188	0,184	0,236	0,244	0,243	0,231	0,207	0,233	0,189	0,151	0,211
FR	0,179	0,173	0,170	0,180	0,172	0,162	0,151	0,150	0,153	0,171	0,166
NL	0,163	0,153	0,210	0,192	0,171	0,172	0,134	0,121	0,105	0,117	0,154
IT	0,247	0,247	0,238	0,294	0,306	0,314	0,281	0,244	0,191	0,198	0,256
ES	0,302	0,305	0,296	0,288	0,261	0,239	0,214	0,218	0,209	0,209	0,254
CH	0,122	0,122	0,137	0,099	0,114	0,100	0,086	0,099	0,094	0,099	0,107
BE	0,105	0,117	0,154	0,160	0,153	0,113	0,068	0,075	0,076	0,080	0,110
FI	0,184	0,183	0,216	0,365	0,271	0,295	0,338	0,278	0,315	0,339	0,278

Tabla 5.12 – Participaciones de las amortizaciones en el valor añadido 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
	0,203	0,183	0,178	0,216	0,168	0,189
	0,198	0,190	0,190	0,188	0,220	0,197
	0,200	0,203	0,179	0,228	0,234	0,209
	0,263	0,252	0,327	0,342	0,311	0,299
	0,243	0,234	0,256	0,279	0,256	0,254
	0,108	0,093	0,133	0,128	0,123	0,117
	0,061	0,079	0,085	0,089	0,172	0,097
	0,242	0,155	0,180	0,319	0,212	0,221

Cuadro 5.9 – Gráficos de las participaciones de las amortizaciones en el valor añadido



La distribución para el mantenimiento de los activos se realiza mediante la retención de parte del valor añadido con la dotación a amortizaciones. En el período 1999-2008, el flujo de participación de las amortizaciones se presenta decreciente en la mayoría de los países. El nivel más alto de participación de las amortizaciones se verifica entre las empresas de Finlandia (entre 18,3% y 36,5%), con una participación promedio de 27,8%. Las empresas de Italia y de España también presentan un elevado destino a las amortizaciones (promedios de 25,6% y 25,4% respectivamente). Las menores participaciones se verifican en Suiza y Bélgica (promedios de 10,7% y 11% respectivamente). Llama la atención la acentuada reducción en el nivel de las amortizaciones entre las empresas de España.

Entre 2009 y 2013, el nivel de participación de las amortizaciones presenta un ligero aumento en muchos países. El 2012 presenta las mayores porcentuales. El mayor nivel de amortizaciones ocurre en Italia (entre 25,2% y 34,2%), seguido de España. Los menores se verifican entre las empresas de Bélgica (entre 6,1% y 17,2%) y Suiza.

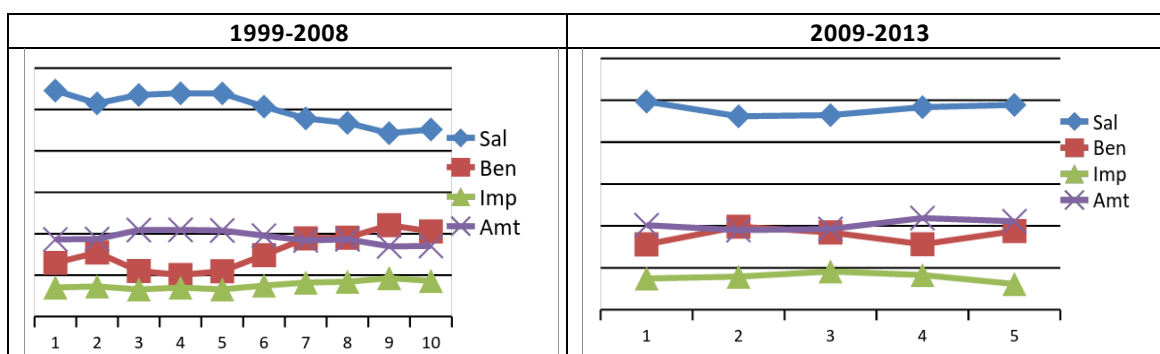
Las distribuciones realizadas por el conjunto de empresas de cada país conforman el siguiente cuadro de distribución del valor añadido de las mayores empresas de Europa:

Tabla 5.13- Niveles de participación en el valor añadido – Europa – 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Sal	0,546	0,515	0,535	0,539	0,539	0,507	0,478	0,468	0,443	0,451	0,502
Ben	0,130	0,155	0,110	0,100	0,110	0,148	0,189	0,191	0,220	0,206	0,156
Imp	0,070	0,073	0,065	0,070	0,066	0,075	0,082	0,084	0,093	0,086	0,076
Amt	0,186	0,187	0,209	0,209	0,208	0,195	0,184	0,187	0,170	0,170	0,190

Tabla 5.14- Niveles de participación en el valor añadido – Europa – 2009-2013

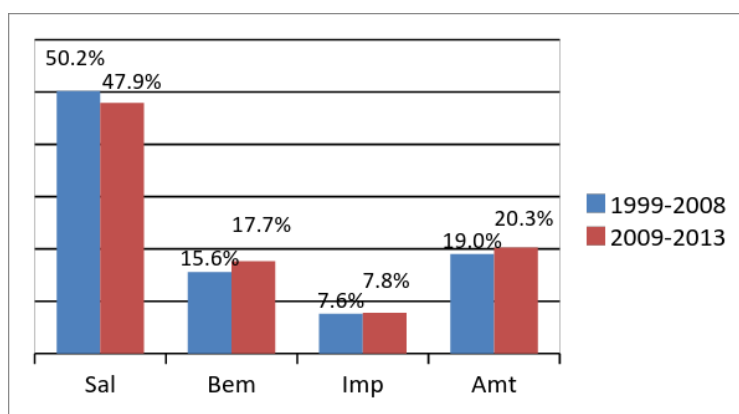
	2009	2010	2011	2012	2013	Media
Sal	0,497	0,462	0,465	0,483	0,489	0,479
Ben	0,156	0,198	0,184	0,156	0,188	0,177
Imp	0,075	0,079	0,091	0,083	0,061	0,078
Amt	0,202	0,190	0,193	0,219	0,211	0,203

Gráfico 5.6– Participaciones de los segmentos en el valor añadido - Europa

El nivel general de participación de los ingresos salariales en el valor añadido de las mayores empresas de Europa se reduce, mientras que la participación de los beneficios se incrementa. La evolución de la distribución a los impuestos es la más lineal y de más baja participación y las amortizaciones presentan un rango muy pequeño de variación (entre 17% y 20,9%). Se verifica una tendencia de convergencia entre los flujos de sueldos y los de beneficios, con la proporción de los beneficios acercándose a la proporción que los sueldos tienen en los ingresos totales de las empresas. En el período 2009-2013, aunque de forma más suave la participaciones de los salarios sigue reduciéndose y la de los beneficios incrementándose. El destino a los impuestos es todavía inferior al período anterior(entre 6,1% y 9,1%). La alteración en la tendencia de comportamiento de los flujos de los sueldos y los beneficios observada en el año 2008 parece revertirse en 2010, aunque que el 2013 presente ligera alteración de los sueldos.

Comparados los promedios de los dos períodos, se verifica que la reducción en la proporción destinada a los sueldos fue todavía menor en el período 2009-2013, con relación al período anterior, mientras que la proporción de los beneficios es mayor. Los impuestos y las amortizaciones sufren un ligero incremento:

Gráfico 5.7 –Comparación de las participaciones en el valor añadido – Europa



5.4.3 Variaciones en los niveles de participación

En el capítulo 4 hemos desarrollado la visión de que las alteraciones en la participación de los segmentos en el ingreso son un parámetro relevante del cual se puede partir para la evaluación del comportamiento de los flujos de ingreso. En este apartado buscamos analizar las alteraciones ocurridas en la participación de cada segmento con respecto a las variaciones del valor añadido total, calculando las variaciones encadenadas ocurridas en cada año con respecto al primer año de la serie.

I. Variación de los sueldos

Tabla 5.15 - Variación de la participación de los sueldos - 1999-2008

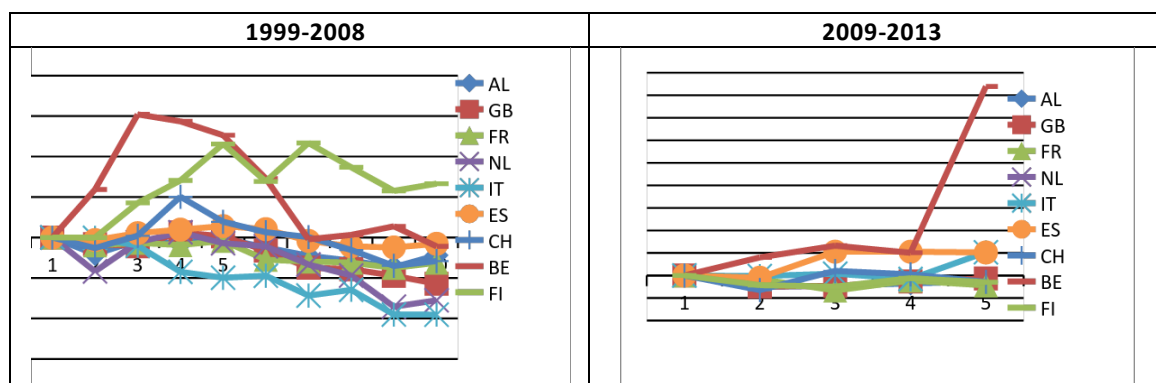
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	-8,3%	-1,5%	-3,1%	-0,4%	-4,9%	-9,0%	-11,4%	-14,6%	-8,8%	-6,9%
GB	0,0%	-3,2%	-4,3%	2,5%	0,6%	-6,4%	-14,9%	-15,6%	-18,9%	-22,9%	-9,2%
FR	0,0%	-3,9%	-2,7%	-3,7%	-1,7%	-11,0%	-11,8%	-12,4%	-15,0%	-12,5%	-8,3%
NL	0,0%	-16,8%	-2,3%	2,6%	-2,8%	-4,3%	-13,3%	-18,8%	-34,2%	-31,0%	-13,4%
IT	0,0%	-0,2%	-4,0%	-17,0%	-19,9%	-18,9%	-28,7%	-25,8%	-38,0%	-38,1%	-21,2%
ES	0,0%	-1,3%	2,1%	3,9%	5,6%	4,1%	-1,7%	-4,3%	-4,9%	-3,1%	0,1%
CH	0,0%	-5,2%	0,9%	20,1%	7,8%	2,6%	0,2%	-6,2%	-14,0%	-11,6%	-0,6%

BE	0,0%	23,7%	60,8%	57,4%	50,5%	29,2%	-0,9%	1,3%	5,5%	-4,4%	24,8%
FI	0,0%	0,0%	17,1%	28,2%	46,2%	27,7%	46,7%	34,7%	23,1%	26,6%	27,8%

Tabla 5.16 - Variación de la participación de los sueldos - 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	-10,1%	-9,2%	-7,0%	-5,4%	-7,9%
GB	0,0%	-9,8%	-9,2%	-5,2%	-2,6%	-6,7%
FR	0,0%	-3,2%	-13,4%	-4,5%	-8,9%	-7,5%
IT	0,0%	-0,5%	1,6%	-3,1%	20,6%	4,6%
ES	0,0%	-2,0%	21,1%	21,1%	20,4%	15,2%
CH	0,0%	-13,0%	4,0%	1,0%	-5,7%	-3,4%
BE	0,0%	16,0%	26,5%	20,2%	167,9%	57,6%
FI	0,0%	-8,6%	-9,9%	-2,5%	-6,0%	-6,7%

Cuadro 5.10- Gráficos de las variaciones de las participaciones de los sueldos



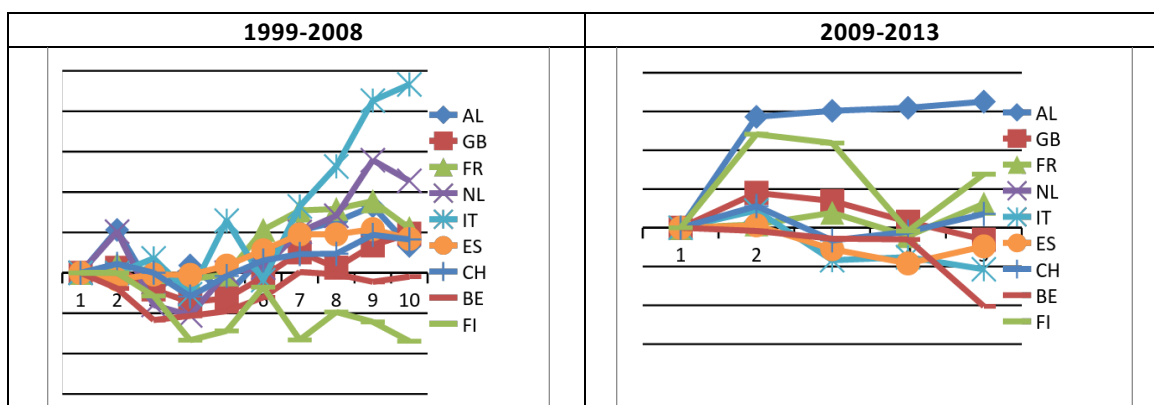
En el período 1999-2008, se destaca la similitud de los flujos de sueldos, con excepción de Finlandia y Bélgica. Los sueldos evolucionan a tasas negativas o muy bajas, resultando en variación promedia negativa. Las reducciones más acentuadas ocurren entre las empresas de Países Bajos e Italia (superiores a 30% en los dos últimos años del período). La menor reducción promedio fue en España (tasa promedio de 0,1%). A penas Finlandia presentó crecimiento efectivo de participación de los sueldos. En el período 2009-2013, las variaciones de los sueldos se presentan más irregulares. Permanece la tendencia de evolución a tasas negativas o muy bajas, con ligero incremento en los dos últimos años. Las excepciones son Bélgica y España, con evoluciones atípicas.

II. Variación de los beneficios**Tabla 5.17 - Variación de la participación de los beneficios - 1999-2008**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	53,2%	-23,5%	9,2%	-26,7%	18,9%	52,0%	63,3%	82,4%	33,3%	29,1%
GB	0,0%	6,3%	-20,7%	-36,4%	-31,4%	-5,3%	25,4%	6,3%	34,0%	48,6%	3,0%
FR	0,0%	10,4%	0,9%	-7,8%	-1,8%	53,2%	77,2%	79,0%	88,7%	55,4%	39,5%
NL	0,0%	50,9%	-39,8%	-52,8%	0,1%	6,4%	50,6%	70,6%	139,5%	113,8%	37,7%
IT	0,0%	-0,3%	17,9%	-26,4%	64,6%	-9,1%	82,3%	131,6%	213,1%	233,1%	78,5%
ES	0,0%	-8,3%	-2,1%	-2,5%	8,9%	27,9%	47,6%	47,6%	54,1%	42,0%	23,9%
CH	0,0%	11,2%	0,1%	-29,4%	-3,9%	15,2%	23,2%	23,6%	47,0%	41,3%	14,3%
BE	0,0%	-19,3%	-58,5%	-53,3%	-47,5%	-30,4%	0,9%	-1,7%	-11,1%	-4,8%	-25,1%
FI	0,0%	-0,1%	-28,5%	-83,4%	-71,9%	-17,6%	-83,0%	-48,6%	-60,7%	-84,6%	-53,1%

Tabla 5.18 - Variación de la participación de los beneficios - 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	143,2%	150,9%	154,7%	162,7%	152,9%
GB	0,0%	45,0%	34,6%	7,8%	-15,3%	18,0%
FR	0,0%	4,3%	19,3%	-10,6%	31,0%	11,0%
IT	0,0%	22,4%	-41,9%	-37,9%	-53,6%	-27,7%
ES	0,0%	3,2%	-27,6%	-46,0%	-24,0%	-23,6%
CH	0,0%	28,0%	-16,3%	-5,0%	17,9%	6,1%
BE	0,0%	-4,1%	-14,0%	-14,9%	-101,2%	-33,6%
FI	0,0%	120,7%	109,3%	-4,1%	69,1%	73,7%

Cuadro 5.11- Gráficos de las variaciones de las participaciones de los beneficios

En el período 1999-2008, en todos los países se verifican continuas tasas crecientes de participación de los beneficios, con excepción de Finlandia. Las mayores tasas ocurren entre las empresas de Italia (promedio de 50,5%) y de los Países Bajos (46,3%). Las menores tasas se presentan en Finlandia (variación promedia de -33,9%). En el período 2009-2013, en la mayoría de los países se presenta crecimiento hasta el 2010, reducciones en 2011 y 2012 y recuperación del crecimiento en 2013. Destacan

las altas tasas de crecimiento de los beneficios entre las empresas de Alemania en ese período.

III. Variación de los impuestos

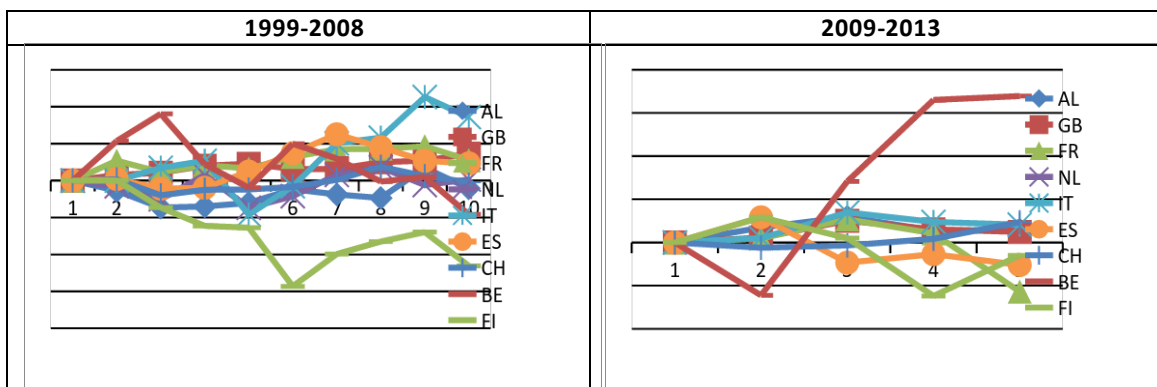
Tabla 5.19 - Variación de la participación de los impuestos - 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	-13,8%	-36,6%	-35,0%	-30,3%	-11,7%	-18,8%	-23,6%	17,3%	-10,5%	-18,1%
GB	0,0%	7,5%	10,6%	20,1%	22,8%	15,7%	15,7%	24,9%	27,0%	36,3%	20,1%
FR	0,0%	27,0%	11,3%	20,9%	16,4%	32,0%	42,4%	43,1%	46,6%	27,7%	29,7%
NL	0,0%	-7,7%	-25,4%	7,6%	-36,9%	-21,1%	7,7%	18,0%	-6,1%	1,4%	-6,9%
IT	0,0%	0,0%	17,3%	26,8%	-46,1%	-7,7%	50,5%	58,1%	113,1%	85,9%	33,1%
ES	0,0%	2,2%	-10,9%	-9,7%	12,1%	36,9%	62,6%	45,2%	26,8%	23,3%	20,9%
CH	0,0%	1,6%	-20,0%	-12,4%	-12,1%	-8,5%	1,0%	18,8%	6,0%	-2,2%	-3,1%
BE	0,0%	53,6%	90,4%	22,0%	-9,7%	49,8%	29,8%	-1,3%	4,9%	-45,9%	21,5%
FI	0,0%	0,3%	-36,5%	-61,3%	-63,7%	-143,2%	-99,5%	-82,6%	-69,8%	-115,5%	-74,6%

Tabla 5.20 - Variación de la participación de los impuestos - 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	17,2%	29,6%	13,7%	14,8%	18,8%
GB	0,0%	5,7%	25,2%	15,2%	12,2%	14,6%
FR	0,0%	4,7%	26,9%	10,5%	-56,9%	-3,7%
IT	0,0%	5,0%	34,9%	23,8%	20,7%	21,1%
ES	0,0%	29,1%	-23,4%	-13,5%	-26,0%	-8,5%
CH	0,0%	-6,1%	-3,4%	4,2%	23,5%	4,6%
BE	0,0%	-61,2%	70,7%	165,1%	169,6%	86,0%
FI	0,0%	29,2%	5,1%	-62,0%	-14,9%	-10,6%

Cuadro 5.12 - Gráficos de las variaciones de las participaciones de los impuestos



En el período 1999-2008, la evolución de la distribución a los impuestos presenta tasas muy bajas o negativas en los primeros años y crecimiento a partir de la mitad del período. En 2008 se presenta reducción en la mayoría de los países. Exceptuando Finlandia, que presenta evolución negativa en la mayor parte del período, las menores tasas promedias de crecimiento de los impuestos se presentan entre las empresas de Alemania, Países Bajos y Suiza. En el período 2009-2013, la evolución del destino a los impuestos es similar en Alemania, Italia, Reino Unido y Francia (aunque en este país se verifique una fuerte reducción en 2013), mientras que en Finlandia, Bélgica y España son muy irregulares.

IV. Variación de las amortizaciones

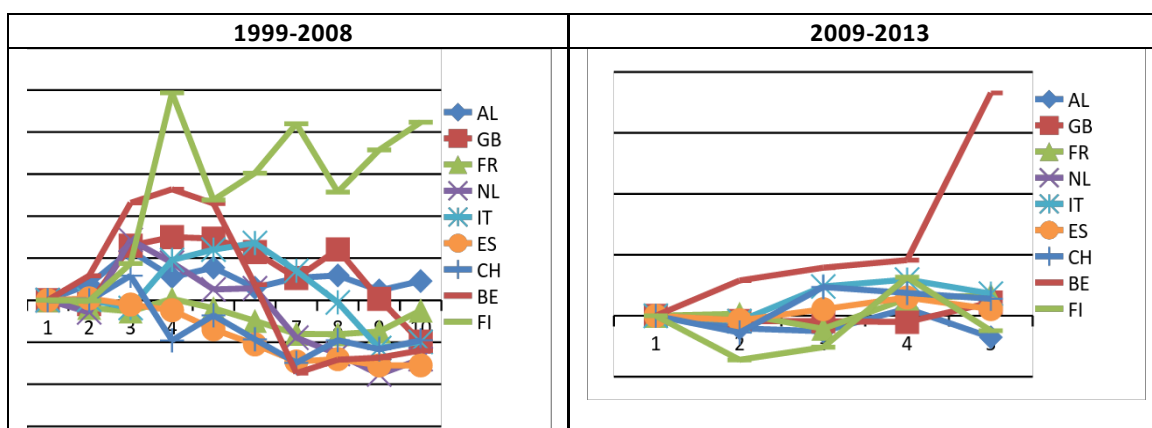
Tabla 5.21 - Variación de la participación de las amortizaciones- 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	7,5%	23,5%	11,0%	15,5%	5,9%	10,6%	11,8%	4,6%	9,1%	11,1%
GB	0,0%	-1,9%	26,0%	30,0%	29,3%	22,9%	10,5%	24,2%	0,7%	-19,8%	13,6%
FR	0,0%	-3,6%	-5,3%	0,6%	-3,8%	-9,8%	-16,0%	-16,2%	-14,9%	-4,9%	-8,2%
NL	0,0%	-5,8%	28,7%	17,8%	5,1%	5,7%	-17,9%	-25,6%	-35,3%	-28,0%	-6,1%
IT	0,0%	0,2%	-3,7%	19,1%	24,1%	27,2%	14,0%	-1,1%	-22,8%	-19,8%	4,1%
ES	0,0%	0,9%	-2,1%	-4,8%	-13,8%	-21,0%	-29,2%	-28,1%	-31,0%	-31,0%	-17,8%
CH	0,0%	-0,1%	11,6%	-19,1%	-7,2%	-18,6%	-29,8%	-19,1%	-23,4%	-19,1%	-13,9%
BE	0,0%	11,7%	46,3%	52,8%	46,0%	7,4%	-34,7%	-28,3%	-27,3%	-23,9%	5,5%
FI	0,0%	-0,3%	17,4%	98,7%	47,7%	60,5%	83,9%	51,5%	71,5%	84,7%	57,3%

Tabla 5.22 - Variación de la participación de las amortizaciones - 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	-10,3%	-12,7%	5,9%	-17,7%	-8,7%
GB	0,0%	-4,3%	-4,5%	-5,1%	10,9%	-0,7%
FR	0,0%	1,6%	-10,6%	14,2%	16,9%	5,5%
IT	0,0%	-4,4%	24,0%	29,7%	18,2%	16,9%
ES	0,0%	-3,7%	5,4%	15,0%	5,5%	5,5%
CH	0,0%	-13,8%	23,6%	18,7%	13,9%	10,6%
BE	0,0%	28,9%	39,4%	45,7%	182,8%	74,2%
FI	0,0%	-36,1%	-25,8%	31,6%	-12,3%	-10,6%

Cuadro 5.13- Gráficos de las variaciones de las participaciones de las amortizaciones



En el período 1999-2008, la evolución de las amortizaciones es muy irregular, pero presenta tasas decrecientes en la mayoría de los países, con excepción de Finlandia. Las reducciones más acentuadas se verifican en España. En el período 2009-2013, se observa una reducción hasta el 2010, crecimiento hasta el 2012 y reducción en 2013 en todos los países, con excepción de Bélgica y Finlandia.

Las variaciones de la distribución promedio de todos los países se muestran en las tablas siguientes:

Tabla 5.23 - Variación de las participaciones – Europa - 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Sal	0,0%	-5,7%	-1,9%	-1,2%	-1,3%	-7,1%	-12,3%	-14,3%	-18,9%	-17,3%	-8,9%
Ben	0,0%	19,2%	-15,2%	-22,5%	-15,5%	14,4%	45,6%	47,0%	70,0%	58,5%	22,4%
Imp	0,0%	3,6%	-6,8%	-0,4%	-6,5%	6,4%	16,9%	19,7%	32,2%	22,8%	9,8%
Amt	0,0%	0,5%	12,2%	12,4%	11,6%	4,9%	-1,3%	0,2%	-8,9%	-8,6%	2,5%
VA	0,0%	8,5%	6,6%	9,7%	9,9%	17,5%	30,5%	39,9%	52,5%	55,8%	25,7%

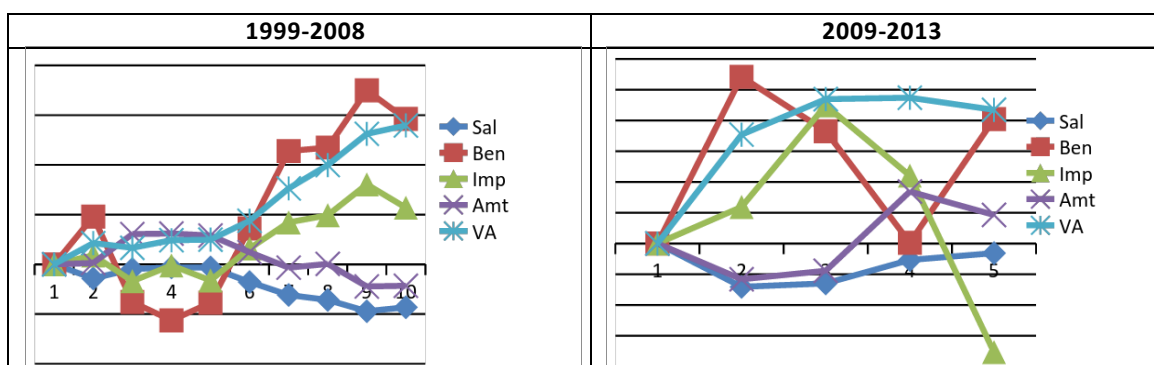
Tabla 5.24- Variación de las participaciones– Europa - 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
Sal	0,0%	-7,1%	-6,5%	-2,7%	-1,6%	-4,4%
Ben	0,0%	27,1%	18,3%	0,1%	20,2%	16,4%
Imp	0,0%	5,9%	22,4%	11,0%	-17,7%	5,4%
Amt	0,0%	-5,8%	-4,4%	8,4%	4,6%	0,7%
VA	0,0%	17,7%	23,5%	23,7%	21,7%	21,6%

En el período 1999-2008, el valor añadido tiene un crecimiento promedio de 25,7%. La mayor parte de este crecimiento es incorporada por los beneficios, con un

crecimiento promedio del 22,4%. Los impuestos crecieron en media 9,8% y las amortizaciones 2,5%. Los sueldos no presentaron crecimiento, sino una reducción del 8,9% en la media general del período, reflejando las tasas de variación negativas de todo el período. Los impuestos y las amortizaciones, aunque presenten tasa promedio positivas, crecieron muy por debajo del crecimiento de valor añadido en el período (entre 6,6% y 55,8%).

Cuadro 5.14- Gráficos de las variaciones de las participaciones- Europa



Se observa que a partir del 2004 se acentúan las discrepancias entre las tasas de variación del valor añadido y las de los sueldos, lo que se verifica también con las amortizaciones. En los años del 2005, 2006 y 2007 el crecimiento de los beneficios supera al del valor añadido, mientras que se acentúan las tasas negativas de los sueldos. Los impuestos presentan perfil de evolución semejante al de los beneficios y las amortizaciones semejante a los sueldos. El año 2008 presenta características atípicas con respecto a los demás períodos, ya que hubo una inversión de la tendencia de los flujos en una parte significativa de los casos, presentando una recuperación de las tasas de reducción de salarios y reducción en las tasas de crecimiento de los beneficios. En el período 2009-2013, las variaciones en general son muy irregulares, pero se confirman las altas tasas de crecimiento de los beneficios (promedio de 16,4%) incorporando la mayor parte del crecimiento del valor añadido.

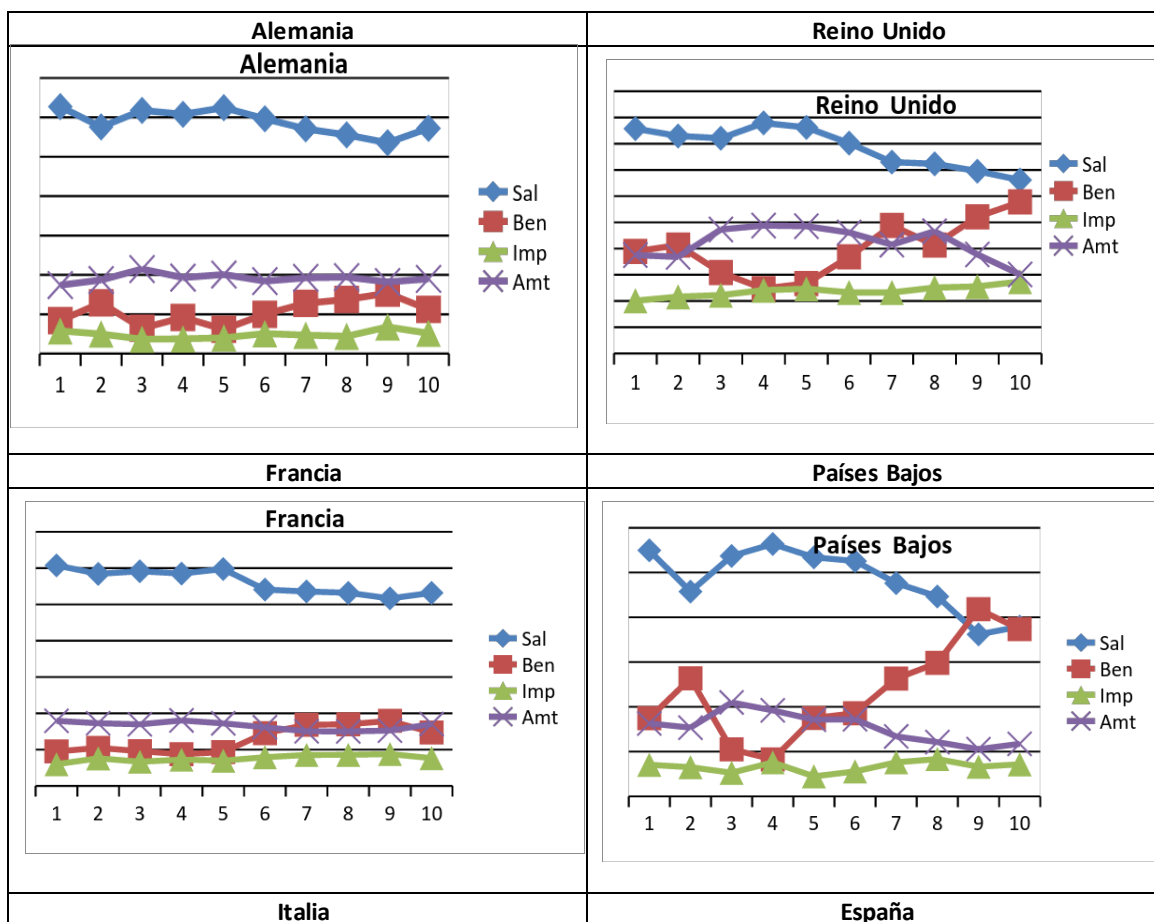
En ambos períodos, las variaciones de las participaciones de los agentes económicos no mantienen proporcionalidad respecto a la variación del valor añadido. La variación promedio de los sueldos en Europa es muy inferior a la variación del valor

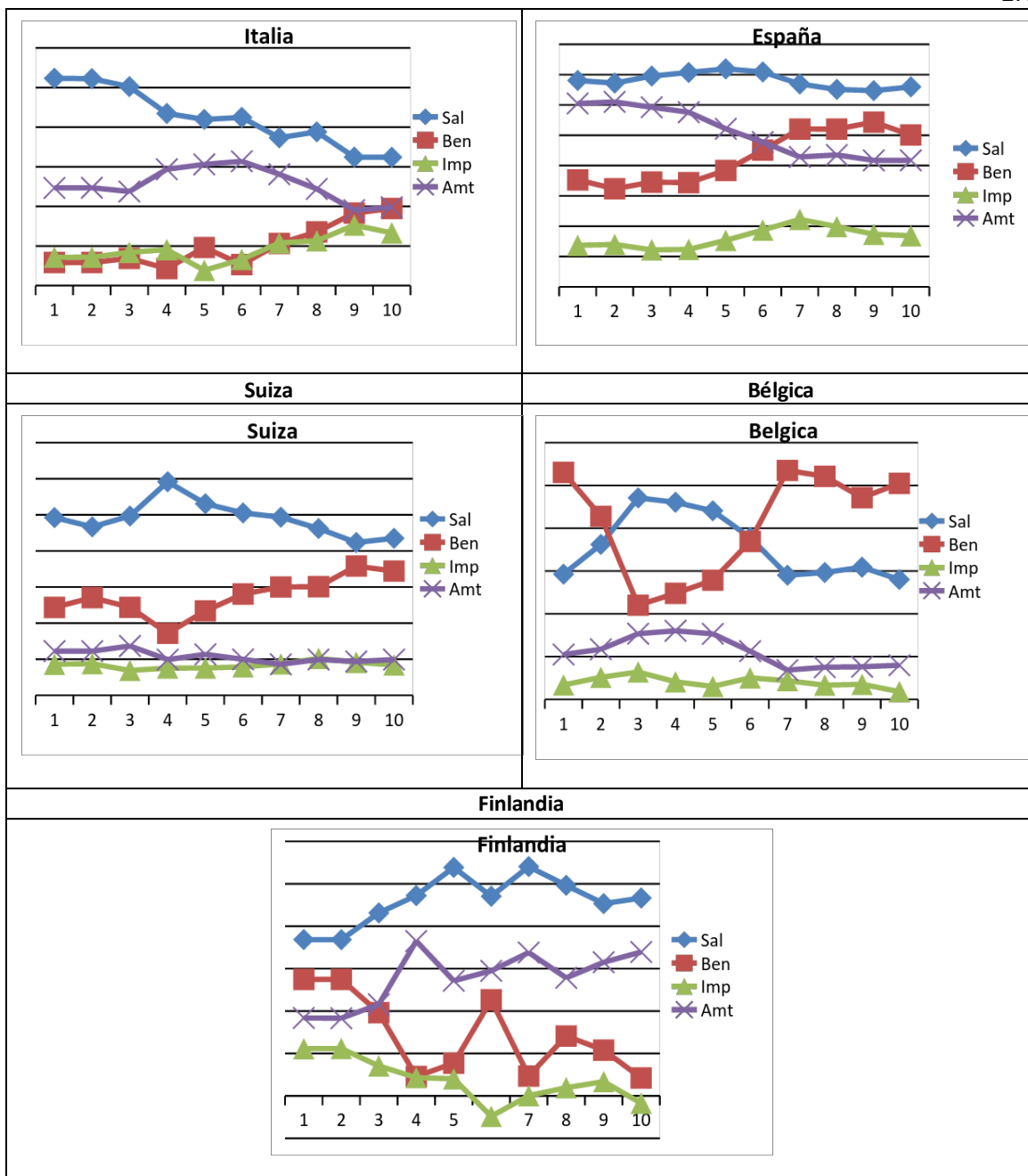
añadido, así como de los demás factores, mientras que de los beneficios es muy superior. Así, las participaciones de los agentes en la renta generada incorporan de manera diferenciada los incrementos de valor, siendo los beneficios el único factor que efectivamente va acumulando ese crecimiento.

5.4.4 Comportamiento de las empresas en los países

La conformación del reparto del valor añadido en Europa es el resultado de la forma como las empresas realizan el reparto de las rentas en las economías en las que operan. En este apartado buscamos una visión de ese comportamiento mediante la confrontación del reparto a los distintos elementos del VA en el conjunto de empresas de cada país, tal como se muestra en el Anexo 9 y representa en el cuadro siguiente:

Cuadro 5.15 - Distribución del valor añadido en cada país – 1999-2008





En todos los países, los sueldos obtienen la mayor parte del valor añadido, mientras que los beneficios tienen la segunda mayor participación. La excepción es Bélgica donde los beneficios conforman la principal partida del VA distribuido, alcanzando una media de todos los años del 41,1% sobre el VA total. Por otro lado, los impuestos presentan menor participación en todos los casos. Las amortizaciones superan a los beneficios en algunos países, pero presentan reducción a partir de la mitad del período.

En todos los países se verifica la reducción de la participación de los sueldos en el período 1999-2008, con excepción de Finlandia, mientras que la participación de los beneficios presenta crecimiento en la mayoría de los países. Las menores participaciones de los sueldos y las mayores de los beneficios ocurren al final del período.

Entre las empresas de Países Bajos, Italia y Reino Unido ocurren las reducciones más acentuadas en los sueldos. También en esos países se verifica el crecimiento más acentuado de la participación de los beneficios. En Países Bajos la participación de los beneficios supera a los sueldos en 2007.

Entre las empresas de Alemania y Francia la distribución del valor añadido tiene un perfil muy semejante, con una evolución regular de la participación de cada factor a lo largo del período y cercanas entre sí.

La excepción entre todos los países es Finlandia, con elevada distribución a los sueldos (de 36,8% a 46,8%), con crecimiento de esa participación, y participación decreciente de los beneficios (de 27,5% a 4,2%).

Son recurrentes los comportamientos opuestos entre los sueldos y los beneficios, por lo que cuando hay reducción en uno, hay un incremento en el otro. En este sentido, llama la atención que el 2007 es el de menor participación de los sueldos y de mayor participación de los beneficios en la mayoría de los países, lo que se refleja en la media de Europa, aunque en 2008 parece cambiar la tendencia.

En la tabla siguiente presentamos una comparación de los países según las distribuciones promedias a los factores, así como las respectivas de distribución en Europa:

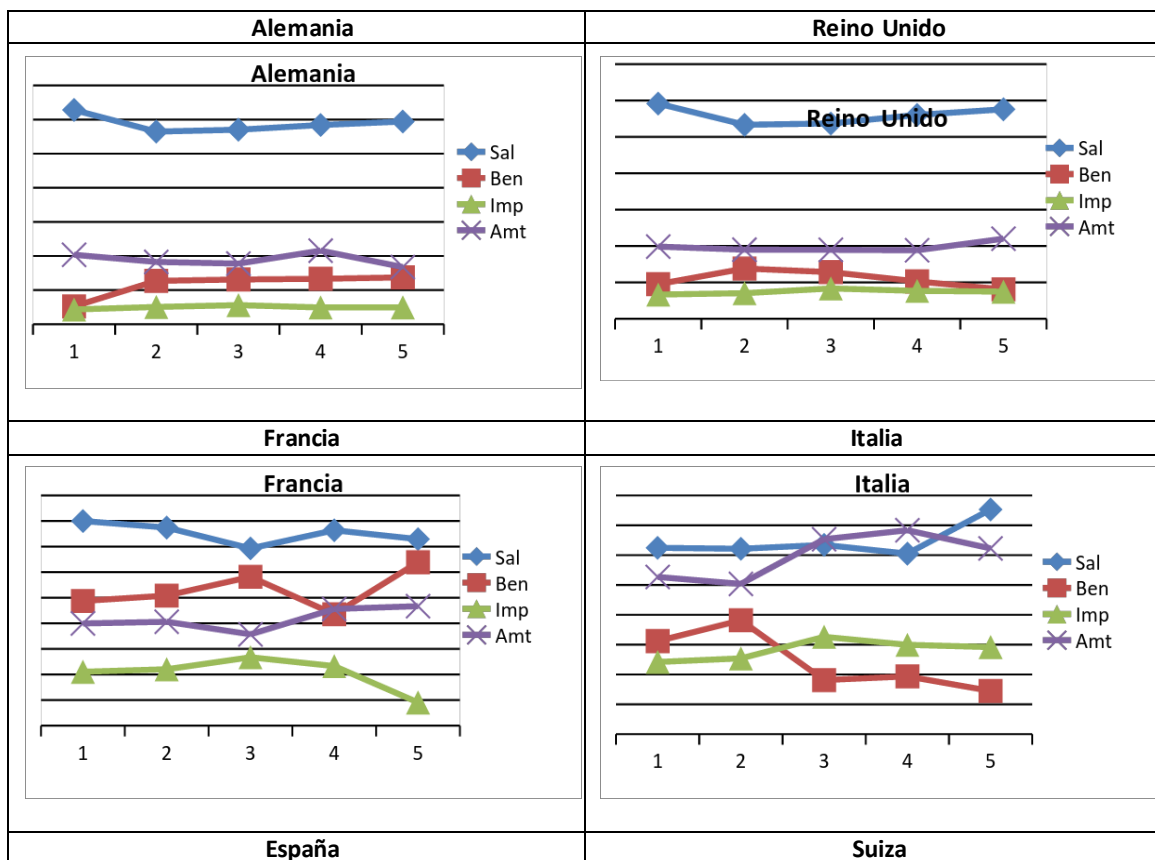
Tabla 5.25 – Promedios de distribución del valor añadido – 1999-2008

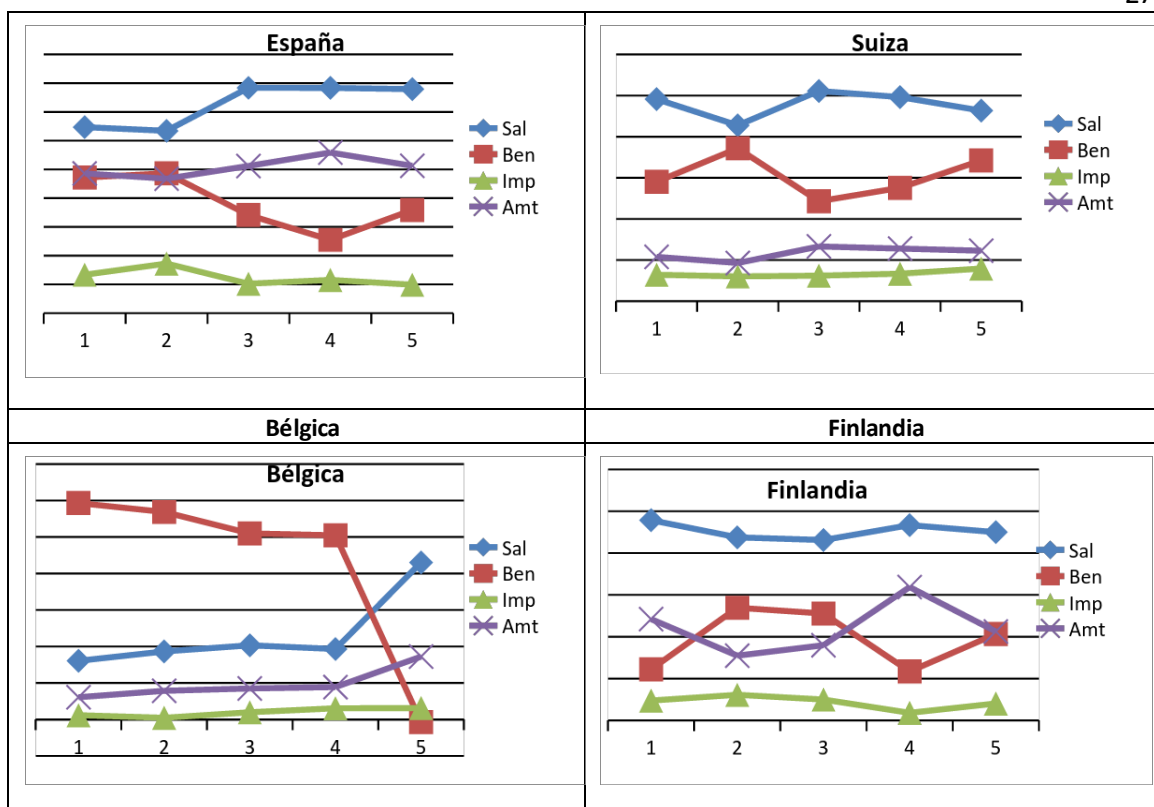
	AL	GB	FR	NL	IT	ES	CH	BE	FI	Eur
SUELDOS	58,8%	39,3%	56,2%	48,3%	42,4%	34,1%	49,0%	35,8%	46,1%	50,2%
BENEFICIOS	10,6%	20,0%	12,9%	23,4%	10,0%	21,4%	27,5%	41,1%	14,3%	15,6%
IMPUESTOS	4,8%	11,9%	7,6%	6,6%	9,3%	8,1%	8,4%	4,0%	3,7%	7,6%
AMORTIZACIONES	19,1%	21,1%	16,6%	15,4%	25,6%	25,4%	10,7%	11,0%	27,8%	19,0%

La distribución a los sueldos es más elevada en las empresas de Alemania y Francia, mientras que es menor entre las empresas de España y Bélgica. El destino a los beneficios es más elevado en las empresas de Bélgica, con una proporción muy superior al destinado por las demás empresas. Países Bajos y España también tienen una alta participación de los beneficios. La menor participación de beneficios ocurre en Italia y Alemania. Por otro lado, la distribución a los impuestos es mayor en las empresas de Reino Unido, seguido de Italia, mientras que es menor en Bélgica y Finlandia. Sin embargo, la participación de ese factor no presenta rango muy amplio, manteniéndose las distribuciones cercanas a la media de Europa. La distribución del valor añadido a las amortizaciones es mayor en Finlandia, seguida de Italia y España, mientras que los menores niveles de amortización se verifican en Suiza y Bélgica.

En el período 2009-2013, la distribución en los países fue conforme a lo dispuesto en el Anexo 10, que se representa gráficamente a continuación:

Cuadro 5.16 - Distribución del valor añadido en cada país – 2009-2013





Para este periodo, la participación de los sueldos se presenta menor en 2013 con respecto a 2009 en la mayoría de los países, aunque con menor intensidad que en el período anterior. Las empresas de Francia son las que más reducen los sueldos en el período, que a la vez incrementan considerablemente la participación de los beneficios. La participación de las amortizaciones presenta un ligero incremento, mientras que los impuestos no presentan alteraciones significativas.

Tabla 5.26 – Promedios de distribución del valor añadido – 2009-2013

	AL	GB	FR	NL	IT	ES	CH	BE	FI	Eur
SUELDOS	58,8%	56,0%	37,6%	-	32,4%	36,3%	47,8%	23,5%	45,3%	47,9%
BENEFICIOS	11,6%	10,9%	26,5%	-	12,1%	19,1%	30,5%	43,4%	19,4%	17,7%
IMPUESTOS	5,0%	7,4%	10,2%	-	14,1%	6,2%	6,6%	2,0%	4,3%	7,8%
AMORTIZACIONES	18,9%	19,7%	20,9%	-	29,9%	25,4%	11,7%	9,7%	22,1%	20,3%

La participación de los sueldos en Alemania sigue como la más elevada. Entre las empresas de Reino Unido se ha incrementado la participación de los sueldos en el período posterior al 2008, mientras que en Francia se ha reducido considerablemente. Las empresas de Bélgica siguen como las que menos destinan a los sueldos, seguidas de Italia y España.

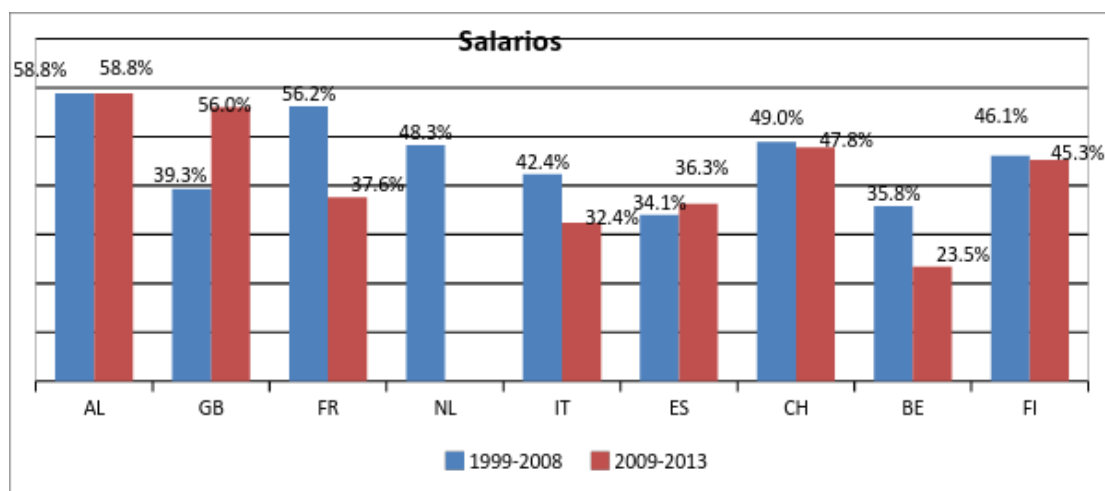
La participación de los beneficios en las empresas de Bélgica sigue muy superior al practicado en las demás empresas. Suiza presenta la segunda mayor participación de los beneficios. La menor ocurre en Reino Unido.

La participación de los impuestos es más elevada en Italia, mientras que es menor en Bélgica y Finlandia.

La distribución del valor añadido a las amortizaciones es mayor en Italia y España, mientras que Suiza sigue con los menores niveles de amortización.

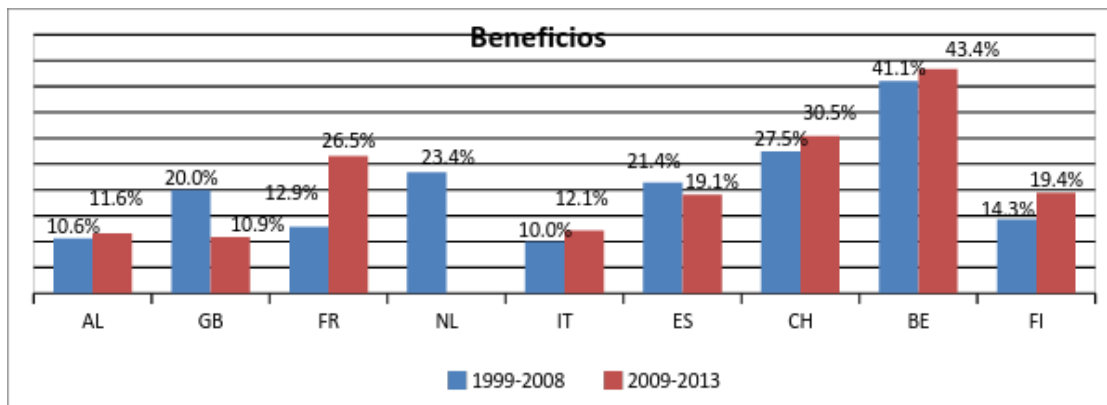
Comparados los promedios de participación en los dos períodos, tenemos que los sueldos tuvieron participación reducida en la mayoría de los países en el período 2009 a 2103, con relación al período anterior. Las mayores reducciones de sueldos ocurren en Francia y Bélgica:

Gráfico 5.8 –Promedios de distribución del valor añadido a los sueldos – Europa



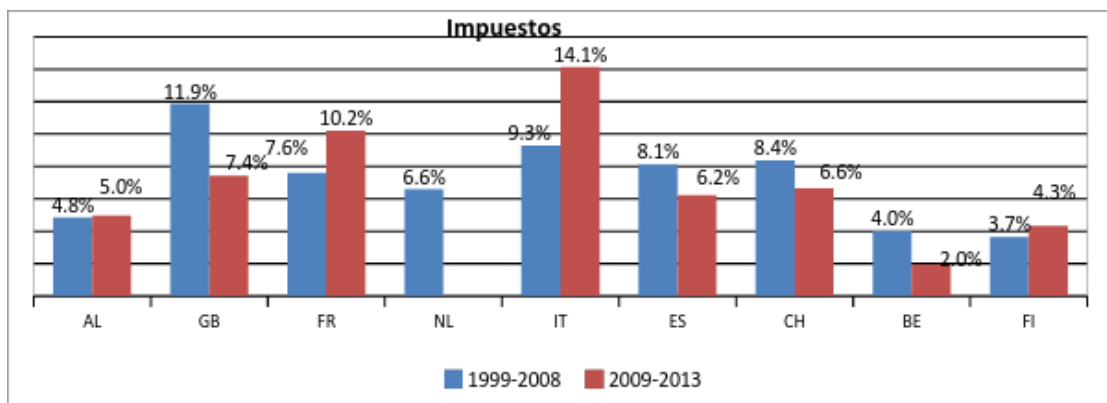
Los beneficios incrementaron su participación en el período 2009-2013 con relación a 1999-2008 en la mayoría de los países. Las excepciones son Reino Unido y España. El mayor crecimiento de los beneficios se verifica entre las empresas de Francia:

Gráfico 5.9–Promedios de la distribución del valor añadido a los beneficios – Europa

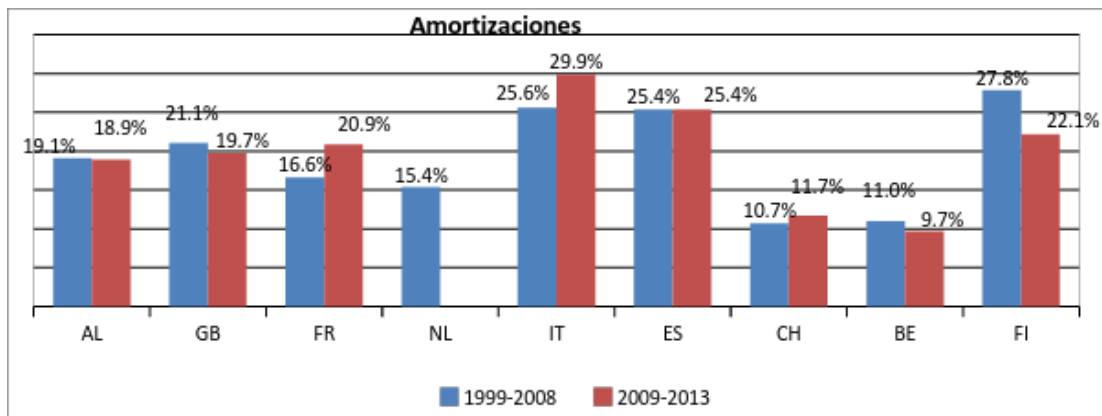


Los impuestos redujeron su participación en el valor añadido en las empresas de Reino Unido, siendo la mayor reducción en Bélgica, España y Suiza, mientras que aumentaron en Italia, Francia y Finlandia:

Gráfico 5.10 – Promedios de la distribución del valor añadido a los impuestos – Europa



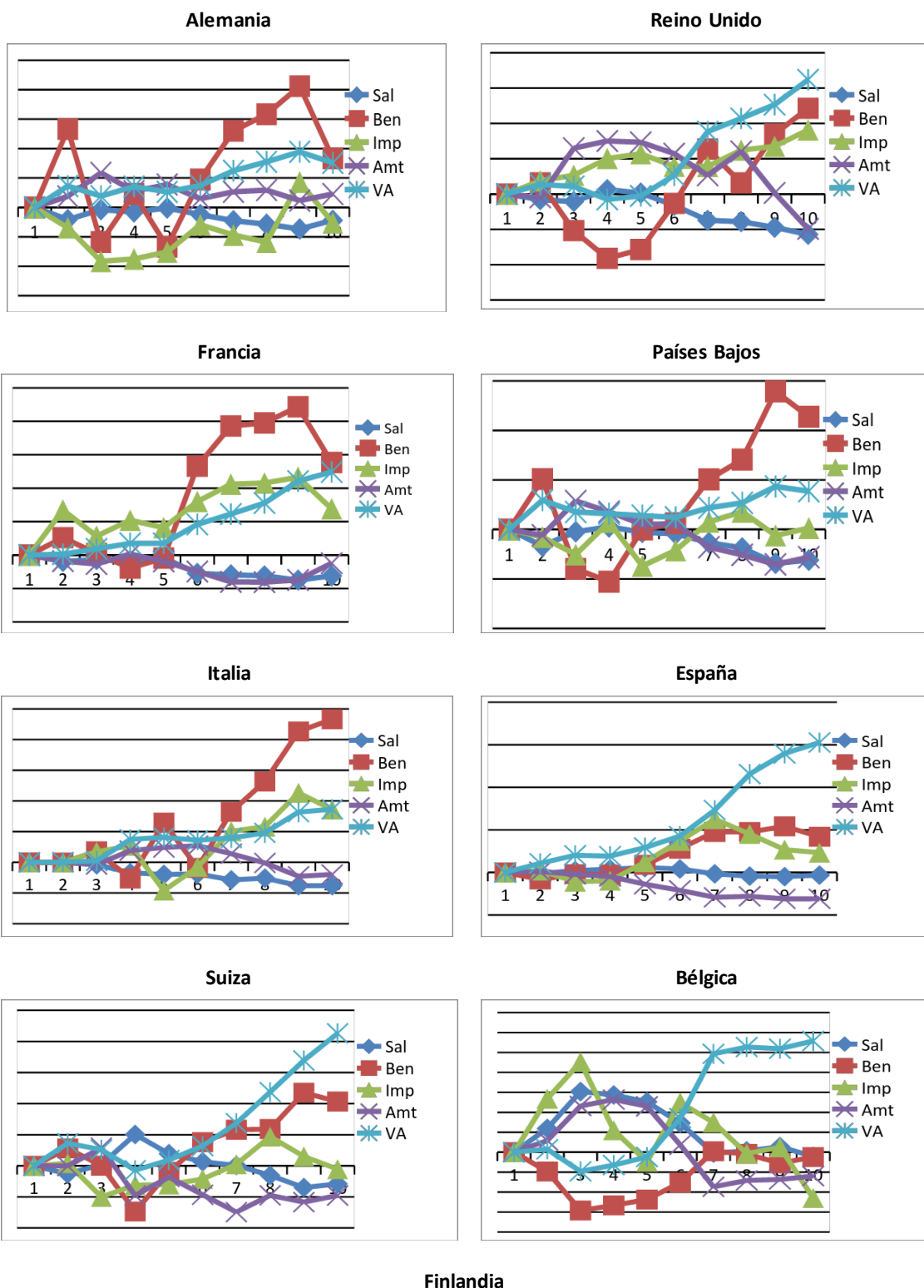
Las amortizaciones han aumentado su porcentaje entre las empresas de Italia, con los mayores porcentajes en Francia y aún un ligero aumento en Suiza. La mayor reducción de las amortizaciones se observa en Finlandia. Hay que considerar todavía que las amortizaciones se corresponden con costes fijos y así, cuando hay disminución en el valor añadido, estas tienden a reflejar una participación mayor.

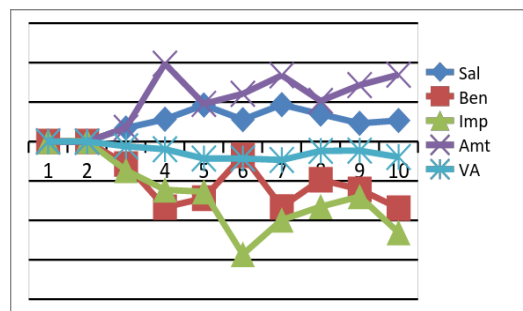
Gráfico 5.11 – Promedios de distribución del valor añadido a las amortizaciones – Europa

De esta forma, las empresas de Alemania, presentan mayor regularidad en los flujos de rentas a lo largo del período, y un reparto más equitativo entre los factores: los mayores niveles de reparto a los sueldos (promedio de 58,8% en los dos períodos); los beneficios reciben el menor nivel de participación entre todas las empresas (promedios de 10,6% y 11,6%); la participación de las amortizaciones están alrededor de la media de Europa (entre 18,9% y 19,1%), y los impuestos están entre los más bajos (promedios de 4,8% y 5,0%), pero eso mantiene coherencia con los bajos niveles de beneficios en aquel país. Lo opuesto ocurre entre las empresas de Bélgica, que a la vez presentan la más alta participación de beneficios (41,15 y 43,4%) y la más baja distribución a los sueldos. Además presenta las más bajas participaciones de impuestos y de amortizaciones. Del mismo modo, las empresas de Países Bajos y España presentan nivel bajo de participación de los sueldos con elevada participación de los beneficios en el reparto del valor añadido.

Las variaciones ocurridas en la participación de cada tipo de ingreso (Anexo 11), indican que en casi todos los países las empresas redujeron los sueldos, que presentan promedios muy inferiores al promedio de crecimiento del valor añadido, de los beneficios e incluso inferiores a las tasas de las amortizaciones en muchos casos:

Cuadro 5.17 - Gráficos de la variación de las participaciones por segmento – 1999-2008





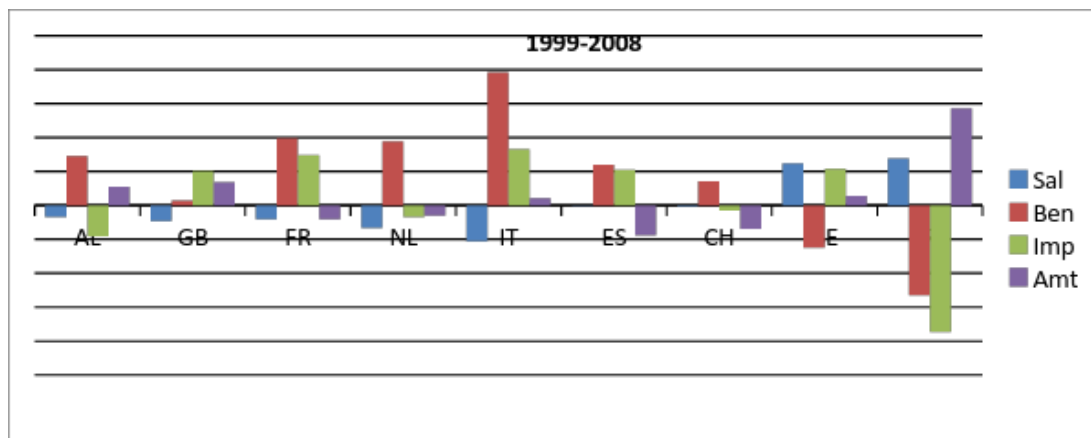
Por los promedios de las variaciones se verifica que, en el período 1999-2008, las reducciones más acentuadas en los sueldos ocurren entre las empresas de Italia (promedio de -21,2%), Países Bajos (-13,4%) y Reino Unido (-9,2%); pero las empresas de Francia, Alemania y Suiza también presentaron promedios negativos de crecimiento de los sueldos en el período, frente a un crecimiento del valor añadido muy superior en cada caso:

Tabla 5.27 – Promedio de las variaciones en los países – 1999-2008

	AL	GB	FR	NL	IT	ES	CH	BE	FI	Europa
Sal	-6,9%	-9,2%	-8,3%	-13,4%	-21,2%	0,1%	-0,6%	24,8%	27,8%	-8,9%
Ben	29,1%	3,0%	39,5%	37,7%	78,5%	23,9%	14,3%	-25,1%	-53,1%	22,4%
Imp	-18,1%	20,1%	29,7%	-6,9%	33,1%	20,9%	-3,1%	21,5%	-74,6%	9,8%
Amt	11,1%	13,6%	-8,2%	-6,1%	4,1%	-17,8%	-13,9%	5,5%	57,3%	2,5%
VA	20,6%	23,3%	20,7%	24,5%	41,4%	67,0%	29,6%	46,6%	-14,0%	25,7%

Por otro lado, las empresas de la mayoría de los países elevaron la participación de los beneficios, con tasas muy superiores al crecimiento del valor añadido. Ente las empresas de Italia se observa un crecimiento promedio de los beneficios del 78,5% lo que nos parece poco normal. Esta tasa es muy superior al promedio del valor añadido (41,4%), lo que por su parte también nos parece anómalo, comparado con el promedio de la variación del PIB de Italia en el mismo período (23,3%). Asimismo, se verifican tasas de los beneficios superiores al valor añadido en Países Bajos, Francia y Alemania. El gráfico siguiente nos ofrece una visión de la incorporación promedio del crecimiento del valor añadido por los factores en cada país:

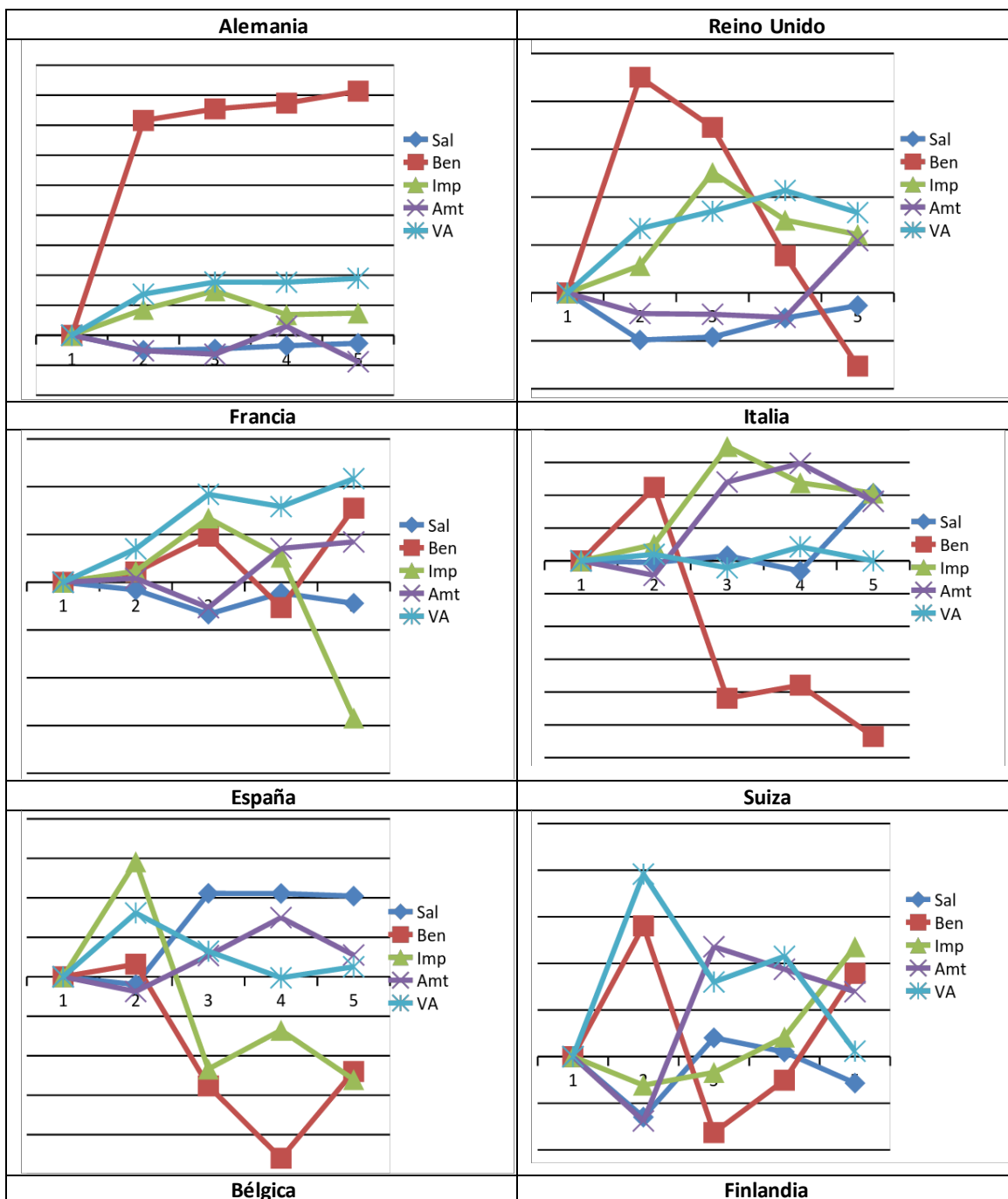
Gráfico 5.12 – Incorporación promedia del valor añadido a los sueldos y los beneficios – 1999-2008

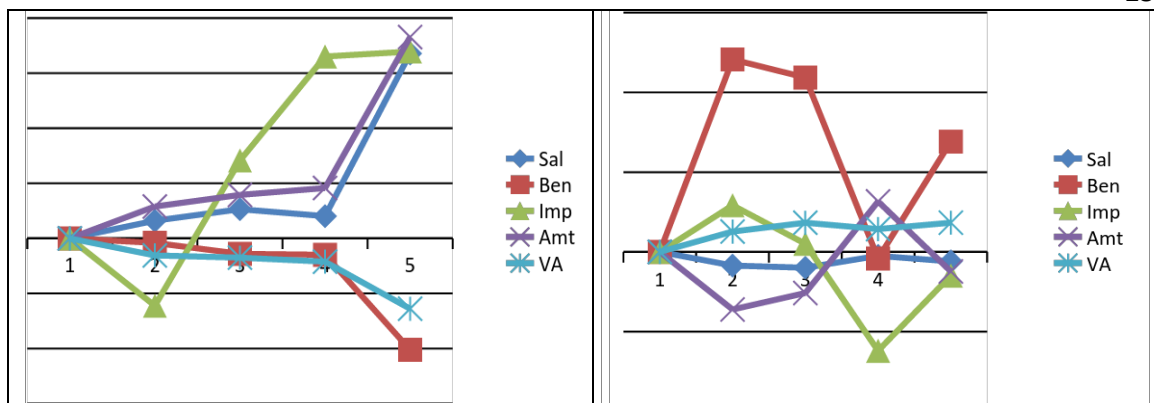


En la mayoría de los países, es grande la disparidad entre lo incorporado por los beneficios y lo incorporado por los sueldos. Se destaca el contraste entre las bajas tasas de crecimiento de los sueldos en Italia, Países Bajos, Francia y Alemania, y el alto crecimiento que tienen los beneficios en estos países. En España y Suiza, aunque inferior al crecimiento del valor añadido, los beneficios también son privilegiados frente a los demás factores. En muchos casos, los impuestos tienen crecimiento acentuado y superior a los sueldos. Las amortizaciones incorporan menos que los impuestos pero, en muchos casos, más que los sueldos. Las empresas de Finlandia son la excepción, con tasas crecientes de sueldos y amortizaciones y decrecientes de beneficios y de impuestos.

En el período 2009-2013 las variaciones son como se encuentra en el Anexo 12 y su representación gráfica en el cuadro siguiente:

Cuadro 5.18 - Gráficos de la variación de las participaciones por segmento – 2009-2013





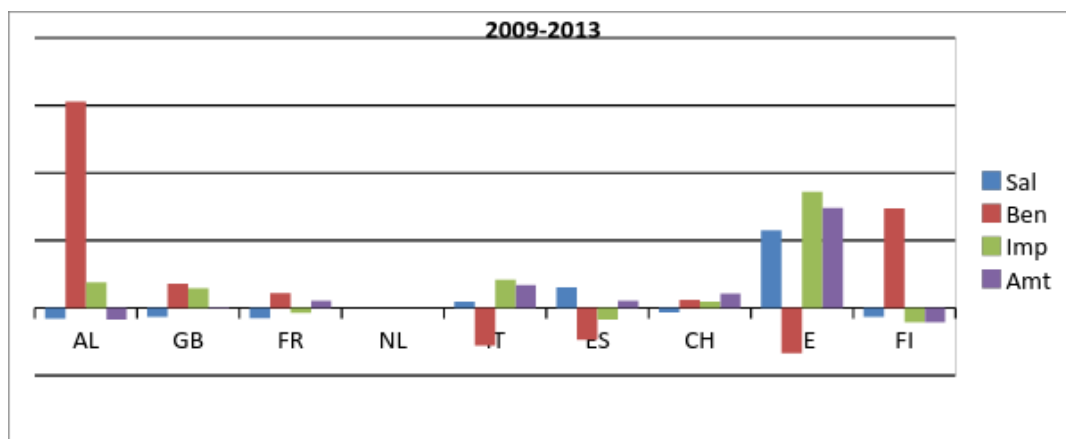
Los sueldos presentan tasas de crecimiento más elevadas que el período anterior, pero inferiores al crecimiento del valor añadido en la mayoría de los países (las excepciones son España y Bélgica). La variación de la participación de los beneficios se presenta muy irregular, con casos de crecimiento muy elevado y otros de variaciones negativas. Se destaca el alto crecimiento del valor el crecimiento entre las empresas de Alemania. El crecimiento de los impuestos supera al valor añadido en muchos casos, siendo mayor en Italia. En la tabla siguiente se verifican los promedios del período:

Tabla 5.28– Promedios de las variaciones en los países – 2009-2013

	AL	GB	FR	NL	IT	ES	CH	BE	FI	Europa
Sal	-7,9%	-6,7%	-7,5%	-	4,6%	15,2%	-3,4%	57,6%	-6,7%	-4,4%
Ben	152,9%	18,0%	11,0%	-	-27,7%	-23,6%	6,1%	-33,6%	73,7%	16,4%
Imp	18,8%	14,6%	-3,7%	-	21,1%	-8,5%	4,6%	86,0%	-10,6%	5,4%
Amt	-8,7%	-0,7%	5,5%	-	16,9%	5,5%	10,6%	74,2%	-10,6%	0,7%
VA	34,0%	17,2%	31,5%	-	1,4%	6,2%	19,5%	-29,5%	15,9%	21,6%

El valor añadido crece a tasa menores que el período anterior e incluso, negativas en algunos casos, pero en la media hubo un crecimiento de 21,6% del valor añadido de las mayores empresas de Europa en el período tras la crisis de 2008, muy cercano al obtenido en el período anterior. De ese crecimiento, los beneficios incorporaron un 16,4% y los impuestos obtuvieron 5,4% (muy inferior al crecimiento del período anterior). Los sueldos son el único factor con crecimiento negativo, cuya participación en lo producido bajó en 4,4%, con respecto a 2009, y tiene una participación todavía más negativa que en el período anterior:

Gráfico 5.13 – Incorporación promedio del VA a los sueldos y los beneficios – 2009-2013



Así, se verifica que las empresas mantuvieron el crecimiento económico tras la crisis del 2008, pero ese crecimiento fue incorporado casi a la totalidad por los beneficios en detrimento de todos los demás factores. La reducción de los sueldos se ve más acentuada que la practicada en el período anterior, teniendo en cuenta que se trata de un período de 5 años (en el período anterior, de 10 años, esa reducción fue de 8,9%).

5.5 EFECTOS EN LA DISTRIBUCIÓN Y LA CONCENTRACIÓN DE RENTA

En este apartado analizamos las asignaciones del valor añadido según su destino en la economía, conforme se expresa en el Indicador de Distribución de Renta (IDR) y el Indicador de Concentración de Renta (ICR), buscando tener una visión del efecto del reparto del valor añadido en la distribución y concentración de renta en un contexto más general en la economía.

La parte distribuida del valor añadido, es decir lo destinado a los sueldos y los impuestos, se conforma con los promedios del IDR del agregado de empresas de cada país, como se muestra a continuación:

Tabla 5.29 – Parte distribuida del valor añadido (en tanto por uno)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,685	0,625	0,654	0,645	0,665	0,647	0,618	0,600	0,603	0,624	0,637
GB	0,529	0,523	0,522	0,560	0,555	0,517	0,481	0,487	0,475	0,468	0,512
FR	0,667	0,660	0,658	0,658	0,667	0,620	0,621	0,618	0,604	0,608	0,638
NL	0,620	0,523	0,590	0,640	0,579	0,581	0,552	0,530	0,428	0,451	0,549
IT	0,595	0,594	0,586	0,525	0,458	0,491	0,481	0,501	0,477	0,457	0,517
ES	0,409	0,406	0,409	0,415	0,436	0,448	0,446	0,425	0,410	0,414	0,422
CH	0,579	0,554	0,566	0,667	0,606	0,584	0,580	0,564	0,515	0,519	0,574
BE	0,326	0,414	0,535	0,502	0,471	0,428	0,334	0,330	0,344	0,298	0,398
FI	0,480	0,480	0,502	0,515	0,579	0,422	0,541	0,516	0,487	0,449	0,497

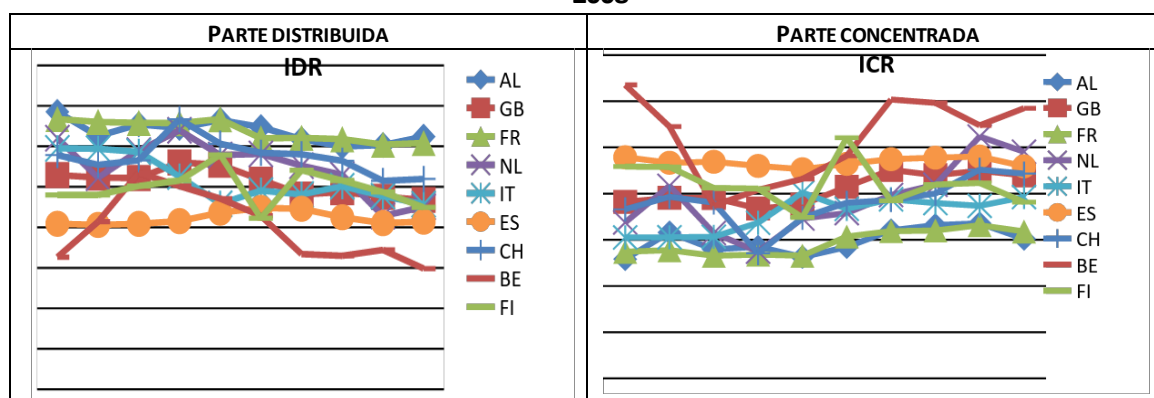
La distribución de renta es más elevada entre las empresas de Alemania y Francia y más baja, de forma destacada, entre las empresas de Bélgica. Las empresas de España presentan el segundo nivel más bajo de distribución de renta. En contrapartida, está la parte concentrada de valor añadido, es decir los beneficios – que comportan los dividendos y los resultados retenidos o reservas – más las amortizaciones, que se expresa en los promedios del ICR, tal como se presenta a continuación:

Tabla 5.30 – Parte concentrada del valor añadido

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,258	0,316	0,279	0,285	0,263	0,284	0,320	0,332	0,336	0,302	0,298
GB	0,382	0,391	0,391	0,368	0,376	0,415	0,451	0,440	0,449	0,440	0,410
FR	0,274	0,278	0,266	0,268	0,266	0,307	0,319	0,320	0,332	0,318	0,295
NL	0,338	0,417	0,315	0,274	0,346	0,358	0,397	0,419	0,524	0,491	0,388
IT	0,305	0,305	0,307	0,337	0,402	0,367	0,388	0,380	0,374	0,393	0,356
ES	0,479	0,467	0,469	0,460	0,453	0,464	0,475	0,478	0,480	0,459	0,468
CH	0,366	0,393	0,380	0,271	0,348	0,380	0,386	0,400	0,452	0,443	0,382
BE	0,635	0,545	0,374	0,408	0,432	0,482	0,604	0,596	0,548	0,585	0,521
FI	0,458	0,458	0,412	0,411	0,349	0,521	0,385	0,420	0,423	0,382	0,422

La concentración es más elevada entre las empresas de Bélgica, y las empresas de España presentan el segundo mayor nivel de concentración de la renta:

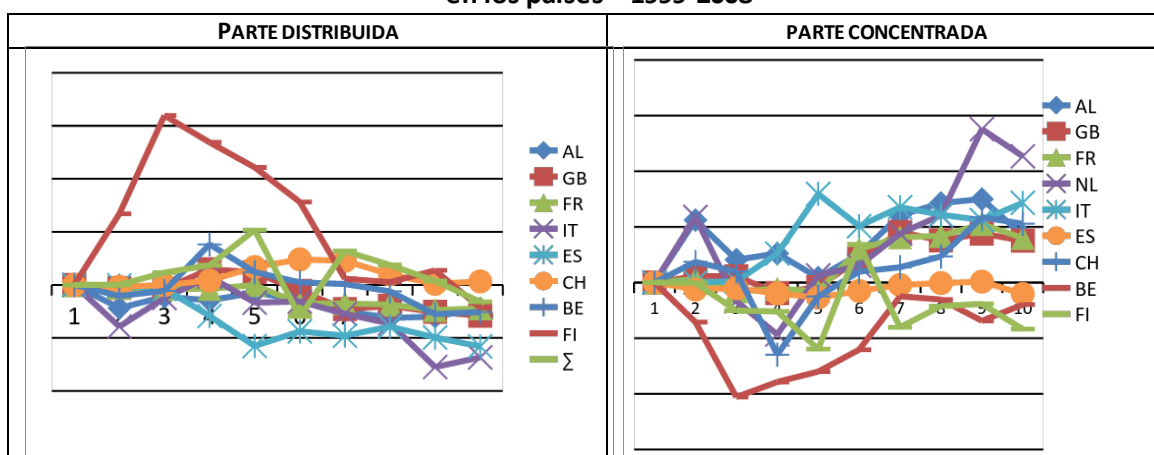
Cuadro 5.19- Parte distribuida y parte concentrada del valor añadido en los países – 1999-2008



Los flujos de distribución de renta presentan perfil descendente, a pesar de alguna elevación entre los años 2002 y 2003. Por otro lado, los flujos de concentración de renta presentan perfil ascendente en la mayoría de los países. En todos los países la proporción de distribución es menor en los últimos años del período, cuando se comenzaron a percibir los primeros síntomas de la crisis económica, mientras que en diversos países la proporción concentrada es mayor al fin del período. Si excluimos Bélgica, que presenta valores extremos, la mayor proporción de distribución fue del 68,5% (Alemania, 1999) y la menor fue del 40,6% (España, 2001) y la mayor proporción de concentración fue 52,4% (Países Bajos, 2007) y la menor fue 25,8% (Alemania, 1999).

Las variaciones de la distribución y de la concentración de renta en el período 1999-2008 (Anexo 13) señalan la característica decreciente de las tasas de distribución y las crecientes tasas de concentración:

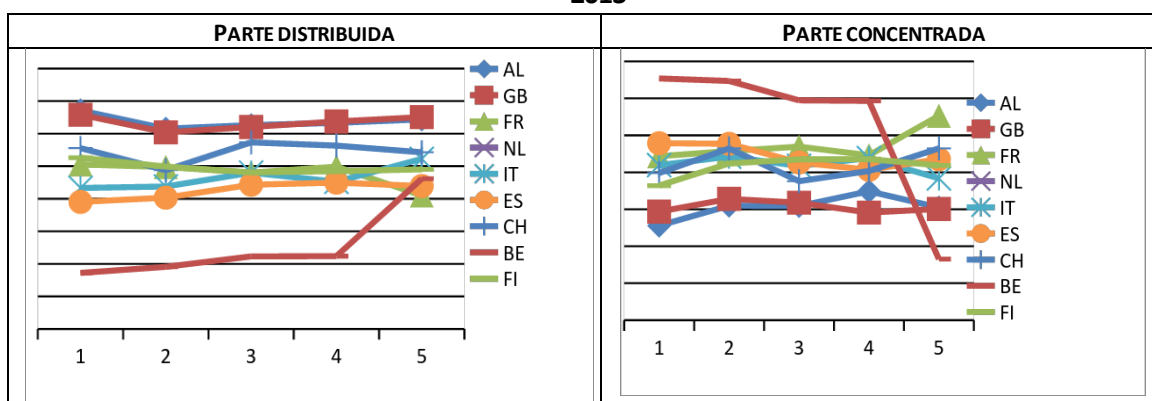
Cuadro 5.20 – Variación de la parte distribuida y de la parte concentrada del valor añadido en los países – 1999-2008



Las menores tasas de distribución y mayores de concentración ocurren entre las empresas de Países Bajos y de Italia. Se destaca el comportamiento irregular de la distribución de renta en las empresas de Bélgica, que condicionan los promedios con valores extremos entre los años 2000 y 2004.

En el período 2009-2013 (Anexo 14) sigue reduciéndose la parte distribuida y, por ende, aumentando la concentración. Una vez más destaca la forma de distribución en las empresas de Bélgica y, por ende, su influencia en gran medida en los promedios generales del período, además de la extrema alteración de comportamiento en el 2013. Eliminando la influencia de Bélgica, tras el 2008 la mayor proporción de distribución fue del 67,1% (Alemania, 2009) y la menor fue del 39,2% (España, 2009), mientras que la mayor proporción concentrada fue de 55,3% (Francia, 2013) y la menor de 25,6% (Alemania, 2009). La distribución es más elevada entre las empresas de Alemania y Reino Unido:

Cuadro 5.21- Parte distribuida y parte concentrada del valor añadido en los países –2009-2013



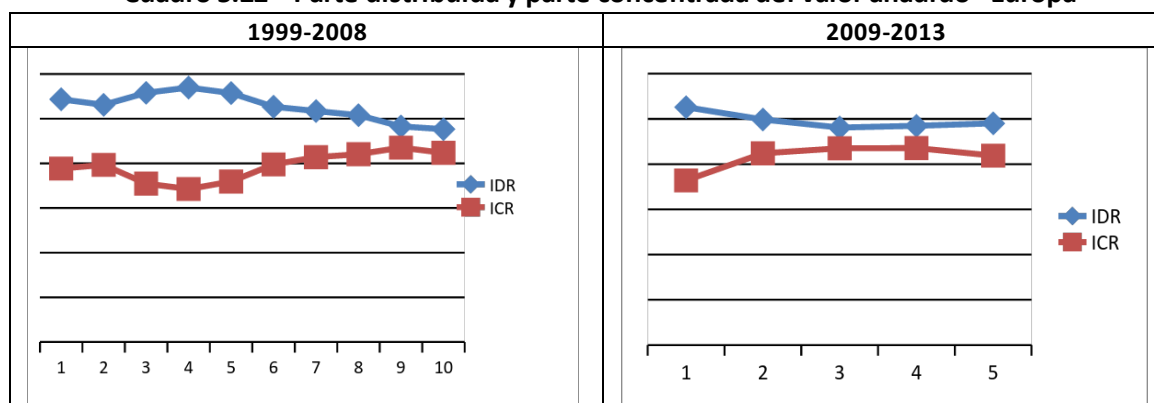
Estos desempeños en los países configuran la siguiente situación en Europa:

Tabla 5.31 -Distribución y concentración de renta – Europa – 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
IDR	0,543	0,531	0,558	0,570	0,557	0,527	0,517	0,508	0,483	0,477	0,527
ICR	0,388	0,397	0,355	0,342	0,359	0,398	0,414	0,421	0,435	0,423	0,393

Tabla 5.32 -Distribución y concentración de renta – Europa –2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
IDR	0,526	0,499	0,481	0,485	0,490	0,496
ICR	0,364	0,424	0,435	0,436	0,419	0,415

Cuadro 5.22 - Parte distribuida y parte concentrada del valor añadido –Europa

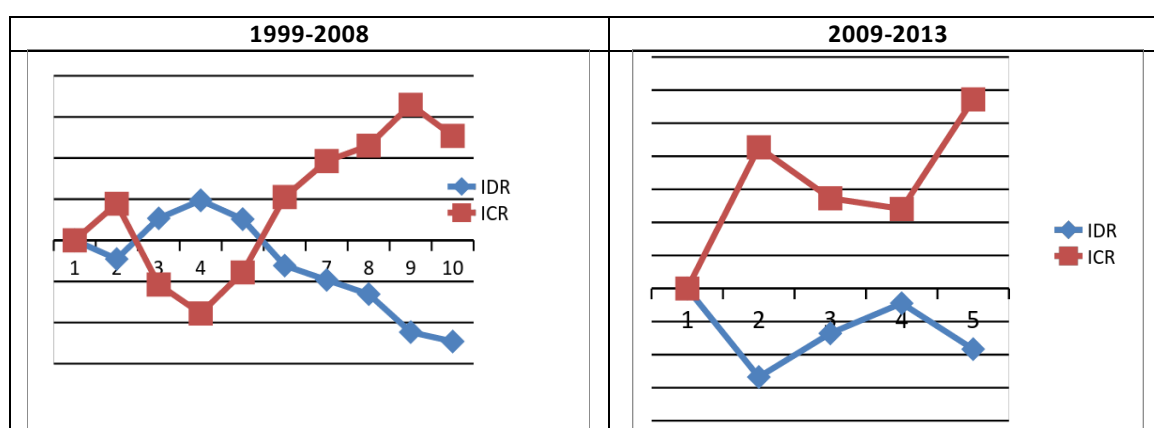
La concentración de renta se intensifica en el período 2009-2013. Mientras que la proporción media de distribución de renta se redujo de 3,3% en el período de 10 años, en los 5 años siguientes al 2008, esa reducción alcanza 3,2%:

Tabla 5.33 –Variación de la distribución y de la concentración de renta –1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
IDR	0,0%	-2,3%	2,7%	4,9%	2,6%	-3,1%	-4,8%	-6,5%	-11,2%	-12,3%	-3,3%
ICR	0,0%	4,4%	-5,4%	-8,9%	-3,9%	5,3%	9,6%	11,5%	16,5%	12,7%	4,6%

Tabla 5.34 –Variación de la distribución y de la concentración de renta –2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013	Media
IDR	0,0%	-5,4%	-2,7%	-0,9%	-3,7%	-3,2%
ICR	0,0%	8,5%	5,5%	4,8%	11,4%	7,6%

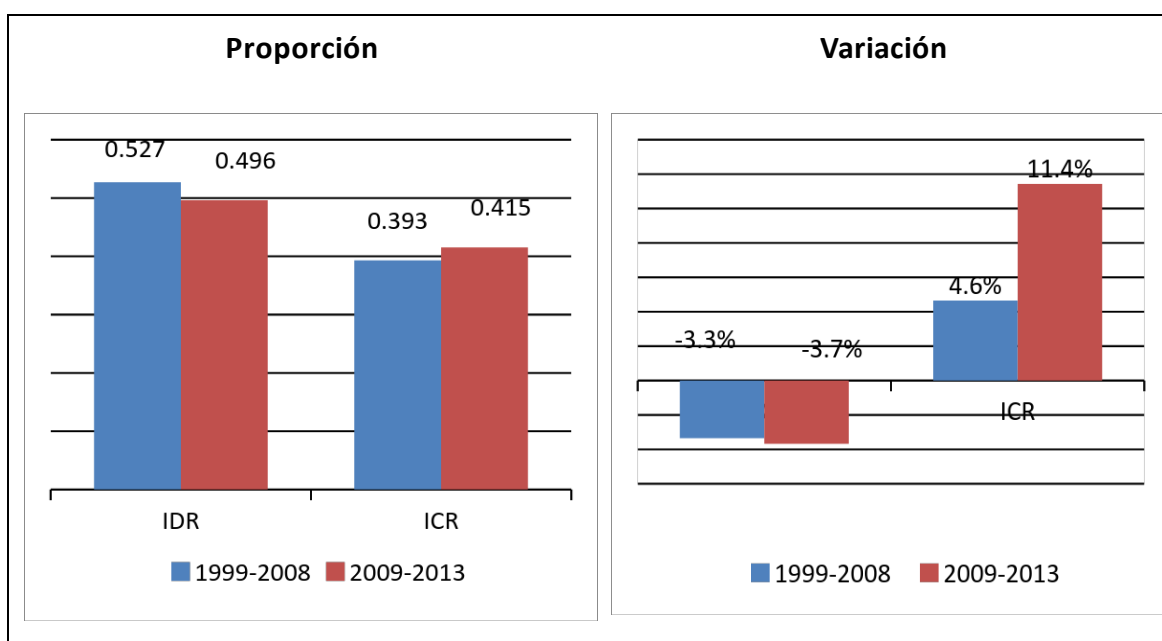
Cuadro 5.23 –Variación de la parte distribuida y de la parte concentrada – Europa

El flujo de la distribución de renta en Europa refleja las alzas de distribución de renta de los años 2002 y 2003. A partir del 2004 se verifica una acentuada reducción

de la distribución y, consecuentemente, crecimiento de la concentración de renta. Por tanto, las tendencias nos muestran como la distribución del VA se va reduciendo en porcentaje sobre dicho VA, así como va aumentando la concentración hasta el año 2008.

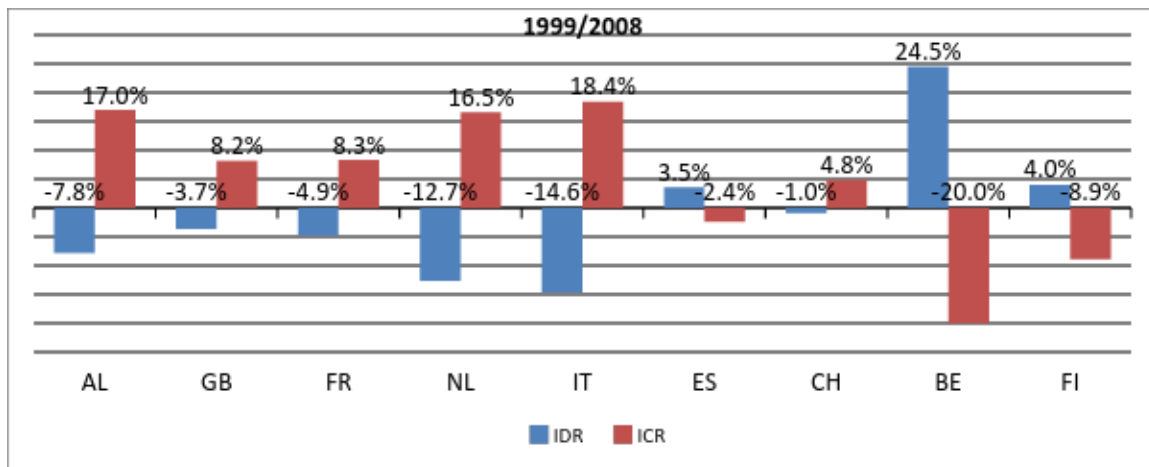
Comparados los períodos, la distribución promedia de la renta en Europa baja de 54,6% a 52,6%, mientras que la concentración sube de 37,7% para 39,8%. La concentración tuvo un crecimiento acumulado promedio de 7,8% en 2013, con respecto a 2009, mientras que la distribución tuvo una reducción de 1%:

Cuadro 5.24 – Comparación de los promedios de distribución y de concentración de renta



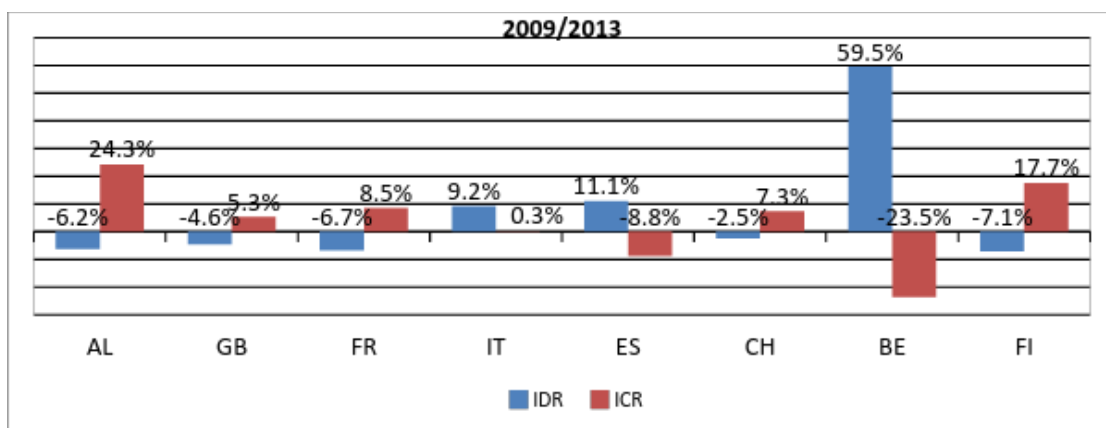
Comparando los promedios generales de distribución en los países, se verifican tasas negativas de evolución de la distribución de renta, mientras que la concentración tiene un crecimiento acentuado en casi todos los países. Las mayores reducciones de distribución e incremento de la concentración ocurren entre las empresas de Italia y Países Bajos:

Gráfico 5.14 – Promedios de distribución y concentración de renta 1999-2008



En el período 2009-13, aunque en menor intensidad, sigue la tendencia de bajo crecimiento de la distribución:

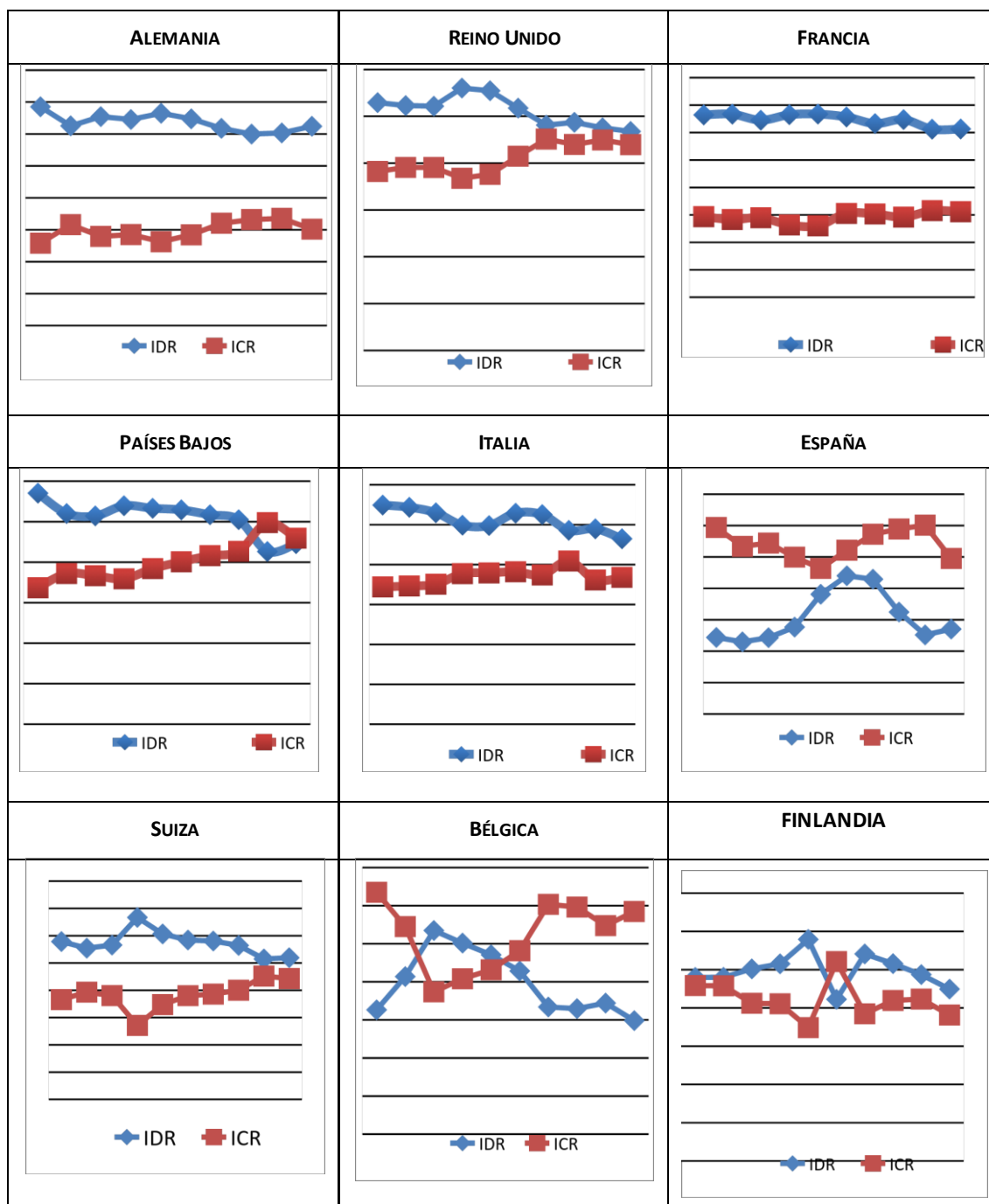
Gráfico 5.15 – Promedios de distribución y concentración de renta 2009-2013



Incluso en los casos de incremento de la distribución, hay que considerar el desempeño del período anterior, como en el caso de Italia, en que el incremento en la distribución en ese período (9,2%) no supera la reducción llevada a cabo en el período anterior (-12,7%). Asimismo, hay que tener en cuenta los montantes de distribución, como en el caso de las empresas de Bélgica y España, que presentan los más bajos niveles de distribución a los sueldos y los más altos a los beneficios, siendo que la variación observada no se tradujo en mayor distribución de renta.

La visión de la distribución y de la concentración de renta en cada país señala una la tendencia de reducción de la parte del valor añadido distribuida y crecimiento de la parte concentrada:

Cuadro 5.25 - Distribución y concentración de renta en los países



Comparando la distribución del valor añadido en los países se verifica la preponderancia de los sueldos y de los beneficios en la definición del cuadro de

distribución y concentración de renta, ya que las variaciones observadas en la distribución a los impuestos y las amortizaciones son menos significativas con respecto al valor generado a lo largo del período analizado. Así, se confirma la condición de esas dos magnitudes como indicativas de la distribución/concentración de renta, siendo la reducción de los sueldos y el incremento de los beneficios los eventos determinantes de las condiciones generales de la distribución de renta en la economía.

5.6 ANÁLISIS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL REPARTO DEL VALOR AÑADIDO

La responsabilidad social de las empresas en la conformación del cuadro de distribución y concentración de renta está dada por su mayor o menor contribución a un reparto de renta más equitativo, es decir, por la mayor o menor proporción del valor añadido distribuido y por las tendencias de distribución que presenta. Si la riqueza generada se concentra no hay desarrollo del entorno.

Asimismo, considerando que el mejor reparto de riqueza generada en la economía es requisito primordial para el desarrollo económico y social, un comportamiento responsable en ese sentido será aquel que se traduzca en una evolución de la participación de los segmentos más cercana a la evolución del valor generado, pues, si hay crecimiento de la riqueza producida, es de esperar que eso se traduzca en la retribución de los segmentos que trabajaron en su generación en la medida del crecimiento observado. De esa forma, desde la perspectiva de la Responsabilidad Social Corporativa, la participación de los segmentos en el valor añadido debe mantener una relativa proporcionalidad con las variaciones en el valor añadido por las empresas.

Los resultados encontrados demuestran que el reparto de la riqueza generada por las mayores empresas de la Europa se ha repartido de forma diferenciada en cada año sin que exista una correlación efectiva con el aumento de la producción de las empresas. Las variaciones de las participaciones de los segmentos en los países y en su reflejo en el reparto agregado de Europa, en general, no acompañan a las variaciones

del valor añadido. Tampoco parecen obedecer a algún criterio de productividad, factor determinante de la generación de valor, o de rentabilidad, el criterio del capitalismo para el desarrollo económico y social pues, aunque en todos los países haya ocurrido un crecimiento de la producción y, consecuentemente de la riqueza, la evolución de la participación de los segmentos no incorpora en las mismas proporciones ese crecimiento: el pago de sueldos sufrió reducción, el pago de impuestos no presentó incremento y el destino a amortizaciones se mostró aleatorio, alternando entre reducción y crecimiento, y asimismo, a tasas muy pequeñas, si son comparadas al crecimiento del valor añadido.

En la actuación de las empresas se verificó de forma general, independientemente de la proporción de distribución y de concentración de renta, el ánimo a la reducción de la proporción del valor añadido destinada a la circulación en la economía por medio del pago de sueldos e impuestos, aunque con diferentes grados de intensidad de reducción de la distribución. Hay que llamar la atención sobre un doble hecho con respecto a los sueldos: estos no solo no incorporan el crecimiento del valor añadido, sino que sufren una continuada reducción, en línea con el hecho de que los datos disponibles de la contabilidad nacional muestran, en efecto, que en varios países de la OCDE el crecimiento del ingreso real de los hogares ha sido muy diferente del PIB real por habitante, y generalmente más lento (CMPEPS, 2009). Por otro lado, se ha visto que el único factor que incorpora fuertes incrementos de valor son los beneficios, que evolucionan incorporando el crecimiento constante y acentuado del valor añadido, e incluso, en algunos casos a tasas muy superiores al del crecimiento del valor añadido, señalando la disposición de incremento de la concentración de renta.

Así, de forma general la conducta de las empresas con respecto a la distribución del valor añadido se califica como nada responsable, en vista del crecimiento económico que han tenido en ambos períodos y la discrepancia del reparto de los ingresos entre los partícipes y principalmente por la drástica reducción de los sueldos.

La no observancia de criterios de proporcionalidad de la participación de los segmentos en el valor añadido con respecto a las variaciones en el valor añadido de las

empresas, de forma general, no parece ser un fenómeno coyuntural, pues ocurre a lo largo de los primeros diez años analizados y en los cinco años siguientes, confirmando la tendencia de concentración de renta observada en el período terminado en 2008.

El escenario no ha cambiado en lo que respecta a la obtención de altas tasas de crecimiento de beneficios en el período 2009-2013, independientemente de que sea considerado un período de crisis. En este sentido, se presenta un fuerte indicativo que de las empresas actúan deliberadamente reduciendo las rentas de retribución a los partícipes en el proceso productivo a favor de la riqueza de los propietarios, en un comportamiento notablemente no responsable.

Asimismo, hay que considerar que la participación de los sueldos viene reduciéndose hace mucho más tiempo, pues pasó de una media del 75,5% del PIB en Europa en el período 1971-1980 al 69,6% en 1995 (OIT, 2009). En este sentido, la crisis sirve de “excusa” para presionar a la baja sobre los sueldos al hacerse más pequeña la tarta, pero esa tendencia contra los sueldos ya era previa (Sanabria, 2014).

Sin embargo, aunque pesen las discrepancias entre las variaciones de las participaciones de los segmentos y las variaciones del valor añadido, se puede buscar analizar el grado de esas discrepancias, para intentar establecer grados de responsabilidad. Por ejemplo, se observa que las empresas de Finlandia, de forma general, presentan un comportamiento más responsable con respecto a la distribución de renta, pues mantuvieron altos promedios de distribución a los sueldos en los dos períodos y presentaron baja intensidad de reducción de la remuneración de empleados. En consecuencia, son las únicas que presentaron, al menos en el período que antecede a la crisis, crecimiento efectivo de la parte distribuida y reducción de la parte concentrada, a pesar de tener las más bajas tasas de crecimiento del valor añadido.

En la situación opuesta, es decir, de empresas menos responsables socialmente tenemos las empresas de Bélgica, que presentan el más bajo nivel de participación de los sueldos en ambos períodos y donde la proporción concentrada supera a la distribuida a lo largo de todo el período analizado. Igualmente ocurre con Italia y Países

Bajos, con las más acentuadas reducciones de los sueldos. Hay que considerar, incluso, que estos comportamientos influyen el cuadro de concentración de renta en Europa.

Del mismo modo, entre las empresas de España no se verifica un comportamiento socialmente responsable. Comparando el desempeño de las empresas de España con el desempeño de las de otros países, aquellas tienen el nivel más bajo de participación de los sueldos en el valor añadido y el tercer más alto de participación de los beneficios. Esto se refleja en la distribución de la renta, ya que las empresas de España presentan proporción promedio de renta distribuida muy baja y la proporción concentrada muy alta, lo que ocurre a pesar de que las empresas de España presentaron destacadamente el mayor crecimiento de valor añadido.

5.7 DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN UNA EMPRESA

Hemos evaluado a las empresas según los resultados agregados del conjunto de las empresas de cada país. Sin embargo, un análisis más efectivo es el realizado en la propia unidad productiva y generadora de las rentas, la empresa. A partir de los promedios de cada país, se busca identificar en qué medida influyen los promedios nacionales e incluso el de toda la región.

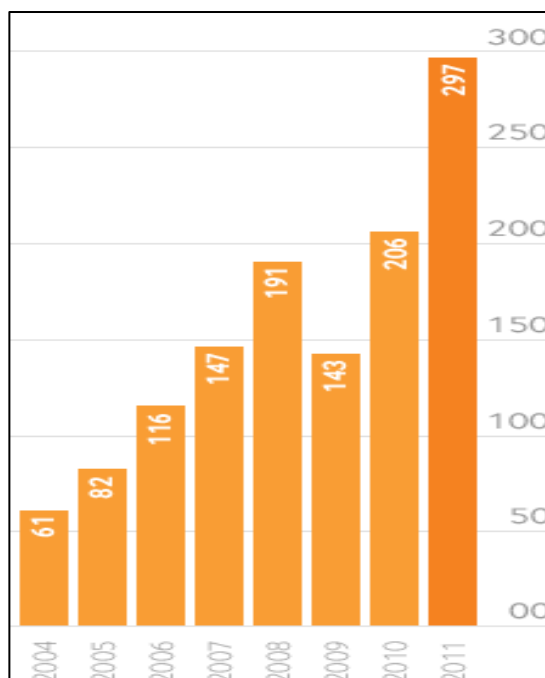
El análisis de una única empresa permite conocer la actuación de la empresa en cuanto a la principal forma de contribuir al desarrollo social del entorno, es decir, el mantenimiento de los niveles de ingreso y salario digno. Por eso, en ese apartado nos dedicamos a analizar el caso de una gran empresa europea de un tamaño relevante que pueda mostrarnos más evidencias sobre los análisis previos.

Para ese análisis se ha seleccionado una empresa de los Países Bajos en su origen aunque actualmente tiene su sede en Ginebra (Suiza), cuyo agregado de empresas presentó las mayores variaciones en la distribución a los sueldos y dividendos; y los promedios más extremos de reducción de la parte distribuida y de

incremento de la parte concentrada. Elegimos la Vitol Holding B.V. (Vitol), la mayor de aquel país de la cual obtuvimos las informaciones de la distribución del valor añadido, siendo la segunda en el ranking del país y séptima en el europeo.

La Vitol es una empresa multinacional fundada en Rotterdam en 1966. Opera la extracción, el comercio, el refino, almacenamiento y transporte de energía. La actividad de la compañía es el fletamiento de buques y transporte de petróleo crudo y sus derivados, gas natural licuado, *jet fuel*, carbón, nafta y metales no ferrosos, etanol, y productos químicos, así como las tuberías de gas, llenado y operación de terminales, el carbón y el transporte marítimo de azúcar, y el comercio de alimentación. La compañía también presta consultoría de gestión de riesgos a los gobiernos, las empresas de servicios públicos, compañías aéreas, los productores de carbón en Indonesia, los clientes de reducción de emisiones en China, plantas de energía en el Reino Unido y los países productores de petróleo. Sus despachos principales están en Países Bajos (Rotterdam) y Suiza (Ginebra), pero actúa en Angola, Argentina, Bahrein, Bélgica, Bermuda, Brasil, Canadá, China, Colombia, Chipre, Alemania, Ghana, India, Kazajstán, Kenia, Letonia, Lituania, Malasia, Nigeria, Pakistán, Perú, Federación de Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Ucrania, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido y EE.UU. Además, con 2.810 empleados, personas de cerca de 60 países diferentes trabajan para el grupo Vitol en todo el mundo. La empresa informa que lleva 46 años consecutivos de funcionamiento generando beneficios. En 2011, los ingresos de la Vitol sumaron US\$297.000 millones, un crecimiento de 386,9% con respecto a 2004:

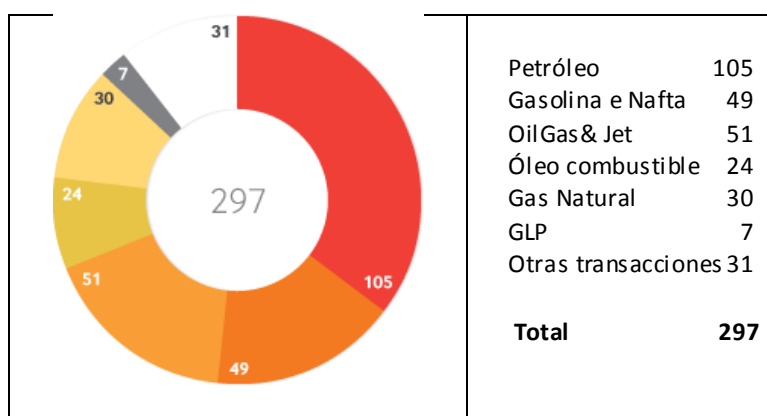
Cuadro 5.26 – Ingresos de explotación. VITOL HOLDING B.V. 2004-2011*



Fuente: www.vitol.com. *Miles de millones de dólares

Ese desempeño se origina entre los diversos negocios de la compañía:

Cuadro 5.27- Distribución del volumen de negocios* - Vitol Holding B.V.2011



Fuente: www.vitol.com. *Mil millones de dólares

La empresa se declara comprometida en ser un ciudadano corporativo responsable, que divide el comportamiento de la responsabilidad social entre las personas – tratados por la empresa como “*nuestro pueblo*” – el medio ambiente y la comunidad.

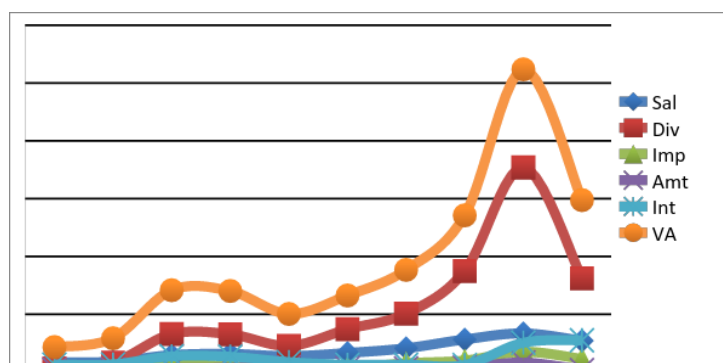
El valor añadido por la empresa en el período analizado y su distribución a los factores son como se muestra en la tabla 5.35 y gráfico 5.16:

Tabla 5.35 - Valor añadido y su distribución a los factores – valores absolutos - Vitól Holding B.V*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sal	84968	90233	146954	157356	137990	165456	206259	282348	334968	270785
Ben	31645	82554	328653	327197	226606	371135	506064	874494	1770107	811207
Imp	13537	30133	66084	49388	10671	30849	76300	99458	175926	112997
Amt	20813	23384	29808	34385	41151	31104	31980	38875	82660	17178
Int	65462	66445	136734	133127	86493	63977	63384	60482	254724	275336
VA	216425	292749	708233	701453	502911	662521	883987	1355657	2618385	1487503

*(Miles de euros)

Gráfico 5.16 - valor añadido y su distribución por los factores - vitól holding b.v*



La empresa presenta un acentuado crecimiento del valor añadido a lo largo del período, con un destacado crecimiento en 2007. La evolución del montante de beneficios presenta comportamiento muy semejante al valor añadido. El destinado a los sueldos tiene crecimiento muy abajo, mientras que los de impuestos y las amortizaciones no presentan alteraciones significativas, con apenas un ligero crecimiento en 2007 si lo comparamos con el crecimiento del montante de valor añadido.

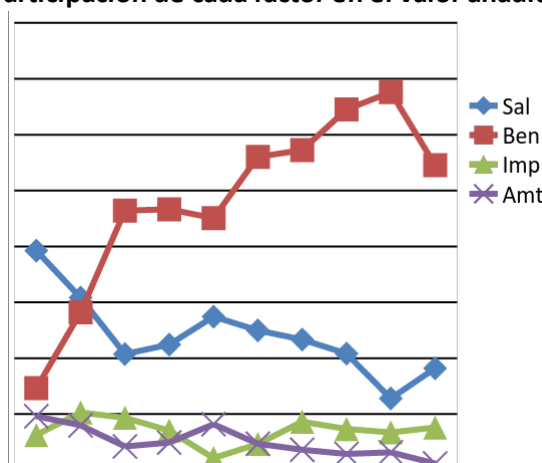
Comparada la variación del valor añadido por la Vitól con el de los Países Bajos y el de la región europea (Anexo 15), se verifica el crecimiento muy por encima de las medias de crecimiento del valor añadido de los Países Bajos y del conjunto de las empresas de Europa, con 587,3% en 2008, habiendo alcanzado 1109,8% en 2007, mientras que la tasa máxima de crecimiento del país fue de 43,3% y la de Europa fue de 55,8%.

Ese valor se ha repartido a los agentes como se ha dispuesto abajo:

Tabla 5.36 – Participación de cada factor en el valor añadido - Vitol Holding B.V

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Sal	0,393	0,308	0,207	0,224	0,274	0,250	0,233	0,208	0,128	0,182	0,241
Ben	0,146	0,282	0,464	0,466	0,451	0,560	0,572	0,645	0,676	0,545	0,481
Imp	0,063	0,103	0,093	0,070	0,021	0,047	0,086	0,073	0,067	0,076	0,070
Amt	0,096	0,080	0,042	0,049	0,082	0,047	0,036	0,029	0,032	0,012	0,050
Int	0,302	0,227	0,193	0,190	0,172	0,097	0,072	0,045	0,097	0,185	0,158

Gráfico 5.17 – Participación de cada factor en el valor añadido - Vitol Holding B.V



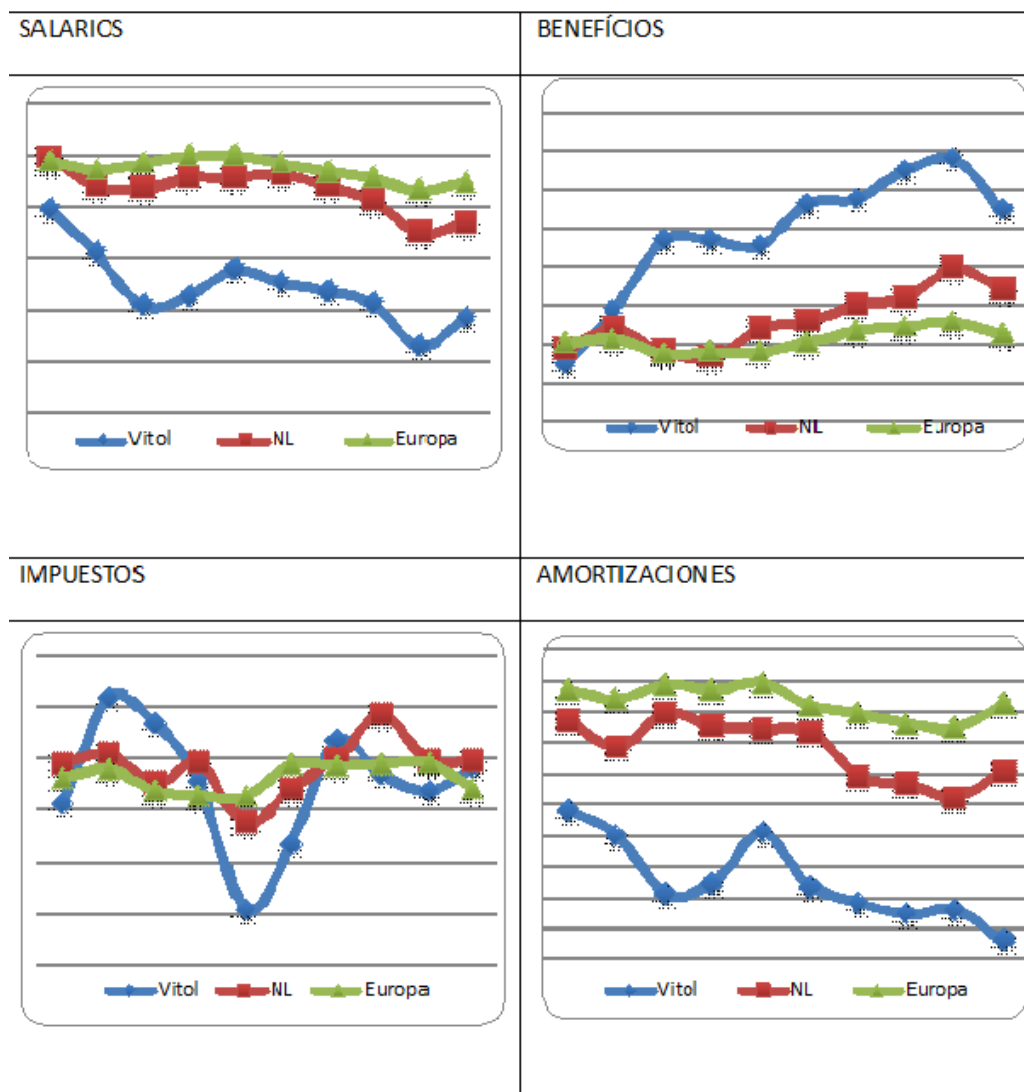
La participación de los beneficios, entre 14,6% en el año de 1999 y 67,6% en el año 2007, está muy por encima de los sueldos, que se quedaron entre el 39,3% en el año de 1999 y el 12,8% en el año 2007; y también de las amortizaciones, que varían entre el 9,6% (1999) y el 1,2% (2007) y de los impuestos entre el 10,3% (2000) y el 2,1% (2003).

La variación anual de participación de los factores⁹⁵ (Anexo 16), indica que el crecimiento de los beneficios asciende al 362,3% (2007) y el 273% (2008) con relación al año de 1999, mientras que los sueldos se reducen un 67,4% (2007) y 53,6% (2008). Por otro lado, las amortizaciones sufren una reducción del 67,2% (2007) y 88% (2008), mientras que los impuestos sufren variaciones muy irregulares (entre el 64% en 2000 y -66,1% en 2003), en contradicción con la evolución de su participación regular en el

valor añadido a lo largo del período, con una media de 7%, y por lo tanto, no muy lejos de los extremos (entre 2,1% y 10%), como es previsible en el caso de grandes variaciones.

La comparación de la distribución del valor añadido realizada por la empresa con la observada en el conjunto de las empresas de Países Bajos y en el agregado de empresas de Europa (Anexo 17), indica que la distribución a los empleados en la Vitol es muy inferior a la distribución media en los Países Bajos, que a su vez es más baja que la media de Europa, mientras que a los beneficios es muy superior a la distribución media en los Países Bajos, que a su vez es superior a la media de Europa. La distribución a los impuestos en la Vitol es acentuadamente más irregular que la del país y la de Europa. Es notable la influencia de la empresa en el desempeño del país, lo que se puede verificar claramente en las comparaciones de los sueldos y de los impuestos, así como en la comparación de la variación del valor añadido:

Cuadro 5.28 -Comparación de la distribución del valor añadido - empresa, país, región

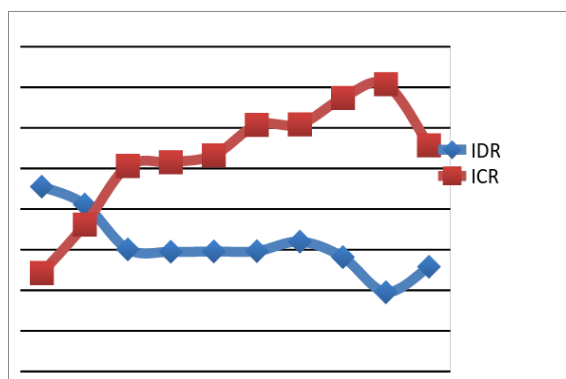


En cuanto a los efectos en la distribución y en la concentración de renta, la proporción distribuida del VA de la Vitol se reduce, mientras que la proporción concentrada aumenta a lo largo del período, siendo más acentuado en 2007. En 2008 se verifica la inversión de esta tendencia. La porción distribuida del valor añadido de la empresa sufre una fuerte reducción en el período (-57,1% en 2007 con respecto a 1999). En el país esa reducción fue de -25,3% y en la media de Europa fue de -8,4% en el mismo año.

Tabla 5.37 – Indicadores de distribución y concentración del valor añadido - Vitol Holding B.V

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
IDR	0,455	0,411	0,301	0,295	0,296	0,296	0,320	0,282	0,195	0,258	0,311
ICR	0,242	0,362	0,506	0,515	0,532	0,607	0,609	0,674	0,708	0,557	0,531

Gráfico 5.18 – Parcelas de distribución y concentración del valor añadido - Vitol Holding B.V

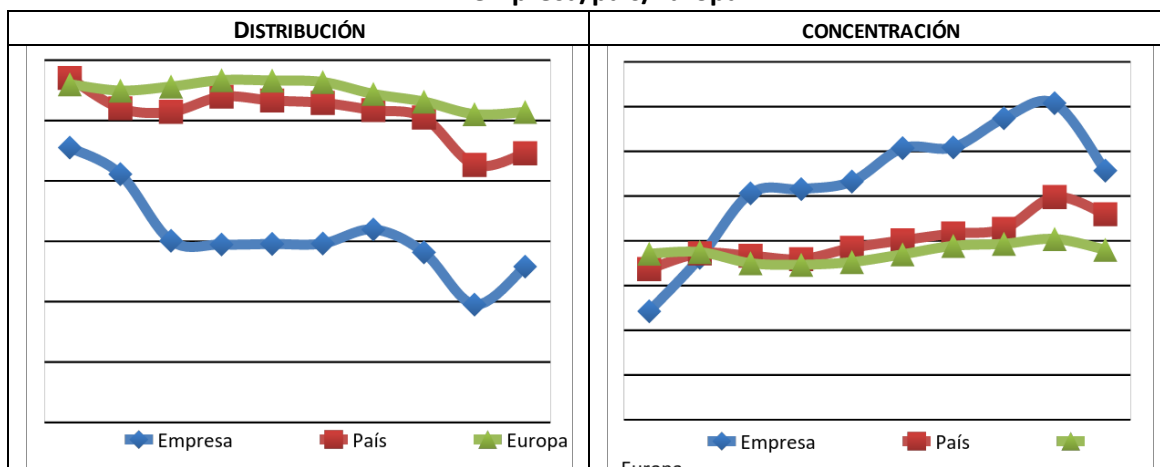


Por otro lado, la parte concentrada experimenta un expresivo crecimiento de 191,9% en 2007 con respecto a 1999. En el país, la parte concentrada tiene un crecimiento del 47,7% (2007) y en Europa asciende a 11,2% (2007). La comparación entre las medias del país y de Europa se presenta en la tabla siguiente:

Tabla 5.38 - Comparación de la distribución y de la concentración de renta - empresa/país/Europa

IDR	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Empresa	0,455	0,411	0,301	0,295	0,296	0,296	0,320	0,282	0,195	0,258	0,311
País	0,571	0,520	0,514	0,539	0,533	0,529	0,517	0,505	0,426	0,446	0,510
Europa	0,560	0,550	0,556	0,567	0,566	0,564	0,544	0,531	0,511	0,514	0,546
ICR	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Empresa	0,242	0,362	0,506	0,515	0,532	0,607	0,609	0,674	0,708	0,557	0,531
País	0,337	0,372	0,367	0,359	0,384	0,401	0,416	0,427	0,498	0,459	0,402
Europa	0,371	0,375	0,350	0,347	0,353	0,370	0,389	0,393	0,404	0,380	0,373

Cuadro 5.29 – Comparación de la distribución y de la concentración de renta – empresa/país/Europa



La parte de renta distribuida por la empresa (0,311) está muy por debajo a la distribución promedio del país (0,510) y de la Europa (0,546). La parte de renta concentrada por la empresa (0,531) está por encima de la practicada entre las empresas del país (0,402) y de la Europa (0,373).

Eso ocurre a pesar de que la empresa presenta un crecimiento del valor añadido muy por encima de la media del país y de Europa. Por lo tanto, la capacidad de generación de valor añadido no es un factor determinante del reparto a sueldos e impuestos en esa empresa, ya que eso no se traduce en un aumento de la distribución de renta por la empresa. Del mismo modo, la reducción en la distribución de renta promovida por esta empresa no está correlacionada con su capacidad de generación de valor añadido, sino que más bien es una conducta deliberada de la empresa.

Es notable la similitud entre las evoluciones de los sueldos y de los beneficios de la empresa y la evolución de esas magnitudes en el promedio del país. En menor grado, esa similitud se verifica en el desempeño medio de Europa. Eso corrobora lo presumido al respecto del gran impacto de las grandes empresas en la economía de los países, dado que la Vitol es la mayor empresa de los Países Bajos y la séptima en el *ranking* europeo para los años analizados.

En este caso, la empresa influye forzando hacia arriba la participación media de los beneficios y hacia abajo la participación media de los sueldos y los demás

factores. Por ende, las empresas menores que la Vitol ejercen la fuerza contraria. Es decir, que las empresas menores que la Vitol son responsables de mejores condiciones de distribución de renta que la Vitol.

La similitud entre el flujo de la distribución de renta y el de los sueldos y entre el flujo de la concentración de renta y el de los beneficios indica la reducida expresión de los impuestos y de las amortizaciones en la distribución del valor añadido de la empresa. El acentuado crecimiento de la concentración de renta frente a la acentuada reducción de la distribución de renta, indica la efectiva polarización entre la remuneración del capital y del trabajo.

La comparación del desempeño de una empresa con el desempeño del sector, país o región permite hacer inferencias al respecto del nivel de distribución y concentración de renta realizada por la empresa. Esa visión tiene mayor relevancia frente a los análisis agregados de la economía, cuando se trata de entidades cuyos valores añadidos superan los PIB nacionales de diversos países, incluso en los cuales eventualmente operan y cuyo poder económico y político puede influir las condiciones de funcionamiento del mercado donde actúan, e incluso en un ámbito global, como es el caso de empresas multinacionales.

Por último, resulta también importante profundizar esa visión analizando qué sucede en la escala de la distribución de ingresos entre los diversos niveles jerárquicos de la empresa.

5.8 DISCUSIÓN

El salario no es un simple precio de mercado, sino una relación social. En este sentido, la cuantía final de ese salario dependerá en última instancia de la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. La continua reducción de las rentas destinadas a la remuneración del trabajo indica que los trabajadores no tienen igualdad de fuerzas ante los controladores de las mayores empresas de Europa. Según Plihon (2002), la

reducción de los sueldos se explica principalmente por la nueva relación de fuerzas que se estableció entre el trabajo y el capital en favor de este último. En esta nueva situación pesa más la influencia del paro sobre la negociación salarial, la disminución de la fuerza de los sindicatos y la debilitación de la fuerza de la negociación colectiva y la desregulación laboral, con la eliminación de derechos laborales que convierten en más ventajosos los despidos y contrataciones a sueldos más bajos así como las contrataciones temporales.

Según Husson (2007), la disminución de la participación de los sueldos en la distribución del valor añadido muestra un cambio de régimen: hasta la crisis de la mitad de 1970, el poder adquisitivo de los sueldos estaba indexado a la productividad del trabajo, la participación de los sueldos era casi constante y la desigualdad tendía a disminuir. Bajo la presión del desempleo, este vínculo se ha roto de forma permanente, al mismo tiempo que se han desarrollado diversas formas de inseguridad asociada a los bajos sueldos.

En ese contexto, se va disociando el nexo entre la productividad del trabajo y la remuneración de los trabajadores. La asimetría en la correlación de fuerzas entre capital y trabajo se va consolidando, determinando cada vez peores condiciones de distribución de renta y la profundización de la desigualdad. De acuerdo con la OIT (2013), el crecimiento del ingreso ha estado bajo presión por el aumento del desempleo, ejerciendo una presión a la baja sobre los sueldos reales en muchas economías avanzadas.

Para Arriola (2007), los incrementos masivos de productividad debido al intenso proceso de innovación tecnológica y a una consecuente redefinición del mercado de trabajo, se tradujeron exclusivamente en aumentos vertiginosos de las ganancias y de varias formas de remuneración del factor productivo capital. Sin embargo, el “factor trabajo” no ha tenido ningún tipo de beneficio en términos de redistribución real de tales incrementos de productividad.

La aleatoriedad y, en general, bajos niveles de la participación de las amortizaciones indica que no se están haciendo las reinversiones necesarias para el

mantenimiento de la capacidad productiva. Esto puede significar la orientación de los negocios en el sentido de ir hacia una "financiarización" de la economía. Warde (2002) apunta el nexo entre la reducción de las amortizaciones y de los sueldos, señalando que la base de la globalización es que el capital se multiplica por interés y no por la producción y por el empleo, favorecido por la liberación completa de los movimientos de capitales y de la hinchazón y la desmaterialización de las transacciones financieras.

Con respecto a la incompatibilidad de la evolución de la participación de los impuestos, puede ser indicativa de la existencia de una manipulación de las cuentas para un "*alisamiento*" de los pagos de impuestos, de omisión o de evasión fiscal. Son diversos los mecanismos de los cuales se valen las empresas para, legalmente o no, evadir el pago de impuestos, especialmente en las operaciones de deslocalización. En ellas suelen concurrir actuaciones del siguiente estilo: imponer que los países de destino les cobren muchos menos impuestos que en sus países de origen, favores fiscales obtenidos en países menos desarrollados y manipulaciones de precios de transferencia, de las que hemos tratado en el capítulo 1.

La dependencia de la función redistributiva del Estado tiende a ser cada vez mayor en la medida que se minimizan cada vez más los flujos de renta a los salarios. La reducción de la circulación de rentas a los sueldos aumenta la demanda por prestaciones del Estado.

Sin embargo, ocurre que el Estado también ve reducidos los recursos a su disposición ya que no se observa un crecimiento del valor añadido distribuido a través de los impuestos como debería ocurrir. La reducción en los impuestos implica una reducción de los gastos públicos, lo que afecta a la parte de la sociedad de renta más baja que necesita de prestaciones sociales y, en particular, a los desempleados.

Asimismo, cabe considerar que, en el mercado financiero, los estados nacionales ven reducida o no tienen ninguna capacidad para gravar los resultados de la especulación financiera, los beneficios y las "inversiones" de las grandes empresas. Estos aspectos son mecanismos que demandan control externo a las empresas a fin de

influir en la actuación de los directivos imponiendo límites a las reducciones de pago de impuestos.

Así, se genera un círculo vicioso en el que no es posible que las familias tengan mejores condiciones económicas ni se reduzcan la pobreza y la desigualdad, aunque crezca el valor añadido de las empresas, expresado mediante el crecimiento del PIB. Si cada vez más individuos participan menos de lo producido, debido a la reducción de las rentas que reciben, a la vez que se produce un crecimiento de la economía, igualmente se incrementan la desigualdad y la pobreza.

Ortiz y Commins (2012) señalan que los datos sobre distribución del ingreso en China, la India y Estados Unidos, que se han posicionado entre las economías más grandes y con un crecimiento más sólido del mundo en las décadas pasadas (crecimiento anual del PIB per cápita del 9.8, 6.0 y 3.1 %, respectivamente, entre 1990 y 2005), sugiere que el crecimiento no ha conducido a sociedades más equitativas, sino que hizo a los ricos relativamente más ricos y a los pobres relativamente más pobres.

La desigualdad del ingreso está decreciendo significativamente en países como Brasil, Malawi y Malasia, que han experimentado también un fuerte y consistente crecimiento económico en los últimos años (todos han experimentado un crecimiento medio anual del PIB per cápita de aproximadamente el 3 % entre 1990 y 2005, que aumenta al 2.1, 4.4 y 7.9 %, respectivamente). Esto sugiere que, en última instancia, la disminución de la desigualdad depende de la voluntad de una sociedad para reducir las disparidades sociales financiando políticas equitativas mediante impuestos e inversiones. La equidad está en el núcleo del contrato social entre los gobiernos y los ciudadanos: cuánto está una sociedad dispuesta a redistribuir y cómo hacerlo.

De acuerdo con Naredo (1997) habría que bajar del pedestal que hoy ocupa la propia idea del crecimiento económico como algo globalmente deseable e irrenunciable y advertir que la sostenibilidad no será fruto de la eficiencia y del desarrollo económico, sino que implica sobre todo decisiones sobre la equidad actual e intergeneracional. Del mismo modo, la CEPAL (2003) considera que, a los efectos

concretos de reducir la incidencia de formas extremas de privación de ingresos, la redistribución es mucho más eficaz que el crecimiento. Para Bourguignon (2004), la distribución de ingresos importa tanto como el crecimiento en la reducción de la pobreza, y que la redistribución es un objetivo legítimo de las políticas globales para equilibrar la tendencia del mercado a concentrar recursos.

La polarización del ingreso, por su parte, no puede entenderse plenamente desvinculada de la manera en que los factores productivos terminan apropiándose de la riqueza generada anualmente. Goerlich *et al.* (2008), señalan que el crecimiento económico en la UE se produce según unas pautas entre las que destacan la mejora continuada de la productividad y la intensa acumulación de capital y refleja las decisiones internas de las empresas, las políticas de remuneración y la gestión para la creación de valor para el accionista.

En nuestra opinión, el énfasis en el crecimiento económico viene cumpliendo dos funciones: la primera es estimular cada vez más la producción y la riqueza de las empresas, haciendo que la idea de producir cada vez más se transforme en una “verdad” incuestionable y que las personas se sientan obligadas a someterse a patrones cada vez más irracionales de trabajo. La otra función es la de poner una cortina de humo sobre la necesidad de cambios radicales en la distribución de la riqueza en el mundo, pues mientras se pone todo el foco en la necesidad de producir más, se omite la verdad sobre lo mucho que se produce, sin que haya cambiado el problema de la mala distribución de la riqueza. En ello, están comprometidos, conscientemente o no, académicos y investigadores, que de forma general, aceptan el dogma del crecimiento económico como forma de reducción de las desigualdades sociales y la pobreza, y así legitimando y ayudando a reproducir la desigualdad y la pobreza global.

5.9 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

En los estudios empíricos en el área de la Contabilidad las dificultades suelen ser grandes ya que no existe base de datos oficial disponible con informaciones sobre las cuentas de las empresas. Y son todavía mayores cuando se trata de información con respecto a la distribución valor añadido, un informe no obligatorio y no estandarizado, que incluso involucra discusiones políticas.

Así, las limitaciones de este estudio se deben principalmente a la falta de información referente al valor añadido y su distribución, que como se ha visto en el apartado 5.3.3, se presenta restringida tanto en cantidad como en calidad de los datos disponibles. Apenas están disponibles datos relativos a diez años en la base de datos consultada, siendo que la frecuencia y la consistencia de los mismos presentan fallos, como la omisión de series anuales o de los valores asignados a un determinado factor. En algunos casos se observó una alteración de datos de un año a otro.

La falta de regularidad en la presentación de los datos se ve en parte atenuada cuando se trabaja con los promedios y con una muestra más grande, pero impide que se pueda construir una base de datos consistente en que se pueda trabajar con valores absolutos. No obstante, entendemos que estas limitaciones no quitan validez al estudio.

Otra limitación es la subjetividad en la definición de los recursos a ser asignados en cada rúbrica, ya que no hay criterios objetivos para la composición de las cuentas de distribución del valor añadido, con posibilidad de interpretaciones diversas a la hora de asignar los recursos.

Asimismo, hay que considerar el hecho de que son las mismas empresas las que elaboran las informaciones, una limitación inherente para todas las investigaciones que emplean los datos contables, que están sujetos a las manipulaciones para atender a intereses internos a la empresa. Eso parece ser tanto más cierto cuando se trata de una demostración con la amplitud del Estado de Valor Añadido, cuyas informaciones pueden ser útiles a tantos grupos de interés externos a la empresa. En este sentido,

hemos comparado los datos de la evolución de generación del valor añadido de la muestra con los datos oficiales de Europa, pero no hemos podido hacer lo mismo con los datos de la distribución del valor añadido, dado que tales informaciones no están disponibles en las estadísticas oficiales.

Por fin, hay que considerarse que aunque se habla de los países y que los datos de generación del valor añadido de la muestra y presente muchas similitudes con los datos del PIB de los países, el número de empresas analizadas no permite generalizar el comportamiento a todas las empresas de cada país.

Asimismo, hay que resaltar que el análisis del periodo 2009-13 se muestra limitado por tratarse de un corto período de tiempo y ser difícil detectar la tendencia en el mismo, sino que apenas se pueden detectar los comportamientos de cada año.

5.10 CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Los datos presentados a lo largo de este estudio empírico revelan que las mayores empresas de Europa presentan mayor capacidad de generación de valor añadido que el restante de las empresas de la economía y que su desempeño tiene una fuerte influencia en los resultados del país, pues la evolución del valor añadido de estas empresas se ve reflejada en los números del PIB de los países.

Con respecto a la distribución del valor añadido, se verificó que, a pesar de que las empresas presentan un continuo crecimiento del valor añadido en el período analizado, la distribución a cada factor está dissociada de ese crecimiento. Las participaciones de los agentes en la renta generada asumen proporciones que incorporan de manera diferenciada los incrementos de valor, pues no hubo reparto de ese crecimiento a los empleados y al Estado, y las amortizaciones sufrieron una reducción relativa o absoluta en el reparto del valor añadido.

Específicamente con respecto a la remuneración de los empleados, se confirma en los números presentados por las mayores empresas de Europa que la evolución de

las rentas del trabajo con base en la participación de los sueldos en la riqueza da es desfavorable, con progresiva pérdida de poder adquisitivo de los sueldos. Los impuestos presentan tasas de crecimiento bajas en la mayoría de los países, muy inferiores al crecimiento del valor añadido y de los beneficios. La proporción de participación de los impuestos en el valor añadido contrasta con el crecimiento de los beneficios, pues estos, en especial los directos, deben guardar cierta proporcionalidad con la variación de los beneficios, teniendo en cuenta las alícuotas de cada país en la tributación. Asimismo, las amortizaciones presentan tasas de crecimiento bajas, no conformes con la intensidad del crecimiento de valor añadido, que sugiere un crecimiento de la producción y por ende, de mayor depreciación de las máquinas y equipos. Así, el crecimiento del valor añadido no se reflejó en crecimiento de los flujos de ingresos para los empleados, gobierno, e incluso la propia reinversión en capacidad productiva.

El único factor que presenta un crecimiento constante y acentuado, e incluso en algunos casos superando al crecimiento del valor añadido, son los beneficios; mostrando que la evolución del reparto del valor añadido presenta una evidente falta de equidad, así como que es incompatible con el valor generado. En el conjunto de empresas de todos los países, el incremento de la participación de los beneficios en el valor añadido ocurre concomitantemente con la reducción del nivel de participación de los sueldos, el que indica que el crecimiento de los beneficios ha ocurrido principalmente en detrimento de los sueldos. Además, el hecho de que no se observe un incremento de las amortizaciones refuerza la idea de que no se trata de beneficios retenidos, es decir, que se han destinados al pago de dividendos.

Por tanto, considerando que un comportamiento responsable con respecto a la distribución del valor añadido debe traducirse en una evolución de la participación de los segmentos más cercana a la evolución del valor generado, la conducta de las empresas, de forma general, se califica como nada responsable, en vista del crecimiento económico que han tenido en ambos períodos y la discrepancia del reparto de los ingresos entre los partícipes y principalmente por la drástica reducción de los sueldos.

Además, el acentuado crecimiento del valor añadido y el volumen de beneficios son indicativos de que hay mayor productividad y rentabilidad, lo que sugiere que las reducciones en las rentas de salariales son derivadas no de circunstancias de mercado, sino de políticas deliberadas, es decir, de decisiones internas de la organización. Las tasas de crecimiento de los dividendos superiores al crecimiento del valor añadido, como las observadas en ese estudio, son ejemplo de eso, para lo que no se encuentra justificación bajo ningún concepto. Así, a la concepción de disfunción de la economía, en particular la visión de que el crecimiento es insuficiente para justificar el marco de desigualdad, hay que añadir el carácter de intencionalidad, es decir, de deliberadamente no distribuir a los empleados las ganancias del crecimiento.

Esto es una expresión de los conflictos de poder que existen en la sociedad, particularmente entre los propietarios del capital de las grandes empresas y los trabajadores involucrados en su proceso productivo. El reconocimiento de ese fenómeno, es decir, del hecho de que la rentabilidad de una empresa puede estar determinada más por cuestiones de poder que por cuestiones de eficiencia y productividad y el abandono de las soluciones de mercado, tales como las concepciones de medición y divulgación del resultado del negocio, es fundamental para que sea posible proponer y establecer políticas eficaces en el marco de la responsabilidad social, para trascender la retórica y exigir compromisos efectivos de las grandes empresas.

Como señala Piketty (2013), al ser las rentas del capital más elevadas en una parte reducida de población, los capitalistas o propietarios del capital tienden a acumular mayor patrimonio a lo largo del tiempo. Así, se confirma la tendencia hacia la desigualdad de las rentas del capital, por lo que conviene poner en un primer plano la relación capital-trabajo en los análisis al respecto de la responsabilidad social de las empresas.

Todo ello pone de manifiesto que el problema de la desigualdad se observa en primer lugar en la distribución de las rentas primarias, en la que las empresas están implicadas no solo por su condición natural de coordinadoras del proceso productivo,

sino principalmente por las prácticas deliberadas de concentración de renta. Sin embargo, ningún documento de referencia de la RSC hace mención de ello. Se ignora la responsabilidad de las empresas en el proceso de distribución de renta y, esto permite negligenciar el ímpetu concentrador de riqueza de estos agentes, así como permite que siga acentuándose a lo largo del tiempo. Esto ocurre, por ejemplo, en la Nueva Estrategia de la UE (UE, 2011) que declara el objetivo de maximizar la creación de valor para sus propietarios/accionistas y, aunque incorpora la palabra “compartido”, no hace ninguna mención a las formas de compartir el valor creado.

La guía G4 de la Global Reporting Initiative termina por reducir todavía más la posibilidad de dar mayor visibilidad a este problema, en la medida en que recomienda que tan solo sean divulgados los aspectos que reflejen los efectos económicos, ambientales y sociales significativos de la organización, o influyan de un modo sustancial en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés. Por cierto que la reducción paulatina de los niveles salariales está inexorablemente excluida de ella y más por ser una política deliberada de las empresas en el proceso de maximizar el beneficio y crear valor.

Por otro lado, están las recomendaciones que abogan por la eliminación de la regulación laboral, como las dispuestas en los documentos de la UE, vistos en el capítulo 2, que estimula la mayor precariedad de los mecanismos de regulación laboral y posibilita la reducción de las rentas destinadas a los sueldos.

En la configuración de la distribución del valor añadido están implicados diversos factores, tanto del ambiente externo como interno a la empresa, que son derivados del nivel de desarrollo social, tecnológico, cultural, entre otros aspectos, de cada país. Sin embargo, la regulación es factor fundamental para disminuir las distorsiones en el funcionamiento del mercado por la redefinición de la orientación dominante que prioriza la maximización de beneficios individuales, para lograr paulatinamente una mayor equidad distributiva.

De esa forma, desde la perspectiva de la distribución primaria de las rentas, empieza por la cohibición de los comportamientos abusivos por parte de las empresas

que conllevan a la concentración de la riqueza creada en cada ciclo económico y la implementación de mecanismos para promover flujos de renta menos desiguales. En el caso de los sueldos, el nivel de desarrollo de la regulación laboral del país, con los derechos laborales bien definidos – en particular un salario mínimo de referencia y estándares salariales por categoría –, garantizados por una supervisión eficaz, es imprescindible para evitar decisiones que conlleven a la reducción de los niveles de participación de los sueldos.

Sin embargo, ni la normativa existente garantiza que el crecimiento del valor añadido sea traspasado a los sueldos, ni las referencias en RSC lo estimulan, e incluso en muchos casos lo hacen en sentido contrario. Así, actuaciones en ese sentido dependen en grande parte de decisiones en el ámbito interno de las empresas. En ello, el factor decisivo para la conducta responsable son las deliberaciones de los directivos. Es decir, dependerá del sentido de responsabilidad de los directivos el no aprovecharse de esa situación para reducir la retribución a los segmentos productivos y trabajar, en la medida del posible, para que la competencia no lo haga y principalmente, sus subcontratistas no lo hagan. En ese sentido, una vez que la empresa ha sido capaz de generar valor, la conducta responsable es la que se pauta por la necesidad y, principalmente, por la justicia del traspaso, en alguna medida, del crecimiento del valor añadido a los sueldos.

CAPÍTULO 6: ESTUDIO EMPÍRICO II—ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO

6.1 INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior hemos visto que, a pesar de las altas tasas de crecimiento del valor añadido de las empresas analizadas, lo que se confirma en la evolución del Producto Interior Bruto de los países, la evolución de los sueldos es continuamente decreciente.

El elemento fundamental para la generación de valor añadido es la productividad, en particular de la manodeobra, ya que el valor añadido es la riqueza generada a través de las sucesivas transformaciones intermedias de la materia prima, hasta llegar a la condición de producto final para la venta. Por tanto, se trata de un valor añadido de la producción por ser de ahí de donde parte su cálculo, presentando un especial interés para la información que reciben los empleados, ya que en cierto modo sus retribuciones están relacionadas con el esfuerzo productivo desarrollado (Gallizo, 1993). Además, de acuerdo con la OIT (2009), el vínculo entre crecimiento de la productividad e incremento de los sueldos es esencial para el alcance de la sostenibilidad económica y social.

En lo que respecta a la RSC, los empleados conforman el grupo de interés más inmediato en la generación del valor añadido. Su renta depende directamente de la forma de remuneración que realiza la empresa y lo que perciben de salario es fundamental para la satisfacción de sus necesidades básicas. Sin embargo, aunque en todos los países haya ocurrido un crecimiento de la producción, la evolución de la participación de los sueldos no incorporó en las mismas proporciones ese crecimiento,

señalando que el reparto a los segmentos no obedece a los criterios de productividad o rentabilidad que conllevan al crecimiento del valor añadido.

Así, en este capítulo, siguiendo el supuesto de que el análisis empírico debe necesariamente suponer un complemento del estudio teórico, buscamos profundizar la comprensión al respecto de la relación entre los niveles de sueldos y las ganancias de productividad. Para eso hemos partido de la siguiente cuestión de estudio:

¿En qué medida la productividad se refleja en los sueldos?

Asimismo, se considera que la ganancia de productividad es la compensación por el mayor esfuerzo del trabajo, y no significa por ello una mejor distribución de renta, sino que ocurrirá en el caso que haya algún reparto de las ganancias de rentabilidad. Así, es importante saber también

¿De qué forma la rentabilidad se refleja en los sueldos?

Del mismo modo, considerando que los incrementos de productividad y rentabilidad también deben reflejarse en los impuestos, ya que la mayor generación de riqueza y la mayor rentabilidad necesariamente conllevan a una mayor base de incidencia tanto de impuestos directos como de los indirectos, buscamos verificar

¿de qué forma la productividad y la rentabilidad están relacionadas con el nivel de participación de los impuestos en el valor añadido?

Por último, se busca verificar

¿de qué forma la productividad y la rentabilidad están relacionadas con la distribución y la concentración de renta?

estableciendo grados de intensidad en el desempeño de distribución y concentración de renta por las empresas. En este caso ampliamos el espectro del análisis, agregando otros factores posiblemente relacionados en el contexto de distribución de renta, como el país, el sector de actividad y los ingresos de explotación.

6.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El objetivo de este capítulo es analizar de qué forma la productividad y la rentabilidad están relacionadas con el nivel de participación de los sueldos y de los impuestos en el valor añadido, así como, asociadas a otros factores, afectan a la distribución y a la concentración de renta. Para que se cumplan esos objetivos se busca:

- Analizar la influencia de la productividad del trabajo y de la rentabilidad del capital en la participación de los sueldos en el valor añadido;
- Analizar la influencia de la productividad del trabajo y de la rentabilidad del capital en la distribución del valor añadido a los impuestos;
- Identificar factores asociados a la distribución de renta realizada por las empresas;
- Verificar la intensidad de la distribución de renta realizada por las empresas, estableciendo una clasificación en baja, media y alta intensidad de distribución de renta;
- Identificar factores asociados a la concentración de renta realizada por las empresas;
- Verificar la intensidad de concentración de renta realizada por las empresas, estableciendo una clasificación en baja, media y alta intensidad de concentración de renta.

6.3 PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD COMO DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DE RENTA

La generación del valor añadido se basa en la mayor productividad de la fuerza de trabajo, que es quien maneja los demás factores productivos para la generación de valor. La productividad se define generalmente como una relación entre la producción

y los factores que la generaran, siendo la medida más común de la productividad del trabajo, el volumen físico de producción por trabajador ocupado o por hora de trabajo directo.

Los avances de productividad están intrínsecamente relacionados a la distribución de las riquezas y particularmente, con los niveles de sueldos, ya que la productividad es factor fundamental para la generación del valor añadido y por ende, de mayor rentabilidad, siendo estas condiciones teóricamente las bases para determinación de la remuneración de la manodeobra.

El aumento de productividad puede ocurrir por el aumento de la producción con el mismo coste, o un mismo volumen de producción con una reducción de coste. Según Neffa (1998), esta relación puede aumentar por diversas razones:

- a) Empleo de otros factores de producción, sustituyendo al factor trabajo por bienes de producción, pero sin que aumente necesariamente el volumen de producción;
- b) Mayor formación profesional y cualificación de la fuerza de trabajo y adquisición de experiencias y destrezas que aumentan su rendimiento en el mismo lapso;
- c) Obtención de economías de escala debido a un aumento del volumen de producción con un crecimiento menos que proporcional de factor trabajo incorporado a cada unidad de producto;
- d) Utilización de máquinas y herramientas más avanzadas, métodos de producción más eficaces y formas de organización de las empresas más eficientes.

Las inversiones físicas, con tecnologías de mejor desempeño, aumentan la productividad del trabajo directo y del capital. La mayor productividad global de los factores repercute positivamente sobre las bases de ganancia, una parte de las cuales se destina a nuevas inversiones y otra se distribuye entre los factores de la producción. La duplicación de la productividad permitiduplicar el salario, reducir a la mitad la parte de los asalariados, o dividir entre dos la duración del trabajo (aunque sólo la baja de la

duración permite aumentar el empleo o conservar el empleo sin necesidad de modificar el nivel de producción).

Por otro lado, la mayor productividad genera mayor rentabilidad, lo que permite a las empresas remunerar mejor a los empleados, siendo este argumento para la motivación a buscar mayor productividad del trabajo. Además, la demanda de trabajo que realizan las empresas depende de las expectativas de beneficio que puede proporcionar su utilización y del nivel de producción e incluso, de empleo deseados, siendo que los niveles de empleo y de sueldos que se dan en las economías capitalistas están ligados estrechamente a los beneficios y tanto la autorregulación de los mercados como las políticas económicas predominantes supeditan a ellos la consecución del pleno empleo (Torres López, 2009).

Una comparación de dos períodos iguales de seis años respecto a la forma de distribuir los aumentos de productividad (se considera, además de los sueldos y las ganancias, los efectos en la duración del trabajo) se presenta en la tabla 6.1:

Cuadro 6.1 - Crecimiento de productividad y sus usos

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Europa	USA
1965-1981 Productividad	4.0	4.1	4.4	3.3	3.9	1.4
Salario	3.8	3.4	4.6	2.9	3.6	1.1
Duración	1.0	0.8	0.5	1.2	0.9	0.5
Ganancia	-0.8	-0.1	-1	-0.7	-0.6	-0.2
1981-1997 Productividad	1.9	2.3	2.3	1.8	2.1	0.7
Salario	0.7	1.1	0.8	1.5	1.0	0.5
Duración	0.6	0.5	0.3	0.0	0.3	-0.3
Ganancia	0.6	0.7	1.0	0.3	0.7	0.6

Fuente: OCDE (incluido en Husson (2001)).

En el período 1965-1981, los incrementos de la productividad se redistribuyeron principalmente bajo la forma de aumento del salario, que se acompaña de reducción del tiempo de trabajo, de tal suerte que esos efectos favorables a los asalariados terminan por superar los crecimientos de productividad obtenidos. La parte salarial tiende a aumentar y la descomposición contable se ajusta sobre una baja relativa de la ganancia. El período siguiente se caracteriza en efecto por la puesta en práctica de una muy diferente forma de distribuir los aumentos de la

productividad. Estos son inferiores (2.1 % por año en lugar del anterior 3.9 %), pero la proporción de lo que corresponde a los asalariados ha bajado todavía más fuertemente (1 %, en lugar de 3.6 % de antes). En otros términos, el progreso de los sueldos no representa más que 48 % de los avances de productividad, contra 92 % en el período anterior.

Así, ocurre que los asalariados no recuperan la totalidad de los incrementos de productividad bajo forma de salario (ni bajo forma de duración de trabajo reducida, como se ha visto en el cuadro 3.2), de tal suerte que la parte salarial baja y que el aumento de las tasas de beneficio suponen un gravamen importante de los avances de productividad. En ese sentido, Husson (2007) señala que las mejorías de la productividad no implican en nada que la producción de riqueza haya devenido autónoma en relación a los gastos de trabajo.

Para Husson (2001), una sociedad que gestiona racionalmente los incrementos de productividad, en un primer tiempo, lleva la parte de la ganancia a un nivel más conveniente, transformando los ingresos de los rentistas en sueldos para empleos nuevos asociados a la reducción del tiempo de trabajo.

Además, de acuerdo con Riahi-Belkaoui (1999), si el objetivo de la empresa se desplaza a la consideración del bienestar del total del equipo de producción, entonces el foco se desplazará al valor agregado o la rentabilidad total de la empresa. La razón exacta es que el indicador del rendimiento que la contabilidad proporciona debe ser la rentabilidad total para el equipo de los trabajadores y los proveedores de capital en lugar de limitarse a los accionistas.

Se verifica así la estrecha relación entre la productividad y la rentabilidad y los niveles de sueldos, siendo que las condiciones del reparto del valor añadido que proporcionan mayor distribución de renta serán aquellas que originen, en mayor medida, la incorporación en los sueldos de las ganancias de productividad y de rentabilidad.

6.4 METODOLOGÍA

6.4.1 Diseño de la investigación

No son frecuentes los análisis que disponen de técnicas multivariadas para estudiar los hechos asociados a la distribución del valor añadido. Para llevar a cabo la propuesta metodológica planteada para nuestro estudio empírico, inicialmente hemos intentado utilizar un análisis de datos de panel, en el que es posible algún tipo de análisis que involucren más de una variable y diversos períodos de tiempo. Sin embargo, la referida técnica presentó limitaciones debido al tipo de formulación posible. Asimismo, la estrecha correlación entre los factores de distribución del valor añadido, impide su utilización para dicha metodología estadística.

Así, restringimos el análisis a un año y decidimos elegir las técnicas que se encuadran en los métodos de dependencia, cuyo objetivo consiste en determinar si el conjunto de variables independientes afecta al conjunto de variables dependientes y de qué forma (Salvador Figueras, 2000), como son la Regresión Lineal Múltiple (RLM) y la Regresión Logística Ordinal (RLO)⁹⁶, empleadas según las características de los análisis propuestos⁹⁷, como se describe a continuación:

I. Análisis de la influencia de la productividad y de la rentabilidad en los sueldos y en los impuestos

Fue utilizada la RLM debido a que la naturaleza de las variables dependientes – sueldos (en escala logarítmica) e impuestos – son variables cuantitativas continuas, con distribución aproximadamente normal. La RLM es una técnica estadística utilizada para identificar relaciones entre un conjunto de dos o más variables explicativas y una variable dependiente continua normalmente distribuida. Puede ser aplicada, por ejemplo, para explicar o prever las ventas de productos, a partir de las inversiones en

⁹⁶Fue utilizado el software SPSS for Windows, versión 18.0 (SPSS Inc., Chicago, Estados Unidos).

⁹⁷En el contexto de los modelos lineales generalizados, el modelo de RLMN adoptado se refiere a un modelo estadístico con distribución normal y función de link identidad, en cuanto el modelo de RLO adoptado corresponde a un modelo estadístico con distribución multinomial con función de link logística acumulativa.

publicidad, de la variación en el nivel de precios o de las tasas de descuentos. Asimismo, puede ser utilizada para explicar o prever los gastos de las familias, a partir de la renta familiar y del número de miembros de la familia (Corraet *al.*, 2011).

II. Análisis de los factores y la intensidad de la distribución y de la concentración de renta realizada por las empresas

En estos casos, en que se busca esclarecer relaciones entre la intensidad de distribución y de concentración de renta y las variables explicativas elegidas, fue adoptado la RLO, una técnica originalmente desarrollada para las variables dicotómicas, pero perfectamente aplicable a las variables politómicas ordenables (Bittencourt, 2003), como en el presente estudio, que corresponde a un modelo estadístico con distribución multinomial, donde la variables dependientes fueron definidas en categorías ordenables para que fuese posible establecer una clasificación de las empresas en cuanto a la intensidad de distribución y concentración de renta. Tal categorización se debe también a que las variables no presentan distribución normal o presentan algunos valores extremos discrepantes. Se empleó la función logística debido a que es más sencilla su interpretación y se aplica a diferentes áreas de conocimiento.

Para la selección del modelo explicativo final, se realizan tantos ajustes como sean necesarios, a vista de la significancia que los efectos de las variables van presentando en cada ajuste a fin de identificar las variables más fuertemente asociadas a la distribución/concentración de renta entre aquellas incluidas en el modelo.

Este modelo, también conocido como modelo de posibilidades proporcionales (Agresti, 2002), se convirtió en un método estándar de análisis especialmente en las ciencias de la salud, pero también se ha utilizado en diversas áreas de conocimiento como la econometría, la gestión y la educación; como en el estudio de Mata (2012) que la empleó para explicar las clases de riesgo de crédito aplicables a pequeñas y medianas empresas que actúan en el mercado portugués, a partir de un conjunto de indicadores económicos y financieros.

Marques *et al.* (2004) la utilizó para evaluar si la innovación está relacionada con el crecimiento a corto, medio y largo plazo, con uso de indicadores económico-financieros de empresas de la industria transformadora portuguesa, donde todos los indicadores adoptados fueron categorizados utilizando deciles como puntos de corte. Quintana (2005) comparó los resultados de la aplicación de la Regresión Logística y el Análisis Discriminante en el análisis de la morosidad en las entidades financieras como forma de manifestación del riesgo de crédito, mediante la determinación de aquellos factores con mayor influencia en dicho fenómeno, y concluyó que tanto la técnica de regresión logística como la de análisis discriminante son adecuadas para el estudio y predicción de la morosidad, consiguiendo mediante ambas técnicas una elevada eficacia predictiva. Arango (2009) empleó la RLO para la identificación de variables determinantes del riesgo en el microcrédito rural.

6.4.2 Selección de la muestra y proceso de recogida de los datos

La selección de la muestra obedeció el mismo criterio del estudio empírico anterior, es decir, la importancia y representatividad de las empresas en el escenario económico europeo, en cuanto a la capacidad de impactar en el entorno social, considerando que cuanto mayor es la empresa mayor el impacto, sea positivo o negativo. Por ello se han seleccionado las 500 mayores empresas europeas por ingresos de explotación, identificadas en la base de datos AMADEUS. El criterio de ingresos de explotación se debe a la considerable correlación de esta magnitud con el valor añadido.

Inicialmente se recopilaron los datos disponibles en la base de datos, que incluyen país, sector de actividad, la distribución del valor añadido a los sueldos, impuestos, dividendos, amortización y intereses; ingresos de explotación y la Rentabilidad de los Fondos Propios, del año 2007, pues al momento de la recolección de los datos era el año más reciente en la base de datos consultada que presentaba mayor cantidad de datos disponibles. Además, la distribución del valor añadido

presentó un comportamiento atípico en algunos casos en el año 2008, con referencia a los nueve años anteriores, tal como hemos señalado en el capítulo anterior.

Fueron eliminados los casos que no presentaban datos suficientes para cualquiera de los análisis. Los datos fueron expresados en la misma unidad monetaria (Euro) y numérica. Los países para los cuales hubieron casos suficientes para el análisis fueron Alemania (AL), Reino Unido (GB), Francia (FR), Países Bajos (NL), Italia (IT), España (ES), Suiza (CH), y Bélgica (BE). Los casos de Dinamarca, Finlandia y Noruega, debido a que no fueron suficientes para los análisis individualizados, fueron agrupados bajo la designación de Países Escandinavos (PE)⁹⁸. La muestra final de empresas por países está compuesta por 484 empresas⁹⁹.

Para completar este estudio, habiendo transcurridos cinco años más y dado que ya disponíamos de datos disponibles suficientes, optamos por realizar el mismo análisis con respecto al año de 2012, para el que seleccionamos una nueva muestra de las 500 mayores empresas de Europa y procedemos del mismo modo en cuanto a la recopilación y el tratamiento de los datos.

La muestra final de empresas para los análisis referentes al año de 2012 está compuesta de 307 empresas¹⁰⁰. Las empresas de Países Bajos, representadas en el análisis del 1999 a 2008 no presentaron datos al respecto de la distribución del valor añadido para ninguno de los años del período¹⁰¹.

Los sectores de actividad fueron definidos por la agregación de categorías afines a partir de la clasificación dada en la base de datos consultada, como se ha dispuesto en el cuadro siguiente:

⁹⁸ Códigos de la norma ISO 3166-1-alfa-2, con excepción de Alemania y Países Escandinavos.

⁹⁹ No constan de la muestra las mayores instituciones financieras de Europa porque no figuran en la base de datos.

¹⁰⁰ No constan de la muestra las mayores instituciones financieras de Europa porque no figuran en la base de datos.

¹⁰¹ Códigos de la norma ISO 3166-1-alfa-2, con excepción de Alemania y Países Escandinavos.

Cuadro 6.2 – Descripción de los sectores de actividad

Código	Descripción
Primario y educación	Agricultura, silvicultura y pesca; educación para la salud, trabajo y actividades sociales; investigación científica y el desarrollo,
Petróleo y gas	Extracción de petróleo crudo y gas natural, minerales metálicos, carbón y afines.
Químicos	Manufactura de productos químicos, refinados del petróleo, farmacéuticos.
Consumo	Manufactura de bienes de consumo, productos alimenticios, maquinas y equipamientos, productos informáticos, electrónicos y ópticos; comercio
Construcción	Construcción, electricidad, gas y agua, saneamiento, residuos.
Transporte	Transporte y almacenamiento, servicios alojamiento, alimentos y bebidas las actividades de servicio
Telecomunicación	Telecomunicaciones la información y la comunicación
Financiero	Actividades financieras y de seguros, administrativos y actividades de apoyo de servicios.

6.4.3 Definición, clasificación y medida de las variables

Para los análisis de la influencia de la productividad del trabajo y de la rentabilidad del capital en los sueldos, las variables se definen como sigue:

- Sueldos (*Sueldos*) – Ingreso medio obtenido por cada trabajador, dado por la relación entre la porción del valor añadido asignada a sueldos y el número de empleados de la empresa. Se considera esta medida más apropiada que la sencilla proporción de los sueldos en el valor añadido por representar un ingreso *per cápita*¹⁰².
- Productividad del trabajo (*Productividad*) – Medida de cuánto valor añadido generó cada empleado de, calculado por la relación entre el valor añadido y el número de empleados de cada empresa.
- Rentabilidad del Capital (*Rentabilidad*) – Rentabilidad de los fondos propios, calculado por la relación entre los beneficios antes de impuestos y los fondos propios.

Las variables del modelo explicativo de los sueldos son:

¹⁰²Esta es una medida de referencia, ya que no todo el valor allí asignado se configura como renta en las manos del empleado.

Cuadro 6.3 - Variables de los análisis de los sueldos por medio del modelo de RLMN

Variable	Tipo	Categorías
Sueldos	Dependiente Numérica	-
Rentabilidad	Independiente Categórica	Sin información Rentabilidad hasta 13,22 Rentabilidad entre 13,23 y 22,31 Rentabilidad entre 22,32 y 34,50 Rentabilidad superior a 34,51
Productividad	Independiente Categórica	Sin información Productividad hasta 56,49 Productividad entre 56,50 y 96,47 Productividad entre 96,48 y 212,68 Productividad superior a 212,69

Para el modelo explicativo de los impuestos, se adopta la variable dependiente “*impuestos*” y se incorporan las mismas variables explicativas de los sueldos:

- Impuestos (*Impuestos*) – La proporción que representan los impuestos en el valor añadido.

Cuadro 6.4 - Variables de los análisis de los impuestos por medio del modelo de RLMN

Variable	Tipo	Categorías
Impuestos	Dependiente Numérica	-
Rentabilidad	Independiente Categórica	Sin información Rentabilidad hasta 13,22 Rentabilidad entre 13,23 y 22,31 Rentabilidad entre 22,32 y 34,50 Rentabilidad superior a 34,51
Productividad	Independiente Categórica	Sin información Productividad hasta 56,49 Productividad entre 56,50 y 96,47 Productividad entre 96,48 y 212,68 Productividad superior a 212,69

Para el análisis de la intensidad de la distribución y de la concentración de renta realizada por las empresas, se ha empleado como medida de la distribución de renta el indicador de distribución de renta (IDR) y como medida de la concentración de renta, el indicador de concentración de renta (ICR) conforme han sido calculados en el capítulo 4:

- Distribución de renta (*Distribución*) – Representado por el IDR, que es la razón entre la suma de sueldos e impuestos y el valor añadido.
- Concentración de renta (*Concentración*) – Representado por el ICR que es la razón entre la suma de beneficios y amortizaciones y el valor añadido.

Como se ha visto anteriormente, los indicadores IDR e ICR son complementarios entre sí, siendo que si aumenta el IDR se reduce el ICR y viceversa. Cuanto más cercano a 1 el IDR, mayor es la parte de la renta distribuida. Cuanto más cercano a 1 el ICR, mayor es la parte de la renta concentrada.

Estos indicadores, que constituyen las variables dependientes Distribución y Concentración, se han definido en categorías ordenables, para que fuese posible establecer una clasificación de las empresas en baja, mediana y alta intensidad de distribución de renta y en baja, mediana y alta intensidad de concentración de renta. Además, se han usado terciles para definir los puntos de corte para el año 2007 y manteniendo los mismos puntos de corte para el 2012.

Cuadro 6.5 - Variable dependiente del análisis de la distribución de renta

Variable	Tipo	Categorías
Distribución	Dependiente Categorica	Baja IDR hasta 0,428 Moderada IDR entre 0,429 y 0,638 Alta IDR superior a 0,639
Concentración	Dependiente Categorica	Baja ICR hasta 0,249 Moderada ICR entre 0,250 y 0,435 Alta ICR superior a 0,436

El conjunto de variables explicativas, además de las variables Productividad y Rentabilidad, incorpora las siguientes variables:

- País (*País*) – País donde opera la empresa.
- Sector de actividad (*Sector*) – sector de actividad de la empresa.
- Ingresos de Explotación (*Ingresos*) – Ingresos de explotación apurados por la empresa.

Entre las variables explicativas, algunas originalmente numéricas fueron también agrupadas en categorías utilizando cuartiles para definir los puntos de corte. Se consideró la categoría “sin información” para que las empresas sin algún tipo de información referente a alguna de las variables explicativas no fueran excluidas del análisis en el ajuste del modelo, evitando así reducir el tamaño de la muestra.

Para las variables Rentabilidad y Productividad, se adopta una categoría de referencia según la cual las demás categorías de la variable serán comparadas, para lo que fueron elegidas las categorías de más alta productividad y más alta rentabilidad.

El conjunto de las variables explicativas consideradas en el ajuste del modelo RLO explicativo de la intensidad de distribución y concentración de renta se detallan en el cuadro 6.6:

Cuadro 6.6 - Variables independientes del análisis de la distribución y concentración de renta

Variable	Tipo	Categorías
País	Independiente	AL BE CH PE ES FR GB IT NL
Sector	Independiente Categoría	Sin información Primario y educ Petróleo y gas Químicos Consumo Construcción Transporte Telecomunic Financieras
Ingresos	Independiente Categoría	Sin información Ingresos hasta 9.906.238 Ingresos entre 9906239 y 13897795 Ingresos entre 13897796 y 22769099 Ingresos superiores a 22769100
Rentabilidad	Independiente Categoría	Sin información Rentabilidad hasta 13,22 Rentabilidad entre 13,23y 22,31 Rentabilidad entre 22,32 y 34,50 Rentabilidad superior a 34,51
Productividad	Independiente Categoría	Sin información Productividad hasta 56,49 Productividad entre 56,50 y 96,47 Productividad entre 96,48 y 212,68 Productividad superior a 212,69

6.5 RESULTADOS OBTENIDOS

6.5.1 Influencia de la productividad y la rentabilidad en los sueldos

1. Análisis del año 2007

En el ajuste del modelo fueron consideradas 295 empresas de las 484 iniciales para las cuales existe información referente a sueldos (61,2%). La distribución de los sueldos presentó una fuerte asimetría positiva (Figura 6.1). Para solventar la violación de la hipótesis de normalidad, procedemos a la transformación logarítmica para los valores de los sueldos, y la variable pasó a presentar distribución aproximadamente normal (Figura 6.2), como es requerido para el ajuste del modelo de regresión normal:

Figura 6.1 –Distribución de las empresas según los sueldos - 2007

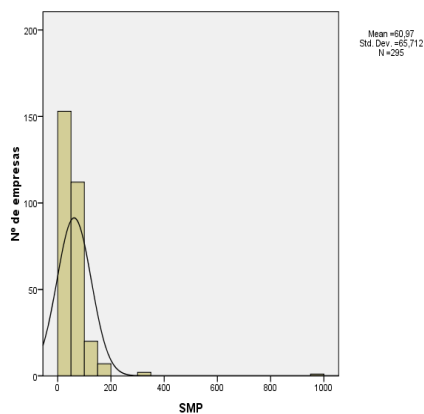
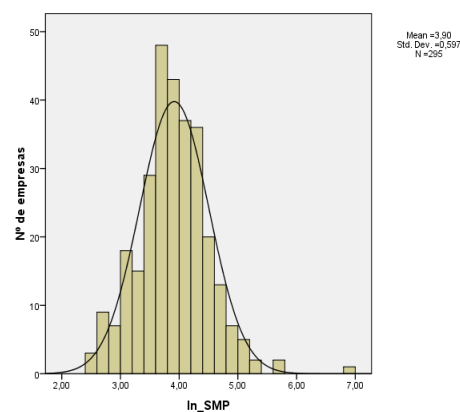


Figura 6.2 –Distribución de las empresas según los sueldos en escala logarítmica- 2007



La distribución de los sueldos, que presentaba una media de 60,97y desviación estándar de 67,712, pasó a presentar media de 3,90 y desviación estándar de 0,5965 en escala logarítmica.

Para evaluar el efecto de cada categoría de las variables, utilizamos un test de significancia individual, el Test Chi-cuadrado de Wald tipo I, así como el test de significancia general, el Test Chi-cuadrado de Wald tipo III de los parámetros del modelo, considerando un nivel de significancia de 5%, como se presenta a continuación:

Tabla 6.1 - Test de significancia general del modelo explicativo de los sueldos- 2007

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Rentabilidad	0,329
Productividad	<0,001

Tabla 6.2 - Resultados del ajuste del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2007

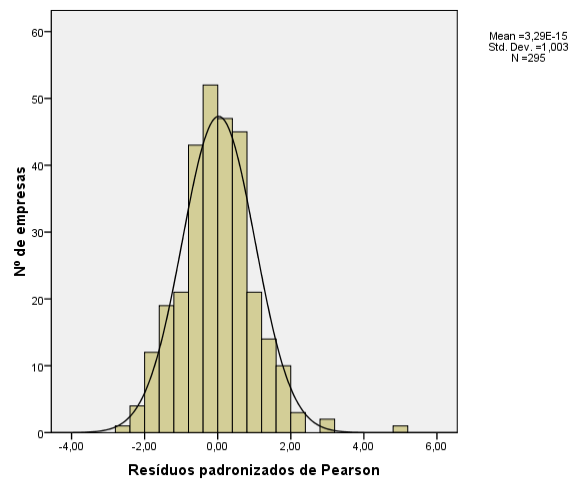
Variable	Estimativa B	P-valor*
(Intercept)	4,463	<0,001
Sin información	-0,165	0,207
Rentabilidad hasta 13,22	0,001	0,987
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,099	0,206
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,113	0,150
Rentabilidad superior a 34,51	0	-
Sin información	-0,328	<0,001
Productividad hasta 56,49	-1,098	<0,001
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,658	<0,001
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,381	<0,001
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

Se verifica que no existe asociación significativa entre la rentabilidad y los sueldos (p -valor=0,329) al nivel de significancia de 5%. Sin embargo, entre la productividad y los sueldos se verifica una asociación significativa (p -valor<0,001), al nivel de 5%.

La distribución de los residuos se presenta normal, atendiendo a la hipótesis de normalidad, como se verifica en la figura 6.3:

Figura 6.3 – Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2007



La variable rentabilidad no presentó un efecto estadísticamente significativo por lo que se la excluye en el ajuste (tablas 6.3 y 6.4):

Tabla 6.3 - Test de significancia general del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2007

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Productividad	<0,001

Tabla 6.4 - Resultados del ajuste del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2007

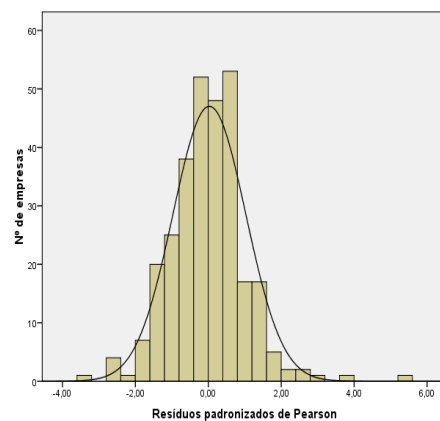
Variable	Estimativa	p-valor*
(Intercept)	4,413	<0,001
Sin información	-0,316	<0,001
Productividad hasta 56,49	-1,117	<0,001
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,676	<0,001
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,390	<0,001
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

Se observa que en la medida en que aumenta la productividad media del trabajo, aumenta el salario medio del personal (Tabla 6.4).

Con la eliminación de la variable rentabilidad, los residuos del modelo siguen presentando distribución cercana a la normal, atendiendo a la hipótesis de normalidad de los errores (figura 6.4):

Figura 6.4 – Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2007



II. Análisis del año 2012

En el ajuste del modelo fueron consideradas 270 empresas de las 307 iniciales para las cuales existe información referente a sueldos (87,9%). La distribución de los sueldos presentó asimetría positiva (Figura 6.5). Tras la transformación logarítmica para corregir la violación de la hipótesis de normalidad, la variable *sueldos*, que presentaba media de 63,32 y desviación estándar de 35,191, pasó a presentar distribución aproximadamente normal con media de 4,00 y desviación estándar de 0,563 en escala logarítmica (Figura 6.6):

Figura 6.5 – Histograma de la distribución de las empresas según los sueldos – 2012

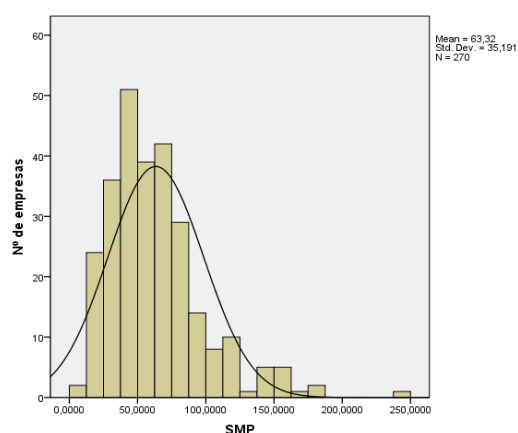
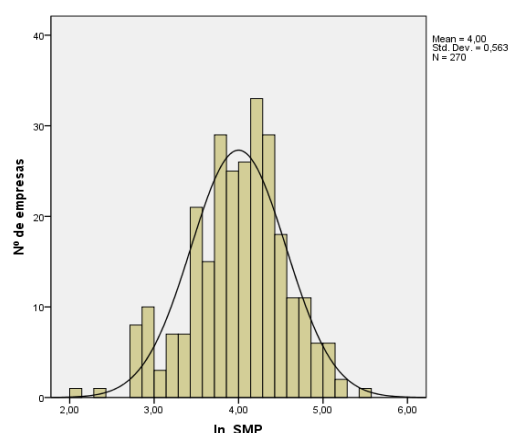


Figura 6.6 – Distribución de las empresas según los sueldos en escala logarítmica – 2012



El Test Chi-cuadrado de Wald tipo I no presentó resultados significativos, así como el Test Chi-cuadrado de Wald tipo III de los parámetros del modelo, considerando un nivel de significancia de 5%, como se presenta a continuación:

Tabla 6.5 - Test de significancia general del modelo explicativo de los sueldos - 2012

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Rentabilidad	0,003
Productividad	<0,001

TABLA 6.6 - RESULTADOS DEL AJUSTE DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012

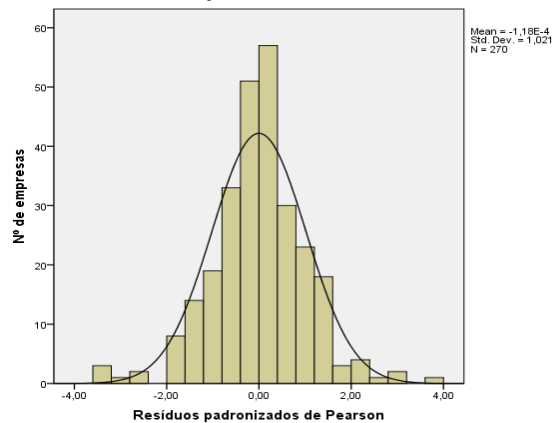
Variable	Estimativa B	P-valor*
(Intercept)	4,501	<0,001
Sin información	0,445	0,001
Rentabilidad hasta 13,22	0,101	0,165
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	0,009	0,911
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	0,059	0,511
Rentabilidad superior a 34,51	0	-
Sin información	-0,469	0,001
Productividad hasta 56,49	-1,230	<0,001
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,721	<0,001
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,390	<0,001
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general señala asociación significativa entre las dos variables, al nivel de 5%. Sin embargo, en el caso de la variable *Rentabilidad*, el test individual indica asociación significativa solamente para la categoría *Sin información*, por el que optamos por su exclusión del ajuste. Asimismo, el test realizado sin la categoría *Sin información* indica que no existe asociación significativa entre la rentabilidad y los sueldos (Anexo 18).

La distribución de los residuos se presenta normal, atendiendo a la hipótesis de normalidad, como se verifica en la figura 6.7:

Figura 6.7 – Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2012



En el nuevo ajuste con la variable productividad se verifica en las tablas 6.7 y 6.8:

Tabla 6.7 - Test de significancia general del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2012

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Productividad	<0,001

Tabla 6.8 - Resultados del ajuste del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2012

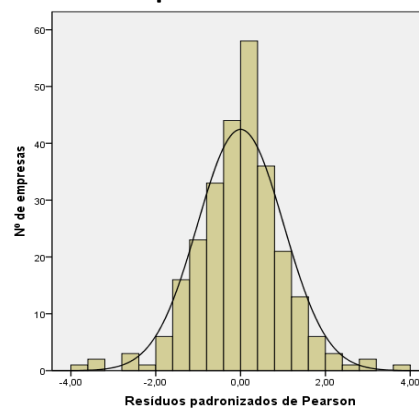
Variable	Estimativa	p-valor*
(Intercept)	4,549	<0,001
Sin información	-0,451	0,002
Productividad hasta 56,49	-1,196	<0,001
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,687	<0,001
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,357	<0,001
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

Entre la productividad y los sueldos se verifica una asociación significativa (p -valor $<0,001$), al nivel de 5%. Del mismo modo que en el análisis del año 2007, en la medida en que aumenta la productividad media del trabajo, aumenta el salario medio del personal (Tabla 6.8).

Los residuos del modelo presentan distribución cercana a la normal, atendiendo a la hipótesis de normalidad de los errores (figura 6.8):

Figura 6.8– Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los sueldos - 2012

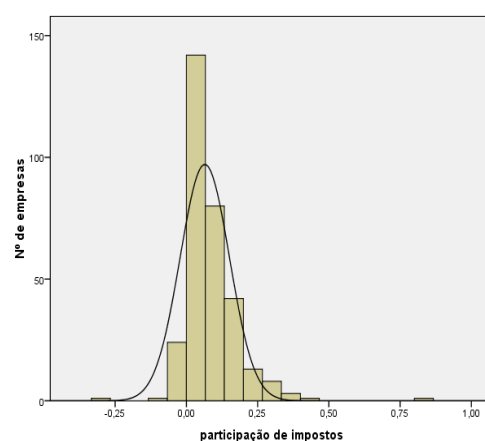


6.5.2 Influencia de la productividad y la rentabilidad en los impuestos

1. Análisis del año 2007

En el ajuste del modelo fueron consideradas 316 empresas para las cuales existe información sobre la variable dependiente impuestos (65,3% de la muestra inicial). Los impuestos presentan un mínimo de -0,3085, máximo de 0,8555, media de 0,0836 y desviación estándar de 0,0908, con distribución que satisface la hipótesis de normalidad:

Figura 6.9 - Histograma de la distribución de las empresas según los impuestos- 2007



En la tabla 6.9 se verifica que las variables rentabilidad (p-valor<0,001) y productividad (p-valor<0,001) presentan efecto estadísticamente significativo al nivel de significancia de 5%:

Tabla 6.9: Test de significancia general del modelo de RLMN explicativo de los impuestos - 2007

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Rentabilidad	<0,001
Productividad	<0,001

Tabla 6.10: Resultados del ajuste del modelo de RLMN explicativo de los impuestos - 2007

Variable	Estimativa	P-valor*
(Intercept)	0,193	<0,001
Sin información	-0,103	<0,001
Rentabilidad hasta 13,22	-0,102	<0,001
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,066	<0,001
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,048	<0,001
Rentabilidad superior a 34,51	0	-
Sin información	-0,045	0,001
Productividad hasta 56,49	-0,071	<0,001
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,076	<0,001
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,058	<0,001
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

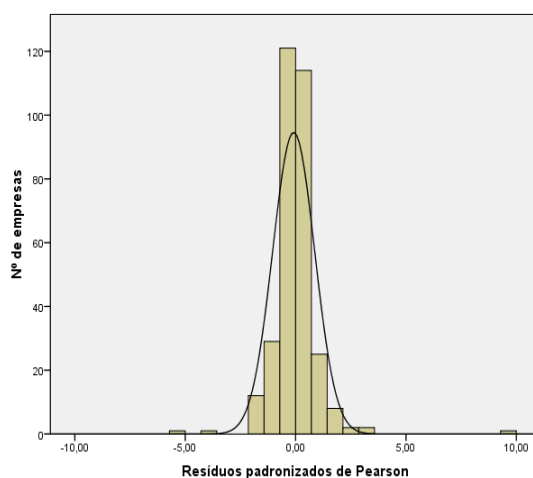
Con base en la tabla 6.10, se verifica que:

- a) La variable rentabilidad presenta un gradiente creciente con la variable impuestos. Es decir que cuanto mayor la rentabilidad del capital, mayor la participación de los impuestos en el valor añadido;
- b) Con respecto a la variable productividad, las empresas con productividad más alta (entre 96,48 y 212,68) presentan mayores participaciones de los impuestos en el valor añadido, que las empresas con productividad inferiores;

- c) Los grupos de empresas con productividad de hasta 56,49 y con productividad entre 56,50 y 96,47 presentaran participaciones de los impuestos similares.

La distribución de los residuos no presenta grandes desvíos de la normalidad, atendiendo a la hipótesis de normalidad:

Figura 6.10 - Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los impuestos – 2007

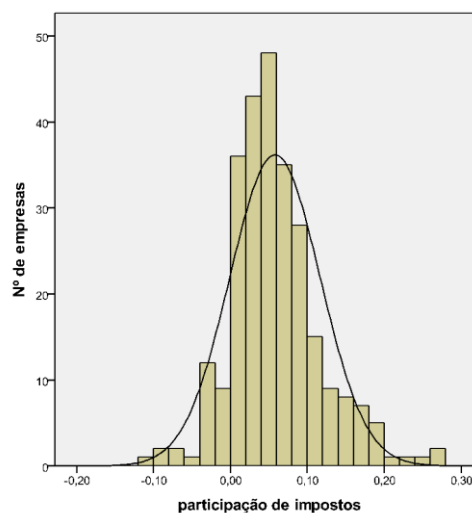


II. Análisis del año 2012

En el ajuste del modelo fueron consideradas 266 empresas para las cuales existe información sobre la variable dependiente *impuestos*¹⁰³ (86,6% de la muestra inicial). Los impuestos presentan mínimo de -0,1104, máximo de 0,2730, media de 0,0579 y desviación estándar de 0,0587, con distribución que satisface a la hipótesis de normalidad:

¹⁰³ Asimismo, fueron excluidos 13 casos con valores extremos.

Figura 6.11 - Histograma de la distribución de las empresas según los impuestos - 2012



En la tabla 6.11 se verifica que las variables rentabilidad (p -valor $<0,001$) y productividad (p -valor $<0,001$) presentan efecto estadísticamente significativo al nivel de significancia de 5%:

Tabla 6.11: Test de significancia general del modelo de RLMN explicativo de los impuestos - 2012

Variable	P-valor
(Intercept)	$<0,001$
Rentabilidad	$<0,001$
Productividad	$<0,001$

Tabla 6.12: Resultados del ajuste del modelo de RLMN explicativo de los impuestos - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*
(Intercept)	0,141	$<0,001$
Sin información	-0,083	$<0,001$
Rentabilidad hasta 13,22	-0,077	$<0,001$
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,038	$<0,001$
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,046	$<0,001$
Rentabilidad superior a 34,51	0	-
Sin información	-0,012	0,393
Productividad hasta 56,49	-0,044	$<0,001$
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,038	$<0,001$
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,035	$<0,001$
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

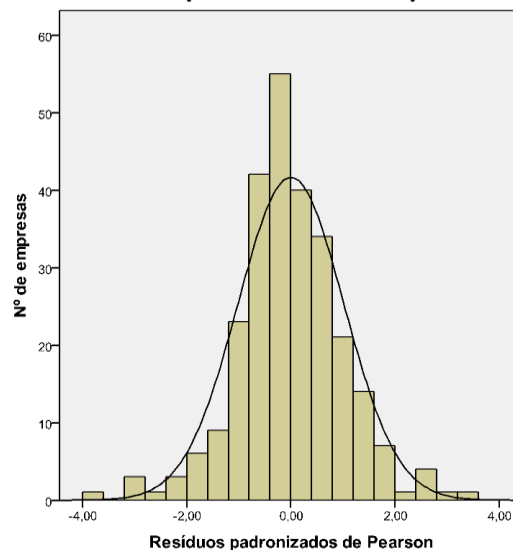
Con base en la tabla 6.12, se verifica que:

- a) La variable productividad presenta un gradiente creciente con la variable impuestos. Es decir que cuanto mayor la productividad, mayor la participación de los impuestos en el valor añadido;
- b) Las empresas con rentabilidad entre 13,23 y 22,31, el segundo nivel más bajo de rentabilidad presentan mayores participaciones de los impuestos en el valor añadido, que las demás empresas.

Tales resultados, tanto del año 2007 cuanto del 2012, sugieren que se confirma la hipótesis de que las empresas más productivas son las que pagan más impuestos. Con respecto a la rentabilidad, en el año 2007 se observa que las empresas más rentables son las que pagan más impuestos, el que no ocurre en 2012.

La distribución de los residuos no presenta grandes desvíos de la normalidad, atendiendo a la hipótesis de normalidad:

Figura 6.12 - Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los impuestos - 2012



6.5.3 Influencia en la distribución de renta e intensidad de la distribución

I. Análisis del año 2007

En el ajuste del modelo RLO explicativo de la distribución de renta se consideraron 315 empresas (65,1% de la muestra de 484 empresas), que son aquellas para las cuales existía información acerca del IDR (variable respuesta del modelo). Fue realizada la regresión logística ordinal multivariante empleando todas las variables (*país, sector, ingresos, rentabilidad y productividad*), presentando todas las etapas de modelaje hasta la selección del modelo final.

1º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del primer ajuste del modelo se presentan en las tablas 6.13 y 6.14:

Tabla 6.13: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2007

Variable	P-valor
País	0,004
Sector	0,010
Ingresos	0,040
Rentabilidad	0,008
Productividad	<0,001

Tabla 6.14 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2007

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	1,541	0,025	4,671	
Moderada	3,943	<0,001	51,568	
País	AL	1,311	0,044	3,710
	BE	-0,815	0,445	0,443
	CH	1,031	0,220	2,803
	PE	-0,920	0,357	0,399
	ES	0,522	0,469	1,686
	FR	1,759	0,008	5,805
	GB	1,057	0,110	2,877
IT	0,643	0,382	1,903	

	NL	0	.	1
<i>Sector</i>	Sin información	0,749	0,392	2,115
	Primario y educación	0,300	0,796	1,350
	Petróleo y gas	-0,840	0,245	0,432
	Químicos	0,186	0,588	1,204
	Consumo	-0,349	0,418	0,705
	Construcción	-0,324	0,480	0,723
	Transporte	2,465	0,004	11,767
	Telecomunicación	-2,051	0,007	0,129
	Financiero	0	.	1
<i>Ingresos</i>	Sin información	1,654	0,024	5,227
	Ingresos hasta 9906239	-0,640	0,105	0,528
	Ingresos entre 9906239 y 13897796	-0,278	0,453	0,757
	Ingresos entre 13897796 y 22769100	-0,250	0,512	0,779
	Ingresos superiores a 22769100	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-1,420	0,029	0,242
	Rentabilidad hasta 13,22	0,805	0,045	2,238
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,162	0,670	0,850
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,003	0,995	0,997
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	1,114	0,021	3,046
	Productividad hasta 56,49	3,739	<0,001	42,071
	Productividad entre 56,50 y 96,48	3,049	<0,001	21,095
	Productividad entre 96,48 y 212,69	1,653	<0,001	5,221
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

A pesar de que en el test de significancia general la variable *ingresos* ha presentado $p\text{-valor} < 0,05$, en el test de significancia individual (tabla 6.8), todas las categorías de esa variable presentaron $p\text{-valores}$ superiores al nivel de significancia de 5%, con excepción de la categoría “*sin información*”, por lo que se decide la exclusión de esa variable del modelo.

2º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del segundo ajuste, sin la variable *ingresos* se presentan en las tablas 6.15 y 6.16:

Tabla 6.15: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2007

	P-valor
País	0,005
Sector	0,007
Rentabilidad	0,098

Tabla 6.16: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2007

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	1,523	0,020	4,586
	Moderada	3,863	<0,001	47,612
<i>País</i>	AL	1,150	0,060	3,157
	BE	-1,126	0,283	0,324
	CH	0,779	0,333	2,180
	PE	-0,838	0,358	0,432
	ES	0,216	0,746	1,241
	FR	1,484	0,018	4,411
	GB	0,746	0,215	2,109
	IT	0,287	0,674	1,333
	NL	0	.	1
<i>Sector</i>	Sin información	0,780	0,375	2,182
	Primario y educ	0,412	0,728	1,510
	Petróleo y gas	-0,792	0,275	0,453
	Químicos	0,153	0,649	1,166
	Consumo	-0,382	0,374	0,682
	Construcción	-0,370	0,415	0,691
	Transporte	2,400	0,005	11,019
	Telecomunic	-2,113	0,005	0,121
	Financieras	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-0,321	0,547	0,725
	Rentabilidad hasta 13,22	0,734	0,060	2,083
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,189	0,612	0,827
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,070	0,853	0,932
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	1,278	0,006	3,589
	Productividad hasta 56,49	3,512	<0,001	33,513
	Productividad entre 56,50 y 96,48	3,006	<0,001	20,197
	Productividad entre 96,48 y 212,69	1,707	<0,001	5,515
	Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general (tabla 6.9) apunta que la variable *rentabilidad* no presenta efecto estadísticamente significativo (p -valor=0,098), al nivel de significancia de 5%. Del mismo modo, el test de significancia individual (tablas 6.10) señala que todas las categorías de esa variable no presentan efecto estadísticamente significativo, por lo que se decide la exclusión de la variable *rentabilidad* del modelo.

3º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta - MODELO SELECCIONADO

En las tablas 6.17 y 6.18 se presentan los resultados del tercer ajuste del modelo explicativo de la distribución de renta, sin las variables *ingresos* y *rentabilidad*:

Tabla 6.17: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la Distribución de renta (modelo final) - 2007

Variable	P-valor
País	0,007
Sector	0,003
Productividad	<0,001

Tabla 6.18: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta (modelo final) - 2007

Variable	Estimativa			
		P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	1,569	,015	4,800
	Moderada	3,863	<0,001	47,618
País	AL	1,170	0,056	3,221
	BE	-0,693	0,499	0,500
	CH	0,844	0,284	2,325
	PE	-0,650	0,469	0,522
	ES	0,266	0,688	1,305
	FR	1,610	0,010	5,001
	GB	0,780	0,195	2,182
	IT	0,406	0,550	1,500
	NL	0	.	1
Sector	Sin información	1,008	0,229	2,740
	Primario y educación	0,443	0,708	1,558
	Petróleo y gas	-0,796	0,271	0,451
	Químicos	0,178	0,593	1,194
	Consumo	-0,449	0,290	0,638
	Construcción	-0,380	0,397	0,684
	Transporte	2,528	0,003	12,530
	Telecomunicación	-2,028	0,006	0,132
	Financieras	0 ^a	.	1
Productividad	Sin información	1,226	0,007	3,409
	Productividad hasta 56.49	3,522	<0,001	33,844
	Productividad entre 56.50 y 96.48	3,024	<0,001	20,573
	Productividad entre 96.48 y 212.69	1,739	<0,001	5,690
	Productividad superior a 212.69	0 ^a	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general señala que las tres variables restantes (*Productividad, País y Sector*) tienen un efecto estadísticamente significativo a un nivel de significancia de 5% ($p\text{-valor} < 0,05$). En el test individual se observa que todas las categorías de la variable *productividad* presentan efecto estadísticamente significativo. Entre los países solamente Francia y Alemania presentan efecto estadísticamente significativo. Entre los sectores, el de transporte presenta una fuertísima asociación con la distribución de renta. Las empresas de ese sector se destacan, presentando chance de distribución de renta 12,5 veces superior que las empresas del sector financiero, la categoría de referencia. El de telecomunicaciones también presenta efecto estadísticamente significativo. Las empresas de los demás sectores no presentan efectos estadísticamente significativos, al nivel de 5%.

Con respecto a la intensidad de la distribución de renta, se observa que las empresas con *Productividad* hasta a 56,50 euros por empleado tienen una chance de presentar distribución de renta 33,84 veces superior a las empresas con productividad por encima de la productividad de 212,69 euros por empleado, categoría de referencia. Para las empresas con productividad entre 56,50 y 96,48 (segundo nivel más bajo) esa chance es 20,57 veces superior, mientras que entre las con productividad entre 96,48 y 212,69 se reduce a 5,69 veces. Así, cuanto mayor sea la productividad, menor será la posibilidad de la empresa de presentar alta intensidad de distribución de renta.

Entre los países, las empresas de Francia tienen una chance de presentar distribución de renta 5 veces superior que el presentado por las empresas de los Países Bajos, la categoría de referencia. La segunda mayor chance de presentar distribución de renta se verifica entre las empresas de Alemania, 3,22 veces superior a los Países Bajos.

Para evaluar la calidad del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta promovida por las empresas, se utilizó el pseudo R^2 de

Nagelkerke, por el que se observa que el 50,9% de la variación de los niveles del IDR es explicada por el modelo elegido.

Además, se analizó la calidad del modelo también por su capacidad predictiva, que se evalúa comparando las categorías observadas de la variable dependiente con las categorías predichas del modelo. La tabla 6.13 relaciona las clases observadas y las clases previstas para la capacidad de distribución de renta:

Tabla 6.19 - Tabla de contingencia – Evaluación de la capacidad predictiva del modelo - 2007

		Categorías predichas por el modelo			Total
		Baja IDR hasta 0.429	Moderada IDR entre 0.429 y 0.639	Alta IDR superior a 0.639	
Baja	IDR hasta 0.429	76	24	5	105
Moderada	IDR entre 0.429 y 0.639	25	48	32	105
Alta	IDR superior a 0.639	8	20	77	105
Total		109	92	114	315

El modelo predice con buen grado de precisión, los tres niveles del IDR, siendo 72,4% (76/105) de la clase “*Baja intensidad de distribución de renta*” (IDR inferior a 0.429); 45,7% (48/105) de la clase “*Moderada intensidad de distribución de renta*” (IDR entre 0.429 y 0.639) y 73,3% (77/105) de la clase “*Alta intensidad de distribución de renta*” (IDR superior a 0.639). En términos globales, el modelo seleccionado clasifica correctamente 201 (76+48+77) de las 315 empresas, una tasa de 63,8% de clasificaciones correctas que lo cualifica como modelo de buena capacidad predictiva.

II. Análisis del año 2012

Fueran consideradas 286 empresas (93,2% de la muestra de 307 empresas), que son aquellas para las cuales existía información acerca del IDR (variable respuesta del modelo).

1º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del primer ajuste del modelo se presentan en las tablas 6.20 y

6.21:

Tabla 6.20: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	P-valor
País	0,002
Sector	0,281
Ingresos	0,398
Rentabilidad	0,021
Productividad	, <0,001

Tabla 6.21 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	0,041	0,969	1,041
	Moderada	2,618	0,015	13,715
<i>País</i>	AL	1,080	0,233	2,946
	BE	0,871	0,467	2,390
	CH	0,526	0,604	1,692
	ES	-1,293	0,176	0,275
	FR	1,290	0,170	3,632
	GB	0,010	0,991	1,010
	IT	0,472	0,621	1,603
	PE	0	.	1
<i>Sector</i>	Sin información	-2,629	0,077	0,072
	Primario y educación	-	-	-
	Petróleo y gas	-1,036	0,065	0,355
	Químicos	-0,397	0,332	0,673
	Consumo	-0,060	0,899	0,942
	Construcción	-0,038	0,945	0,963
	Transporte	0,509	0,434	1,663
	Telecomunicación	-0,318	0,640	0,728
	Financiero	0	.	1
<i>Ingresos</i>	Sin información	-	-	-
	Ingresos hasta 9906239	0,476	0,239	1,609
	Ingresos entre 9906239 y 13897796	0,025	0,953	1,026
	Ingresos entre 13897796 y 22769100	-0,191	0,643	0,826
	Ingresos superiores a 22769100	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	0,803	0,349	2,233
	Rentabilidad hasta 13,22	-1,144	0,020	0,319
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,839	0,111	0,432
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,370	0,545	0,691
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	3,194	<0,001	24,375
	Productividad hasta 56,49	4,471	<0,001	87,409
	Productividad entre 56,50 y 96,47	4,337	<0,001	76,478
	Productividad entre 96,48 y 212,68	1,743	<0,001	5,712
	Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

En el test de significancia general las variables *Sector* e *Ingresos* no presentan efectos estadísticamente significativos, al nivel de significancia de 5%. Como *Ingresos* ha presentado mayor p-valor, optamos por su exclusión del modelo.

2º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del segundo ajuste, sin la variable *ingresos* se presentan en las tablas 6.22 y 6.23:

Tabla 6.22: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

	P-valor
País	0,004
Sector	0,148
Rentabilidad	0,021
Productividad	<0,001

Tabla 6.23 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	-0,335	0,727	0,715
	Moderada	2,221	0,024	9,216
<i>País</i>	AL	0,917	0,296	2,501
	BE	0,836	0,480	2,306
	CH	0,473	0,636	1,605
	ES	-1,308	0,162	0,270
	FR	1,028	0,256	2,795
	GB	-0,113	0,895	0,893
	IT	0,314	0,737	1,369
	PE	0	.	1
<i>Sector</i>	Sin información	-3,070	0,035	0,046
	Primario y educación	-	-	-
	Petróleo y gas	-1,117	0,043	0,327
	Químicos	-0,537	0,179	0,585
	Consumo	-0,133	0,776	0,875
	Construcción	0,001	0,999	1,001
	Transporte	0,393	0,538	1,481
	Telecomunicación	-0,279	0,675	0,756
	Financiero	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	0,747	0,384	2,111
	Rentabilidad hasta 13,22	-1,195	0,014	0,303
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,970	0,060	0,379
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,538	0,368	0,584

	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	3,137	<0,001	23,043
	Productividad hasta 56,49	4,481	<0,001	88,289
	Productividad entre 56,50 y 96,47	4,400	<0,001	81,468
	Productividad entre 96,48 y 212,68	1,722	<0,001	5,598
	Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que la variable Sector sigue no presentando efecto estadísticamente significativo (p-valor=0,148), al nivel de significancia de 5%.

3º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del tercer ajuste, sin la variable *sector* se presentan en las tablas 6.24 y 6.25:

Tabla 6.24: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

	P-valor
País	0,001
Rentabilidad	0,014
Productividad	<0,001

Tabla 6.25 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	0,259	0,782	1,295	
Moderada	2,746	0,004	15,572	
<i>País</i>	AL	1,003	0,262	2,728
	BE	0,885	0,464	2,422
	CH	0,630	0,532	1,878
	ES	-1,037	0,267	0,355
	FR	1,288	0,159	3,625
	GB	-0,063	0,942	0,939
	IT	0,550	0,563	1,733
	PE	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	0,908	0,279	2,480
	Rentabilidad hasta 13,22	-1,140	0,016	0,320
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,939	0,063	0,391
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,466	0,418	0,628
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	3,213	<0,001	24,862
	Productividad hasta 56,49	4,629	<0,001	102,460
	Productividad entre 56,50 y 96,47	4,459	<0,001	86,427

Productividad entre 96,48 y 212,68	1,885	<0,001	6,586
Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

Aunque en el test de significancia general la variable *Paíshaya* presentado un p-valor<0,005, en el test de significancia individual todas las categorías presentaron p-valor superior al nivel de significancia de 5%, por lo que la excluimos del modelo.

4º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta

Los resultados del cuarto ajuste, sin la variable *país* se presentan en las tablas 6.26 y 6.27:

Tabla 6.26: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

	P-valor
Rentabilidad	0,077
Productividad	<0,001

Tabla 6.27 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	0,300	0,452	1,349	
Moderada	2,629	<0,001	13,863	
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	0,964	0,232	2,621
	Rentabilidad hasta 13,22	-0,738	0,092	0,478
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,540	0,247	0,583
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,126	0,816	0,882
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	3,892	<0,001	49,004
	Productividad hasta 56,49	4,398	<0,001	81,322
	Productividad entre 56,50 y 96,47	4,393	<0,001	80,887
	Productividad entre 96,48 y 212,68	2,136	<0,001	8,464
	Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general muestra que la variable *rentabilidad* no presenta efecto estadísticamente significativo (p-valor=0,077) al nivel de significancia de 5%, por lo que la variable fue excluida del modelo.

5º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la distribución de renta - MODELO SELECCIONADO

En las tablas 6.28 y 6.29 se presentan los resultados del quinto ajuste del modelo explicativo de la distribución de renta, sin la variable *rentabilidad*:

Tabla 6.28: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

	P-valor
Productividad	<0,001

Tabla 6.29 - Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la distribución de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	0,719	0,006	2,052	
Moderada	2,983	<0,001	19,738	
<i>Productividad</i>	Sin información	3,989	<0,001	54,019
	Productividad hasta 56,49	4,190	<0,001	66,029
	Productividad entre 56,50 y 96,47	4,244	<0,001	69,668
	Productividad entre 96,48 y 212,68	2,143	<0,001	8,521
	Productividad superior a 212,69	0	.	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que apenas la variable *Productividad* tiene efecto estadísticamente significativo al nivel de significancia de 5%. En el test de significancia individual se observa que todas las categorías de la variable *Productividad* presentan efecto estadísticamente significativo.

Con respecto a la intensidad de la distribución de renta, se observa que las empresas con productividad hasta 56,49 y con productividad entre 56,50 y 96,47 tiene chance casi 70 veces mayor de presentar IDR mayor que las empresas con productividad por encima de 212,69. Para las empresas con productividad entre 96,48 y 212,68 esa chance es 8,52 veces mayor.

Comparados los dos años, tenemos que en 2012 las variables *País* y *Sector* han dejado de presentar asociación con la distribución de renta. Así, la variable *Productividad* pasó a presentar una asociación mayor. En cuanto a la intensidad, en los dos períodos tenemos que las empresas de más baja productividad tienen chance mucho más alta de presentar mayor IDR.

En el pseudo R^2 de Nagelkerke, se observa que el 50,2% de la variación de los niveles del IDR es explicada por el modelo elegido. La calidad de la capacidad predictiva del modelo, se presenta en la tabla 6.30:

Tabla 6.30 - Tabla de contingencia – Evaluación de la capacidad predictiva del modelo - 2012

		Categorías predichas por el modelo			Total
		Baja IDR hasta 0.429	Moderada IDR entre 0.429 y 0.639	Alta IDR superior a 0.639	
Baja	IDR hasta 0.429	44	10	8	62
Moderada	IDR entre 0.429 y 0.639	17	42	26	85
Alta	IDR superior a 0.639	4	18	117	139
Total		65	70	151	286

El modelo predice con buen grado de precisión, los tres niveles del IDR, siendo 71,0% (44/62) de la clase “*Baja intensidad de distribución de renta*” (IDR inferior a 0.429); 49,4% (42/85) de la clase “*Moderada intensidad de distribución de renta*” (IDR entre 0.429 y 0.639) y 84,2% (117/139) de la clase “*Alta intensidad de distribución de renta*” (IDR superior a 0.639). En términos globales, el modelo seleccionado clasifica correctamente 203 (44+42+117) de las 286 empresas, una tasa de 71,0% de clasificaciones correctas que lo cualifica como modelo de alta capacidad predictiva.

6.5.4 Influencia en la concentración de renta e intensidad de la concentración

I. Análisis del año 2007

En el ajuste del modelo RLO explicativo de la concentración de renta realizada por las empresas, fueron consideradas 340 empresas (70,2%) de la muestra de 484 empresas para las cuales se obtuvo información sobre el ICR. El tamaño de la muestra se debe a que algunas empresas tenían información sólo sobre los beneficios, pero no de la amortización, mientras que otras empresas tenían sólo la información sobre la amortización, pero no de los beneficios, lo que impidió el cálculo del ICR (fueron considerados en el análisis sólo las empresas con información sobre los beneficios y las amortizaciones).

De forma análoga para al análisis de la distribución de renta, el test inicial considera las variables país, sector, ingresos de explotación, rentabilidad y productividad. Sin embargo, en este análisis ocurrió el problema de la separación casi completa, lo que hizo necesario omitir la variable País en este análisis de la concentración de renta para resolver el problema.

Según Albert y Anderson (1984) se produce la separabilidad casi completa cuando, basado en la información de una variable o combinación de variables, se puede predecir perfectamente los valores de al menos un grupo de la variable de interés. En este caso, la función de verosimilitud del modelo logístico es monótona, y por lo tanto por este método se obtienen estimativas infinitas.

Entre los procedimientos para viabilizar la estimación de los parámetros Heinze y Schemper (2002) sugieren la utilización de una función diferente de la logit para la regresión logística, la manipulación de los datos, la regresión logística exacta, la modificación de la función score propuesta por Firth (1993) o sencillamente la omisión de la variable. Dado que el objetivo principal son los efectos de las variables productividad y rentabilidad, optamos por eliminar la variable país, por entender que no perjudica la búsqueda de ese objetivo.

1º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta

Los resultados del primer ajuste del modelo considerando las variables *sector*, *ingresos de explotación*, *rentabilidad* y *productividad* se presentan en las tablas 6.31 y 6.32:

Tabla 6.31: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable	p-valor
Sector	0,031
Ingresos	0,931
Rentabilidad	0,415
Productividad	<0,001

Tabla 6.32: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	-2,591	<0,001	0,075	
Moderada	-0,720	0,098	0,487	
<i>Sector</i>	Sin información	-0,618	0,381	0,539
	Primario y educación	-0,938	0,427	0,392
	Petróleo y gas	1,564	0,031	4,780
	Químicos	0,457	0,100	1,580
	Consumo	1,011	0,013	2,748
	Construcción	-0,454	0,274	1,575
	Transporte	-0,720	0,200	0,487
	Telecomunicación	0,506	0,331	1,662
	Financiero	0	.	1
<i>Ingresos</i>	Sin información	-0,166	0,796	0,847
	Ingresos hasta 9906239	-0,137	0,675	2,870
	Ingresos entre 9906239 y 13897796	-0,116	0,712	1,124
	Ingresos entre 13897796 y 22769100	-0,108	0,739	0,898
	Ingresos superiores a 22769100	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-0,678	0,185	0,508
	Rentabilidad hasta 13,22	-0,171	0,619	0,843
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,109	0,744	1,115
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	-0,234	0,487	1,263
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	-2,559	<0,001	0,077
	Productividad hasta 56,49	-2,715	<0,001	0,066
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-2,484	<0,001	0,083
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-1,231	0,002	0,292
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que las variables *Ingresos* y *rentabilidad* no presentan efectos estadísticamente significativos ($p\text{-valor} > 0,05$), al nivel de significancia de 5%. En el test de significancia individual se verifica que ninguna de las categorías de esas dos variables presenta efectos estadísticamente significativos, pero se decide primeramente por la exclusión de la variable *ingresos* del modelo (mayor $p\text{-valor}$ en el test general).

2º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta

Los resultados del segundo ajuste, sin la variable *ingresos* se presentan en las tablas 6.33 y 6.34:

Tabla 6.33: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable	p-valor
Sector	0,028
Rentabilidad	0,302
Productividad	<0,001

Tabla 6.34: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable		Estimativa	P-valor*	Razã o de chance
	Baja	-2,555	<0,001	0,078
	Moderada	-0,690	0,077	0,502
<i>Sector</i>	Sin información	-0,633	0,360	0,531
	Primario y educación	-0,990	0,400	0,372
	Petróleo y gas	1,563	0,030	4,775
	Químicos	0,458	0,099	1,581
	Consumo	0,994	0,014	2,703
	Construcción	-0,438	0,287	1,550
	Transporte	-0,748	0,179	0,473
	Telecomunicación	0,489	0,346	1,631
	Financiero	0	.	1
	<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-0,716	0,134
Rentabilidad hasta 13,22		-0,194	0,569	0,824
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31		0,101	0,762	1,106
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50		-0,244	0,467	1,277
Rentabilidad superior a 34,51		0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	-2,573	<0,001	0,076
	Productividad hasta 56,49	-2,699	<0,001	0,067
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-2,466	<0,001	0,085
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-1,208	0,003	0,299
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que variable *rentabilidad* continua no presenta efecto estadísticamente significativo (p -valor=0,302), al nivel de significancia de 5%. En el test de significancia individual se verifica también que ninguna de las categorías de esa variable presenta efecto estadísticamente significativo, por lo que se decide la exclusión de la variable *rentabilidad* del modelo.

3º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta - MODELO SELECCIONADO

En las tablas 6.35 y 6.36 se presentan los resultados del tercer ajuste del modelo explicativo de la concentración de renta, sin las variables *ingresos* y *rentabilidad*:

Tabla 6.35: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable	p-valor
Sector	0,028
Productividad	<0,001

Tabla 6.36: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2007

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
Baja	-2,566	<0,001	0,077	
	-0,720	0,038	0,487	
Sector	Sin información	-0,711	0,299	0,491
	Primário y educación	-1,044	0,369	0,352
	Petróleo y gás	1,419	0,043	4,135
	Químicos	0,392	0,152	1,480
	Consumo	0,994	0,014	2,702
	Construcción	0,454	0,267	1,575
	Transporte	-0,807	0,143	0,446
	Telecomunicación	0,471	0,364	1,601
	Financiero	0	.	1
Productividad	Sin información	-2,644	<0,001	0,071
	Productividad hasta 56,49	-2,731	<0,001	0,065
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-2,392	<0,001	0,091
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-1,176	0,003	0,309
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que las variables *sector* y *productividad* tienen un efecto estadísticamente significativo, a un nivel de significancia de 5% (p-valor<5%). Sin embargo, en el test de significancia individual se puede observar que entre los sectores, apenas *consumo*, *petróleo* y *gas* presentan efecto estadísticamente significativo, mientras que todos los niveles de la variable *productividad* presentan efecto estadísticamente significativo.

Con respecto a la intensidad de la concentración de renta, las empresas del sector de Petróleo y gas presentan la mayor chance de concentrar renta (4,13 veces mayor, cuando son comparados con el sector financiero). Con respecto a la

productividad, se observó que las empresas con mayor productividad tienen mayor chance de concentración de renta.

Respecto a la evaluación de la capacidad predictiva del modelo, por el pseudo R^2 de Nagelkerke, se observa que el 33,3% de la variación de los niveles del ICR es explicada por el modelo elegido.

Tabla 6.37 - Tabla de contingencia – Evaluación de la capacidad predictiva del modelo (2) - 2007

		Categorías predichas por el modelo			Total
		Baja ICR hasta 0.250	Moderada ICR entre 0.250 y 0.436	Alta ICR superior a 0.436	
Baja	ICR hasta 0.250	82	23	8	113
Moderada	ICR entre 0.250 y 0.436	63	23	28	114
Alta	ICR superior a 0.436	22	20	71	113
Total		167	66	107	340

El modelo predice con relativamente buen grado de precisión, los tres niveles del ICR, siendo el 72,6% (82/113) de la clase “*Baja intensidad de concentración de renta*” (ICR inferior a 0,250); 20,2% (23/114) de la clase “*Moderada intensidad de concentración de renta*” (ICR entre 0,250 y 0,436) y 62,8% (71/113) de la clase “*Alta intensidad de concentración de renta*” (ICR superior a 0,436). En términos globales, el modelo seleccionado clasifica correctamente 176 (82+23+71) de las 340 empresas, una tasa de 51,8% de clasificaciones correctas que lo cualifica como modelo de media capacidad predictiva.

II. Análisis del año 2012

Fueron consideradas 286 empresas (93,2%) de la muestra de 307 empresas, para las cuales se obtuvo información sobre el ICR, es decir, sobre los beneficios y las amortizaciones. De forma análoga al análisis anterior, el test inicial considera las variables sector, ingresos de explotación, rentabilidad y productividad.

1º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta

Los resultados del primer ajuste del modelo se presentan en las tablas 6.38 y

6.39:

Tabla 6.38: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable	p-valor
Sector	0,119
Ingresos	0,858
Rentabilidad	0,001
Productividad	<0,001

Tabla 6.39: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	-4,225	<0,001	0,015
	Moderada	-1,574	0,008	0,207
<i>Sector</i>	Sin información	1,884	0,191	6,579
	Primario y educación	-	-	-
	Petróleo y gas	1,223	0,041	3,398
	Químicos	0,541	0,125	1,717
	Consumo	-0,531	0,204	0,588
	Construcción	0,187	0,715	1,206
	Transporte	0,173	0,732	1,189
	Telecomunicación	-0,047	0,940	0,954
	Financiero	0	.	1
<i>Ingresos</i>	Sin información	-	-	-
	Ingresos hasta 9906239	0,089	0,802	1,093
	Ingresos entre 9906239 y 13897796	-0,166	0,671	0,847
	Ingresos entre 13897796 y 22769100	0,170	0,657	1,185
	Ingresos superiores a 22769100	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-2,118	0,007	0,120
	Rentabilidad hasta 13,22	-0,887	0,056	0,412
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,288	0,566	0,750
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	0,414	0,469	1,513
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	-3,926	<0,001	0,020
	Productividad hasta 56,49	-4,338	<0,001	0,013
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-4,366	<0,001	0,013
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-2,184	<0,001	0,113
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general, apunta que las variables sector e *ingresos* no presentan efectos estadísticamente significativos ($p\text{-valor} > 0,05$), al nivel de significancia de 5%. Pero se decide primeramente por la exclusión de la variable *ingresos* del modelo (mayor p-valor en el test general).

2º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta

Los resultados del segundo ajuste, sin la variable *ingresos* se presentan en las tablas 6.40 y 6.41:

Tabla 6.40: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable	p-valor
Sector	0,091
Rentabilidad	0,002
Productividad	<0,001

Tabla 6.41: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable	Estimativa	P-valor*	Razã o de chance	
	Baja	-4,223	<0,001	0,015
	Moderada	-1,576	0,003	0,207
<i>Sector</i>	Sin información	2,011	0,156	7,473
	Primario y educación	-	-	-
	Petrõleo y gas	1,247	0,037	3,481
	Químicos	0,545	0,120	1,724
	Consumo	-0,568	0,171	0,567
	Construcción	0,181	0,723	1,199
	Transporte	0,226	0,652	1,253
	Telecomunicación	-0,031	0,961	0,970
	Financiero	0	.	1
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-2,060	0,008	0,127
	Rentabilidad hasta 13,22	-0,854	0,064	0,426
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,240	0,626	0,787
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	0,435	0,443	1,545
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	-3,982	<0,001	0,019
	Productividad hasta 56,49	-4,342	<0,001	0,013
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-4,364	<0,001	0,013
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-2,187	<0,001	0,112
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que la variable *sector* continua no presenta efecto estadísticamente significativo (p-valor=0,091), al nivel de significancia de 5%. Por lo que se decide por la exclusión del variable *sector* del modelo.

3º Ajuste del modelo logístico ordinal explicativo de la concentración de renta -

MODELO SELECCIONADO

En las tablas 6.42 y 6.43 se presentan los resultados del tercer ajuste del modelo explicativo de la concentración de renta, sin los variables *ingresos* y *sector*:

Tabla 6.42: Test de significancia general del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable	p-valor
Rentabilidad	0,002
Productividad	<0,001

Tabla 6.43: Resultados del ajuste del modelo de RLO explicativo de la concentración de renta - 2012

Variable		Estimativa	P-valor*	Razã o de chance
	Baja	-4,509	<0,001	0,011
	Moderada	-1,930	<0,001	0,145
<i>Rentabilidad</i>	Sin información	-2,293	0,003	0,101
	Rentabilidad hasta 13,22	-0,895	0,047	0,408
	Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	-0,363	0,448	0,696
	Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	0,198	0,719	1,218
	Rentabilidad superior a 34,51	0	.	1
<i>Productividad</i>	Sin información	-3,942	<0,001	0,019
	Productividad hasta 56,49	-4,291	<0,001	0,014
	Productividad entre 56,50 y 96,47	-4,425	<0,001	0,012
	Productividad entre 96,48 y 212,68	-2,357	<0,001	0,095
	Productividad superior a 212,69	0	-	1

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

El test de significancia general apunta que las variables *rentabilidad* y *productividad* tienen un efecto estadísticamente significativo, a un nivel de significancia de 5% (p-valor<5%). En el test de significancia individual, la *Productividad* presenta un efecto significativo para todas las categorías, mientras que la *Rentabilidad* lo presenta apenas en la categoría hasta 23,22.

En lo que respecta a la intensidad de la concentración de renta, las empresas con rentabilidad superior a 34,51 presentan una chance de concentrar renta 2,45 (1/0,408) veces mayor que las empresas con rentabilidad hasta 23,22. Empresas con productividad hasta 56,49 y productividad entre 56,50 e 96,47 tiene chances similares

de concentrar renta, pero menor que las empresas con productividad entre 96,48 e 212,68, cuando son comparadas con las empresas con productividad más alta (212,69 o más).

En relación a la evaluación de la capacidad predictiva del modelo, por el pseudo R^2 de Nagelkerke, se observa que el 54,0% de la variación de los niveles del ICR es explicada por el modelo elegido.

Tabla 6.44 - Tabla de contingencia – Evaluación de la capacidad predictiva del modelo (2) - 2012

		Categorías predichas por el modelo			Total
		Baja ICR hasta 0.250	Moderada ICR entre 0.250 y 0.436	Alta ICR superior a 0.436	
Baja	ICR hasta 0.250	44	10	8	62
Moderada	ICR entre 0.250 y 0.436	17	40	28	85
Alta	ICR superior a 0.436	4	15	120	139
Total		65	65	156	286

El modelo predice con relativamente buen grado de precisión, los tres niveles del ICR, siendo 70,9% (44/62) de la clase “*Baja intensidad de concentración de renta*” (ICR inferior a 0,250); 47,1% (40/85) de la clase “*Moderada intensidad de concentración de renta*” (ICR entre 0,250 y 0,436) y 86,3% (120/139) de la clase “*Alta intensidad de concentración de renta*” (ICR superior a 0,436). En términos globales, el modelo seleccionado clasifica correctamente 204 (44+40+120) de las 286 empresas, una tasa de 71,3% de clasificaciones correctas que lo cualifica como modelo de alta capacidad predictiva.

6.6 INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Los análisis la influencia de la productividad en los sueldos, tanto en 2007 como en 2012, indican que en la medida en que aumenta la productividad media del trabajo, aumenta el salario medio del personal. Sin embargo, lo mismo no se observa en los análisis de los factores asociados a la distribución de renta, en que cuanto mayor es la productividad de la empresa, menor es la intensidad de la distribución de renta

realizada. Es decir que las empresas con productividad mayor presentan menor intensidad de distribución de renta que las empresas con productividad menor. Eso significa que, en el conjunto de las empresas, los sueldos incorporaran los incrementos de productividad en bases menores al crecimiento ocurrido en la productividad, y así, aunque se presenta la asociación positiva entre las dos variables, necesariamente se traduce en relación negativa respecto a la distribución de renta.

Con respecto a los impuestos, en los dos años analizados, se verifica la influencia de la productividad en la proporción que los impuestos representan en el valor añadido, siendo mayor la participación de los impuestos entre las empresas con productividad más alta. Teniendo en cuenta que la productividad tiene correlación inversa con la distribución de renta, eso puede significar que, del mismo modo que los sueldos, los impuestos incorporaran la productividad en bases menores a los incrementos efectivos de productividad. Además, que la intensidad de la reducción de los sueldos es superior al de la reducción de los impuestos.

Respecto a la rentabilidad, en los dos años analizados se ha visto que los sueldos no perciben ganancias decurrentes de la rentabilidad del capital, lo que significa que el hecho de que tengan beneficios mayores no interfiere en la decisión de las empresas de pagar mejores sueldos. En los impuestos, se verifica que hay influencia de la rentabilidad. En 2007 se verifica que cuanto mayor la rentabilidad mayor los impuestos, pero en 2012, las empresas más rentables no son las que pagan más impuestos.

Los resultados de ambos años indican que la rentabilidad no influye en la distribución de renta. Así, aunque los impuestos perciben los incrementos de rentabilidad, eso no es suficiente para reflejarse en mayor distribución de renta. Eso se explica por el hecho de que tienen una muy pequeña participación en la distribución de renta. Eso refuerza la idea de que los sueldos conforman el factor efectivamente determinante en ello, en conformidad con los resultados de los análisis del capítulo anterior.

Con respecto al efecto de las demás variables en el grado de distribución de renta, se verifica que en 2007 tienen influencia el país y el sector de actividad, aunque solo dos países y dos sectores lo presenten. Ese resultado no llega a sorprender, ya que los países y los sectores tienen características muy diferenciadas – económicas, legales, culturales, etc. - que influyen en la interacción de la empresa con su entorno. La mayor intensidad de distribución de renta lo presentan las empresas de Francia y de Alemania. Entre los sectores, las empresas del sector de *transporte* son las que presentan mayor intensidad de distribución de renta, mientras que el sector financiero es el de menor intensidad de distribución de renta. Sin embargo, en 2012, estas dos variables no presentan influencia en la distribución de renta.

Por otro lado, en los análisis de la concentración de renta, en ambos años se verificó que la productividad influye en la concentración de renta, de forma que las empresas con mayor productividad presentan mayor chance de concentración de renta. Es decir, que cuanto mayor la productividad mayor las participaciones de los beneficios y de las amortizaciones en la distribución del valor añadido. Es decir que las empresas con productividad muy alta presentan oportunidad muy pequeña de tener mayor distribución de renta.

Teniendo en cuenta los resultados de los análisis del capítulo anterior, en que se verifica que las amortizaciones tienen peso muy inferior al de los beneficios en la composición de la parte concentrada, se concluye que las ganancias de la productividad han sido canalizadas casi exclusivamente hacia los beneficios. A este respecto, Husson (2001) señala que en el caso de elevación excepcional del crecimiento de productividad, si se supone que el salario real progresa moderadamente, entonces los incrementos de productividad se traducen principalmente en un aumento de la parte de la ganancia.

Respecto a la rentabilidad, no se encontró correlación con la concentración de renta en el año 2007, pero sí en el año 2012. Sin embargo, tan solo las empresas con alta rentabilidad presentan mayor chance de concentrar renta que las empresas con las más bajas rentabilidades. Eso es un indicativo de que la participación de los

beneficios y de las amortizaciones en el valor añadido son independientes de la rentabilidad del capital.

6.7 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

En general, toda labor investigadora presenta limitaciones, así, para validar las conclusiones extraídas del tema investigado, no podemos olvidarnos de las imperfecciones que suelen ser inherentes a cualquier trabajo científico, ya que solamente así sería posible juzgar con imparcialidad la aportación científica materializada cuando desarrollamos determinado estudio empírico.

En ese estudio hay que señalar inicialmente, sus limitaciones en lo que se refiere a la naturaleza del proyecto de investigación, que busca inferir sobre aspectos que normalmente no son asociados en las investigaciones en el área de la contabilidad, como las magnitudes empresariales de rentabilidad del capital y productividad del trabajo y la magnitud social de distribución de la renta. Este ha sido el principal obstáculo que hemos tenido que afrontar en el desarrollo del estudio empírico, ya que el contenido abarcado en los asuntos investigados no es fácil de obtener en la práctica. Así, este estudio tiene una característica exploratoria e incipiente, pretendiendo proyectar una experiencia de laboratorio.

Además, los análisis realizados en este estudio tienen las limitaciones referentes a la disponibilidad de datos y a la calidad de los datos referentes a la distribución del valor añadido, con ausencias y posibles incorrecciones en las informaciones divulgadas por las empresas, delo que ya nos hemos ocupado en el capítulo anterior.

Asimismo se observan limitaciones con respecto a las técnicas empleadas, específicamente al método de la regresión logística. Los modelos de Análisis Logit son extremadamente sensibles a multicolinealidad, así como a los valores anómalos y desaparecidos. Además, aunque los modelos Logit no requieren que las variables se

distribuyan normalmente, no hay pruebas de que no sigan siendo sensibles a la extrema anormalidad (BALCAEN S. 2006). Para Tucker (1996), el problema en el modelo de Análisis Logit de multicolinealidad suele ser grave porque la mayoría de los modelos de Análisis Logit se basan en razones financieras, que están altamente correlacionadas, ya que con frecuencia comparten el mismo numerador o denominador.

6.8 CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

El presente capítulo trató de analizar, en dos años distintos, un anterior a la crisis y otro posterior, de qué forma la productividad del trabajo y la rentabilidad del capital están incorporadas en los sueldos y en los impuestos, así como sus efectos para fines de distribución de renta en la economía. Los resultados indican que en ambos períodos el aumento de los sueldos es inferior a las ganancias de productividad y que la rentabilidad del capital no se refleja en beneficio alguno a los empleados.

Lo mismo se presenta con respecto a los impuestos, que no reflejan los incrementos de productividad y rentabilidad en la medida en que ocurren, restringiendo la actuación del estado en la economía, particularmente en su función redistributiva, y agravando la situación de la distribución de renta.

De esta forma, los incrementos de productividad y de rentabilidad no se traducen en una mejor distribución primaria de la renta, ni contribuyen a una mejor distribución secundaria por la acción del Estado. Además, considerando que la ganancia de productividad es la compensación por el mayor esfuerzo del trabajo, y solamente ocurrirá mejor distribución de renta en el caso de que haya algún reparto de las ganancias de rentabilidad, tenemos la situación de que, no solo los incrementos de productividad y de rentabilidad no se reflejan en mejor distribución de renta, sino que la no incorporación de los incrementos de productividad contrae el volumen de ingresos en las manos de los trabajadores, además de constituirse como una apropiación indebida de las rentas de los asalariados.

Es decir que el reparto del valor añadido de las mayores empresas de Europa no sigue patrones razonables de remuneración, que se basen en unos criterios de retribución según los esfuerzos para añadir valor - la productividad - ni en los resultados alcanzados por estos esfuerzos - la rentabilidad. Este comportamiento está en contra del que defiende la misma visión funcionalista dominante, subyacente en el pensamiento y las prácticas generales de los negocios, que aboga incondicionalmente por el aumento de la eficiencia, de la productividad y de rentabilidad como forma de sostener la estabilidad económica y social. Así, se presenta una flagrante dicotomía entre el discurso, muy útil a la hora de obtener la cohesión social, y las prácticas de las empresas, sin compromiso con el desarrollo social.

En esa racionalidad se acomodan los modelos de creación de valor para los accionistas, así como diversos mecanismos y prácticas de incremento de la rentabilidad de las empresas, basadas principalmente en la reducción de los costes de mano de obra, incremento de la productividad y maximización del valor bursátil. Por ello, se adoptan prácticas de remuneración que no están asociadas a la productividad del trabajo, como sistemas de remuneración compuesta de parte variable y el *outsourcing*, que terminan por reducir el flujo de pago a los empleados, independiente de la productividad que genera el valor añadido de la empresa, como hemos visto en los capítulos anteriores.

Dicha racionalidad parece sostener las premisas que hoy se presentan en la mayoría de los documentos de referencia de la Responsabilidad Social Corporativa, en los cuales, además de la ausencia de medidas objetivas de protección de los niveles de ingresos laborales y de abogar por la reducción de los derechos laborales, implícitamente se defiende que el problema de los bajos niveles de renta laboral es referente a la productividad, pues en lo que respecta a promover el salario digno, en general se limitan a recomendar inversiones en cualificación de la mano de obra. Explícitamente, la Declaración para una Globalización Equitativa (OIT, 2008) defiende que las personas puedan trabajar de manera productiva, a partir de la adquisición de capacidades y competencias.

Considerando un contexto de condiciones normales de empleo y continuidad de las operaciones de las empresas, para que la evolución de las participaciones de los agentes económicos en el valor añadido sea compatible con principios de equidad, esas deben acompañar al crecimiento del valor añadido, de forma que incorporen los incrementos de productividad, de forma relativamente proporcional, pues el valor añadido en la producción es derivado de la productividad de los trabajadores. Del mismo modo debería ocurrir con respecto a la percepción de rentabilidad por los agentes, sin el que necesariamente estamos ante una mayor concentración de riqueza.

Siendo la distribución de riqueza algo inherente a la producción, para modificar el resultado distributivo, hay que intervenir sobre el propio proceso de producción para lograr que se usen otros factores, para que se combinen de otra forma o para que su retribución sea distinta de modo que se obtenga un reparto diferente. Hay que buscar una distribución equitativa del crecimiento de la productividad, para que sea posible una transformación en las condiciones económicas y sociales, con los sueldos incorporando no sólo los incrementos de productividad sino que los de rentabilidad. En ese sentido, una medida relevante puede ser no permitir que los sueldos se constituyan en un gran porcentaje de la parte variable, y que la parte variable esté constituida por formas de remuneración que no se basan en la productividad del trabajo, como las opciones de compra de acciones. Con respecto a los impuestos, consideramos que tienden a reflejar mejor los incrementos de rentabilidad en países en que la actuación del Estado es más efectiva en su función institucional, y la sociedad sea capaz de ejercer un control social. De ese forma, el destino del valor añadido al pago de impuestos está condicionado a la capacidad impositiva del Estado, a través de la legislación tributaria y de la capacidad de hacer cumplir la ley por los agentes del fisco, además de factores culturales que influyen en la capacidad de los ciudadanos de cumplir con sus deberes y derechos fiscales.

Los análisis realizados en este estudio de ninguna forma agotan las posibilidades de configuración de los factores determinantes de las condiciones de distribución de renta en la economía, que involucran también aspectos legales, sociales, culturales, ambientales, entre otros, incidentes en cada país. Un análisis más

conclusivo respecto a la influencia de la productividad y de la rentabilidad en los sueldos, los impuestos y, principalmente, en la distribución de renta, tendrá que considerar la medida de las variaciones de cada una de esas magnitudes, así como las interacciones con los demás factores que puedan intervenir en ese proceso. El análisis de la participación de los sueldos y los impuestos en la renta, se puede matizar con las características de los países y de los sectores, por ejemplo, respecto a los más intensivos en capital y menos en mano de obra, lo que probablemente afecta fuertemente la relación entre horas trabajadas y el montante de producción, más que, la tendencia o la necesidad de retener más amortización.

Por último, cabe resaltar que en los estudios enfocados en el análisis de la forma en que se distribuyen los ingresos en la economía, hay que tener en cuenta las limitaciones de la forma convencional, que privilegia cuestiones y conocimientos técnicos y, restringiéndose a ello, no es capaz de representar a la realidad del fenómeno económico y social, como el hecho de que la forma de remuneración de los trabajadores de una empresa puede estar determinada más por cuestiones de poder que por cuestiones de eficiencia y productividad. Es necesario ampliar la visión, incorporando a la discusión los aspectos políticos y comportamentales de la actuación de las empresas que están determinando las condiciones sociales y económicas del entorno, así como de la conducción de la misma RSC.

CONCLUSIONES GENERALES

De ahí mi total falta de interés en, no importa en qué orden, asumir una actitud de observador imparcial, objetivo, seguro, de los hechos y de los acontecimientos.

Paulo Freire

En esta parte final de la tesis, nuestro foco se ha desplazado desde el análisis de la implicación de las empresas multinacionales en la desigualdad social global, a la forma como este problema es tratado en el ámbito de la RSC y en el contexto de la Contabilidad. Una contribución importante, no sólo por llevar al campo de la Contabilidad la discusión sobre la desigual distribución de renta en el mundo, es que la concepción de la implicación de las empresas multinacionales en ella es una aportación novedosa (ya que esa perspectiva no constituye un planteamiento de aceptación corriente asentada en el sentido común), sino que también introduce el cuestionamiento al pensamiento convencional, según el cual los procesos de deslocalización y la implantación de empresas multinacionales son incondicionalmente positivos.

A pesar de que la perspectiva de una maximización del bienestar social no se modeló explícitamente, los resultados proporcionan implícitamente los terrenos necesarios para la discusión de dicha problemática; en otras palabras, el estudio contribuye a la comprensión de los mecanismos y efectos de la actuación de las empresas multinacionales haciendo posible formular medidas de interacción sostenible entre dichas organizaciones y la sociedad y también discutir los parámetros de efectivo desarrollo social.

Como resultado, para cerrar este capítulo y el componente analítico de la tesis, presentamos otras situaciones donde los resultados de nuestro estudio pueden ser relevantes, según se esboza a continuación.

- **CONCLUSIONES DERIVADAS DEL ESTUDIO TEÓRICO**

A modo de conclusión general derivada del desarrollo teórico de investigar la implicación de las empresas multinacionales en la desigualdad social global se depende que estas organizaciones son las principales promotoras y beneficiarias de la apertura de los mercados y de la globalización, y tienen un papel determinante en establecer, por un lado, la asimetría de poder entre las empresas multinacionales y los estados y, por otro, la debilidad de la fuerza del trabajo frente al poder del capital, a través de estrategias de gestión que reducen la participación del trabajo en la riqueza generada.

A pesar de ello, este problema no es discutido a efectos de la responsabilidad social de las empresas, que no presentan cualquier medida objetiva para solventar el problema de la desigualdad global. Al revés, las empresas multinacionales tienen en las Directrices de la OCDE un salvoconducto no sólo para seguir imponiendo impactos sociales, sino que se les dota de más poder al someter los gobiernos de los países signatarios a determinaciones que van en contra de los intereses locales.

La Contabilidad tradicional, a lo largo del tiempo viene sirviendo a este propósito, en la medida en que tiene asentados los paradigmas que corroboran la maximización de los beneficios como fin único de la información contable. La Contabilidad Social y Medioambiental surge con nuevos paradigmas contables cobrando sentido crítico respecto a la responsabilidad de la Contabilidad y de las empresas e incorporando a los grupos de interés de los demás segmentos de la sociedad, legítimos usuarios de la información contable, para la generación de información con contenido que auxilie a solventar los conflictos económico-sociales.

Como forma objetiva de actuación de la Contabilidad, gana relevancia la información respecto a la distribución del valor añadido como instrumento para medir

la forma en que las empresas están distribuyendo la riqueza generada en sus actividades y, como tal, una poderosa herramienta para la evaluación de la responsabilidad social empresarial.

En lo que se refiere al desarrollo de las conclusiones finales alcanzadas tras desarrollar los objetivos marcados en este estudio para la revisión de la literatura, presentamos las conclusiones específicas siguiendo la estructura establecida en los capítulos en que se subdivide la tesis, según los principales temas analizados en cada uno de ellos, como se describe a continuación:

✓ **CAPÍTULO 1: La implicación de las empresas multinacionales en la desigualdad global**

En lo que se refiere al análisis de la problemática relativa a las estrategias y prácticas adoptadas por las empresas multinacionales que contribuyen a mantener o incrementar las desigualdades globales, señalamos las siguientes conclusiones:

1. Las transacciones injustas en el comercio internacional son factores determinantes de la desigualdad entre los países y las empresas multinacionales son los principales agentes de esas transacciones, no solo por la operación de los negocios, sino por el establecimiento de las condiciones de realización de las transacciones, en el que hacen prevalecer sus intereses corporativos frente a los intereses generales de los países subdesarrollados.
2. Con la deslocalización hacia países menos desarrollados, se aprovechan de las condiciones desiguales de renta y de la precariedad de las instituciones laborales y medioambientales con referencia a sus países de origen. Sus “ventajas competitivas” se basan en las asimetrías de desarrollo entre los países, donde son característicos en esos países de destino los niveles de sueldos más bajos, condiciones laborales más precarias y regulación menos estricta con respecto a la protección laboral y medioambiental.

3. Para mantener las ventajas con la deslocalización, las empresas buscan garantizar el mantenimiento de las condiciones de desigualdad en el país de destino que motivaron su deslocalización, e incluso intensificarlas para lograr la maximización permanente de la rentabilidad, por lo que tienden a incentivar e incrementar las condiciones desiguales entre los países, y consecuentemente dentro de ellos;
 4. Para ello, estas organizaciones actúan políticamente, de forma explícita u oculta, buscando interferir en las decisiones políticas de los gobiernos y parlamentos, en general para conseguir una desregulación tan favorable como sea posible, así como obtener ventajas fiscales. Además, siguiendo una orientación de creación de valor para el accionista, implementan prácticas que transfieren riesgos e imponen un tipo de remuneración que conlleva la reducción del nivel de ingreso de sus empleados;
 5. De esa forma, se contraria la clásica idea de que la instalación de una empresa multinacional sea algo incondicionalmente positivo a los países a los cuales se destinan y demuestra que el mantenimiento de la desigualdad entre los países es favorable a los intereses de las empresas multinacionales.
 6. El poder de esas grandes organizaciones y la posibilidad de actuación en contra de los intereses locales, apunta la necesidad de inserción de la dimensión política en el trato de la responsabilidad social de las empresas y de una reflexión más profunda al respecto de la legalidad, la moralidad y la legitimidad de sus actos.
 7. Así, las grandes empresas, que con el tiempo se han convertido en multinacionales, jugaron un papel importante en la temprana economía de las naciones, no solo desarrollando productos para satisfacer las necesidades y el confort humano, sino, principalmente, proporcionando una ocupación que permitió a los individuos su sustento económico y moral. Sin embargo, esta característica, que combina fines económicos y sociales, dicho de manera general, parece haber desaparecido en este contexto actual de las empresas.
- ✓ **CAPÍTULO 2: Características de la conducción de la Responsabilidad Social Corporativa y la negligencia en el control de las empresas multinacionales**

Respecto a la revisión de los conceptos, documentos y metodologías planteados en el ámbito de la responsabilidad social para así intentar identificar como ha sido conducida la RSC en cuanto al trato de la desigualdad global y de los niveles de ingreso, el control de la actuación de las empresas multinacionales y las características predominantes en la conducción de la RSC en el ámbito global, destacamos las siguientes conclusiones:

1. La regulación nacional se presenta incapaz de ejercer su capacidad reguladora, mientras que las empresas multinacionales se sustraen a ésta, soportadas por el establecimiento de códigos de conducta autodeterminados y normas y acuerdos en las que prevalece la hegemonía de esas entidades frente a la capacidad de regulación y de control de los gobiernos;
2. En lugar de los documentos universales emitidos por la ONU y por la OIT - específicamente la DUDH y los Convenios - lograron tener mayor repercusión como referencia a la Responsabilidad Social Corporativa los documentos emitidos por organismos regionales con recomendaciones que no ofrecen ninguna posibilidad de control de las multinacionales;
3. Las Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE, además de recomendaciones débiles a las multinacionales, establecen concesiones a la falta de transparencia de las empresas, somete a los países a los intereses de esas organizaciones y por la institución de los Puntos nacionales de Contacto, transfiere el foro de decisión de las cuestiones conflictivas entre las prácticas de las empresas multinacionales y la normativa interna de los países fuera del control de los Estados nacionales ;
4. No se verifica cualquier medida objetiva o criterios de equidad para promover una mejor distribución de la riqueza generada por las empresas y la reducción de la desigualdad global;
5. No se prevén medidas objetivas para el establecimiento de sueldos dignos, niveles mínimos salariales o medidas para evitar la reducción de los niveles de ingreso de los asalariados;

6. La concepción de RSC termina por cumplir la función de, por un lado, intensificar el poder de actuación de las multinacionales y por otro, crear valor al promover una imagen responsable frente a la opinión pública.
7. Así, frente a la intensidad de la desigualdad global, las medidas para su erradicación en lo que respecta a RSC, no sólo parecen muy modestas, sino que más bien terminan por ayudar a que se profundicen.

✓ **CAPÍTULO 3: Papel de la Contabilidad como Ciencia Social y responsabilidad frente a los problemas causados por las empresas**

Del análisis del marco teórico aplicable donde se discute el papel de la Contabilidad en la búsqueda de soluciones para los problemas sociales y, en particular, su responsabilidad frente a los problemas causados por las empresas multinacionales, confrontando las concepciones de la contabilidad tradicional y de la contabilidad social y medioambiental, podemos destacar las siguientes conclusiones:

1. Cada segmento de la sociedad tiene Responsabilidad en la búsqueda e implementación de la forma correcta de actuar como su área de conocimiento y que tiene el poder de influir en los demás, ya sea consensuada o coercitivamente. Por lo tanto, el conocimiento construido y transmitido por la institución académica tiene la responsabilidad primaria, no sólo por su función primordial de enseñanza y investigación, sino también por no permitir paradigmas erróneos que se perpetúen como los que se vienen basando en el pensamiento de maximización de los beneficios sin límites.
2. La Contabilidad como una ciencia social se legitima al ofrecer un conocimiento que instrumentalice los diversos segmentos de la sociedad con informaciones relevantes para la solución del conflicto distributivo y la reparación de los daños causados por las mismas entidades contables, así como para auxiliar en la solución de los problemas de la humanidad.

3. La Contabilidad tradicional, en los trabajos académicos y en la práctica profesional tiene asentado el enfoque de maximización de los resultados de las entidades, sin reconocimiento de los efectos de las acciones y omisiones perpetrados en este área de conocimiento desde sus diversos campos de actuación, frente a la actuación de las entidades contables a quien sirve;
4. La Contabilidad de Gestión abarca estas características de la Contabilidad tradicional, y desde tales concepciones, es un instrumento de legitimación, diseminación e implantación de estrategias y prácticas de gestión, en gran parte basadas en la reducción de costes, que influyen en los profesionales contables y en los directivos de las organizaciones.
5. Las estrategias y prácticas diseminadas en la Contabilidad de Gestión, amplían el poder de las empresas y la rentabilidad de las organizaciones y pueden acentuar el desequilibrio de las transacciones en la economía y conducen a fuertes impactos negativos económicos y sociales;
6. El estímulo a la actuación responsable de las entidades contables pasa por el proveimiento de informaciones sobre los impactos de las decisiones a los tomadores de decisiones internos, así como a los usuarios externos que se verán influenciados por esa decisión;
7. Los preceptos de equidad en la distribución de la riqueza global no son contemplados en la investigación y en la práctica contable tradicional, pero encuentran lugar en los paradigmas incorporados por el segmento de la Contabilidad Social y Medioambiental;
8. La ampliación y profundización del enfoque de la Contabilidad requiere que la investigación contable se insiera en el conocimiento del contexto económico, social, político, medioambiental en el cual las organizaciones actúan.

✓ **CAPÍTULO 4: Utilización del valor añadido como medida de distribución de renta y de la Responsabilidad Social Corporativa**

En el objetivo de proponer la utilización de la distribución de renta como criterio formal de evaluación de la RSC y la distribución del valor añadido como medida objetiva para esa evaluación, destacamos las siguientes consideraciones:

1. La Contabilidad puede, de forma complementaria a la Economía, proveer la información necesaria al conocimiento de la forma de como se distribuyen las rentas del crecimiento económico, por tener la información de base del funcionamiento de la economía y de cada entidad contable;
2. La cuestión de la distribución de renta está intrínsecamente asociada a la RSC en la finalidad principal de la búsqueda de la sostenibilidad que refleje una mayor justicia social intergeneracional e intrageneracional;
3. La información sobre la generación y distribución del valor añadido es de extrema relevancia para la formulación de las demandas de equidad de distribución de recursos en la economía, y el Estado de Valor Añadido (EVA) es el informe contable que permite un modelo de distribución funcional de la renta entre los agentes que han contribuido a la creación de valor;
4. Aunque la definición de criterios de distribución equitativa o de proporciones mínimas para la satisfacción de las necesidades de los diversos segmentos que interactúan con la empresa conlleva mucha subjetividad, se puede partir de la idea de proporción obtenida por cada tipo de ingreso en el valor añadido de las empresas y de las variaciones que ocurren en esas proporciones, reduciendo o incrementando tales participaciones.

- **CONCLUSIONES DERIVADAS DEL ESTUDIO EMPÍRICO**

- ✓ CAPÍTULO 5:

El análisis empírico de la distribución del valor añadido de las mayores empresas de Europa en el período comprendido entre 1999 y 2013 permite una visión objetiva de la forma en que la riqueza generada por las empresas se reparte en aquellas economías, revelando que:

1. La evolución del valor añadido de las mayores empresas de Europa tiene una fuerte influencia en el PIB de sus países, Asimismo, estas presentan una mayor capacidad de generación de valor añadido que el resto de las empresas de la economía;

2. Se ha producido un continuado crecimiento del valor añadido de estas empresas, de forma general, tanto en el período anterior como en el posterior a la crisis; aunque su distribución a cada factor está disociada de ese crecimiento;
3. Las empresas no trasladaron ese crecimiento a los sueldos y, además, han reducido gradualmente su participación en el valor añadido a lo largo de todo el período, confirmandose la progresiva pérdida de poder adquisitivo de los sueldos con base en la participación en la riqueza generada;
4. Entre las empresas de la mayoría de los países, el crecimiento del valor añadido no se ha transmitido en la misma proporción a los impuestos, que presentan tasas muy inferiores al crecimiento del valor añadido e incluso que los beneficios, sugiriendo que las empresas puedan estar practicando en alguna medida una evasión fiscal;
5. Las empresas, de forma general, no han realizado inversiones para el incremento ni siquiera para el mantenimiento de la capacidad productiva, pues las amortizaciones también presentan tasas de crecimiento bajas, no conformes con la intensidad del crecimiento de valor añadido
6. Las empresas han transferido casi exclusivamente a los beneficios los incrementos del valor añadido, por lo que el capital ha sido el único factor beneficiado de los incrementos de valor;
7. El incremento de la participación de los beneficios en el valor añadido ocurre concomitantemente con la reducción del nivel de participación de los sueldos, lo que sugiere que el crecimiento de los beneficios ha ocurrido principalmente en detrimento de los sueldos.
8. El hecho de que existe un incremento de la participación de los beneficios en el valor añadido sin que exista un incremento de las amortizaciones, sugiere que no se trata de beneficios retenidos, sino que se han destinados al pago de dividendos.
9. El acentuado crecimiento del valor añadido y el volumen de beneficios son indicativos de que hay mayor productividad y rentabilidad, lo que sugiere que las reducciones en las rentas de los demás partícipes, en particular las salariales, son

- derivadas no de circunstancias de mercado, sino de estrategias y políticas deliberadas, como una tendencia del comportamiento corporativo;
10. El análisis de la distribución del valor añadido al nivel de la empresa permite una visión objetiva de su efectiva actuación con respecto al compromiso con el desarrollo económico y social del entorno;
 11. La falta de datos sobre la distribución del valor añadido dificulta en mucho la visibilidad de la actuación de las empresas en cuanto a la forma en que distribuyen la riqueza generada.
 12. La conducta de las empresas, de forma general, con respecto a la distribución de renta teniendo con base en el reparto del valor añadido, se califica como nada responsable, pues han tenido un crecimiento económico, en ambos períodos, pero no lo han repartido a los ingresos de los partícipes, y además, han implementado una drástica reducción de los sueldos, que al fin del período participan en mucho menor proporción del valor generado. Todo ello está profundizando el problema de la desigualdad y de la pobreza global.
 13. Así, el mantenimiento y la agudización de la desigualdad se observa en primer lugar en la distribución de las rentas primarias, en la que las empresas están implicadas no solo por su condición natural de coordinadoras del proceso productivo, sino principalmente por las prácticas deliberadas de concentración de renta.
 14. El reconocimiento de la implicación de las empresas en ese problema es fundamental para que se pueda proponer medidas efectivas de reducción de las desigualdades en el mundo. En el ámbito de la RSC, pasa por cambiar la forma en que se viene tratando la cuestión laboral, que puede situarse entre lo negligente y lo perverso, dadas las iniciativas de eliminación de los derechos laborales. Además, estando dirigida casi exclusivamente como herramienta para crear valor y la maximización de los beneficios de las empresas, al no cohibir los comportamientos abusivos por parte de las empresas y no dirigir un genuino esfuerzo para lograr una mayor equidad distributiva, necesariamente estará contribuyendo a la desigualdad global.

✓ **CAPÍTULO 6: La influencia de la productividad y de la rentabilidad en la distribución del valor añadido**

El análisis empírico respecto a la influencia de la productividad y de la rentabilidad en la distribución del valor añadido y en la distribución de renta en un año anterior y en un año posterior a la crisis revela que:

1. En ambos años el aumento de los sueldos es inferior a las ganancias de productividad, indicando que las empresas no transmiten a los sueldos las ganancias de la productividad, el factor fundamental para la generación del valor añadido;
2. El inferior aumento de los sueldos frente a las ganancias de productividad, indican que no solo las ganancias de productividad no se reflejan en mejores niveles de sueldos, sino que se contrae su volumen.
3. La rentabilidad del capital no se refleja en beneficio alguno para los empleados, lo que indica que el hecho de que tengan beneficios mayores no interfiere en la decisión de las empresas de pagar mejores sueldos;
4. Los impuestos pagados por las mayores empresas no incorporan los incrementos de productividad y rentabilidad en la medida en que ocurren;
5. Así, la productividad del trabajo y la rentabilidad del capital no se traducen en mejor distribución de renta en la medida en que no se transfieren a las manos de los trabajadores, ni son trasladadas al Estado, restringiendo la actuación de esto en la economía, y particularmente en su función redistributiva, agravando el problema de la mala distribución de renta;
6. La conformación de los beneficios y las inversiones para el mantenimiento de la estructura productiva parecen derivarse de decisiones independientes de la rentabilidad alcanzada por las empresas;
7. Estos fenómenos suponen un alto grado de subjetividad y arbitrariedad en la definición de las políticas de distribución de recursos de las empresas, señalando por un lado la adopción de prácticas de pago de sueldos no asociadas a la productividad del trabajo, y por otro la deliberación por asegurar un determinado

nivel de retorno a los propietarios del negocio, como las basadas en la creación de valor para el accionista.

8. El reparto del valor añadido de las mayores empresas de Europa no sigue patrones razonables de remuneración que se basen en unos criterios de retribución según los esfuerzos para añadir valor - la productividad - ni en los resultados alcanzados por estos esfuerzos - la rentabilidad.
9. Estos resultados están en contra de las premisas en que hoy se presentan en la mayoría de los documentos de referencia de la RSC que basan sus recomendaciones con respecto a promover el salario digno en el estímulo a la productividad.
10. Una medida relevante en el sentido de disminuir el problema de la no incorporación de la productividad por los sueldos, es no permitir que los sueldos constituyan un gran porcentaje de la parte variable, y que la parte variable esté constituida por formas de remuneración que no se basen en la productividad del trabajo.

COMENTARIOS FINALES E INVESTIGACIONES FUTURAS

La desigualdad y la pobreza suelen ser identificadas como un tema de interés exclusivo de los gobiernos. Sin embargo, es una responsabilidad también de las empresas, en particular de las grandes empresas multinacionales, porque son ellas las que definen una parte relevante de las condiciones en que se desarrollan las economías nacionales, y prácticamente las determinan en el contexto internacional.

La relevancia de destacar la desigualdad entre los países es que desde el plano internacional es posible verificar los mecanismos que someten a las economías locales a los intereses de las empresas multinacionales de los países hegemónicos, que buscan abrir los mercados y defender los intereses de sus empresas en los mercados nacionales. Pero no hay un organismo internacional capaz de integrar los intereses de los estados nacionales - como representación de los intereses del conjunto de sus poblaciones - y equilibrar las fuerzas de mercado.

La coherencia en tratar el tema de la pobreza en el mundo en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa – RSC – se configura por el hecho de que las grandes empresas del mundo definen una parte relevante de las condiciones en que se desarrollan las economías nacionales y que prácticamente definen también el contexto internacional. Son capaces de actuar en conjunto para establecer las condiciones que mejor favorezcan el incremento de su rentabilidad. Además, es incontestable la responsabilidad política de las empresas, de la que la evidencia más fuerte son las contribuciones a las campañas electorales.

Las grandes empresas han sobrepasado en mucho los límites que avanzan en las necesidades más básicas de los individuos. Tienen el poder de forzar hacia abajo los niveles de remuneración, de exigencia y control de las normas laborales. Ese impacto no se ve reflejado en las memorias de sostenibilidad. Y no sólo porque las grandes empresas tratan de evitar la divulgación de los impactos negativos que causan, sino porque la misma GRI no prevé claramente ese tipo de información, tampoco en las directrices de la OCDE para las multinacionales.

El problema de la actuación de las multinacionales es esencialmente de naturaleza moral, y su gravedad e implicaciones no permiten que las soluciones permanezcan en el plan de las recomendaciones de conducta ética. Hay una dimensión subjetiva conformada por diferentes papeles que juegan los individuos, cada cual en su posición de poder, intereses y valores que enseña que la situación actual en la que predomina un reparto de renta desigual sea el resultado inevitable del proceso económico, sino que es más bien la consecuencia de la historia de las decisiones.

Sin embargo, existe una inercia en que el discurso no se convierte en acciones transformadoras, y temas como la responsabilidad social, el desarrollo sostenible y la justicia social son objeto de retórica generalizada. Actualmente, no sólo se pone en peligro la capacidad de las generaciones futuras para responder a sus propias necesidades sino que no se atiende a las necesidades de las generaciones presentes. De hecho, esas necesidades se ven cada vez menos atendidas, perdiendo ganancias obtenidas en el pasado, debido a la reducción de protección laboral. Hoy no hay una lucha entre el capital y el trabajo, en tanto que el trabajo parece haber perdido su poder de lucha, sino una lucha de toda la sociedad en contra de los intereses que vienen a degradar las condiciones sociales y ambientales – las condiciones de existencia misma en el planeta - para lo que no existe, hasta el momento, fuerza capaz de controlarlo.

Al gran poder económico y político hay que contraponer un también fuerte poder de control social. Cuanto más “global” la corporación, tanto más “global” su responsabilidad, y consecuentemente los controles a los cuales debe estar sometidas. Este razonamiento se corrobora con el que prevé que los niveles de exigencia serán mayores para las empresas de mayor impacto en su entorno (ECODES, 2007), pero que va en contra de los planteamientos de voluntariedad y de autorregulación de responsabilidad social corporativa.

Eso exige el restablecimiento de la supremacía de los controles universales por encima de cualquier instrumento que pueda subyugar los intereses nacionales. Además, hay que rescatar el debate global acerca del del control del comercio

internacional y de las inversiones extranjeras. En el ámbito de la RSC hay que poner en cuestión la asimetría entre la fuerza jurídica de los acuerdos comerciales del GATT/OMC y la de las Declaración de los Derechos Humanos de la ONU y otros documentos elaborados en el seno de la ONU que representen más los intereses de la humanidad y la preservación de la justicia económica y social en el mundo, pues la seguridad jurídica sustentada en contratos y tratados bilaterales no puede estar por encima de los derechos de la mayoría de los hombres y mujeres de los países.

La solución pasa por promover la concientización de los gobiernos, de los trabajadores y de las organizaciones de la sociedad civil y para crear las condiciones para la inhibición de este poder paralelo. Por otro lado, hay que estimular a la sociedad, como un todo, a asumir su responsabilidad en convertirse en una civilización sostenible, bien sea actuando o promoviendo una actuación responsable.

- **SUGERENCIAS PARA NUEVAS INVESTIGACIONES**

El reconocimiento de estos hechos insiere nuevas cuestiones que no deben ser ignoradas en la investigación académica, que tiene relevancia fundamental no sólo para la comprensión de estos fenómenos, sino para la integración de esos conocimientos en la conciencia social. Hay que pensar las implicaciones más allá de las relaciones formales. Basar los análisis en hechos formales es un reduccionismo que impide la comprensión de los procesos de conducción de la economía y la política global y mantiene en lo superficial cualquier proposición de solución.

Hay que ampliar la forma de análisis, ya que muchos de los fenómenos, como los tratados en este estudio, no se pueden evaluar por modelos matemáticos, investigaciones empíricas o en teorías basadas en la racionalidad, sino más bien se explican por contornos políticos, lo que exige un tipo de abordaje desde la perspectiva basada en los planteamientos derivados de la teoría crítica de la Contabilidad, en lugar

de la perspectiva dominante de visión positiva de la Contabilidad. Es imprescindible el diálogo entre todas las áreas de conocimiento, un esfuerzo multidisciplinar, sin el que cualquier visión es limitada.

Así, importa que las investigaciones, en particular al respecto de la RSC, sean más críticas en cuanto a los impactos de la actuación de las corporaciones en el mundo a lo largo del tiempo. Es necesario profundizar el conocimiento al respecto de la actuación política de las empresas y de las causas y los efectos provocados, que puedan servir de soporte en la conducción de las políticas públicas en pro del interés colectivo y establecer mecanismos para el efectivo control social sobre las organizaciones.

Para la comprensión de la evolución del reparto de la riqueza, son necesarias otras muchas investigaciones más, a empezar por la ampliación del período de tiempo analizado, así como una profundización, correlacionando la evolución de la participación de los agentes con aspectos del contexto económico, social y político y las prácticas de las empresas. Estos análisis, realizados en un intervalo de tiempo más amplio, permitirían inferencias sobre las condiciones de desarrollo económico y social de los segmentos analizados. En esta línea, se podrían aplicar los análisis de series temporales y datos de panel para describir los patrones de comportamiento de las series de distribución del valor añadido, analizar correlaciones entre variables a lo largo del período y obtener predicciones de comportamientos de las series de distribución del valor añadido. Igualmente se podría verificar si las series se ajustan a alguna función determinista, si existen indicios de variaciones cíclicas o de variaciones estacionales e identificar tendencias de comportamiento.

Una evolución de ese tipo de análisis para la aplicación práctica es establecer parámetros de participación de cada uno de los factores en el valor añadido según los valores promedios del país o cualquier otro nivel de agregación del cual sea posible obtener datos. En ese caso, las informaciones observadas en cada entidad pueden ser comparadas a la media del conjunto analizado. A esas medidas se puede añadir la determinación de la divulgación de los mismos porcentajes de distribución. De esa

forma, sería posible, por ejemplo, establecer un ranking de las empresas por su nivel de distribución y concentración de renta y tener una efectiva evaluación de la responsabilidad social de la empresa con el desarrollo de su entorno.

En un avance mayor, se podría pensar en la creación de un sistema a ser usado para compilar las informaciones sobre la distribución de valor añadido de las empresas y formar una base de datos gubernamental que permita el acceso a las informaciones de generación y distribución del valor añadido en diversos niveles de agregación y por empresa, y contribuir a la formulación de políticas públicas que estimulen esa responsabilidad.

En este sentido, habría que reformular la no obligatoriedad de divulgación del EVA, y consecuentemente, la falta de criterios bien definidos para la composición de cada rúbrica, así como la falta de homogeneización en la forma de presentación y en la terminología empleada para divulgar las informaciones al respecto de la distribución del valor añadido.

Bajo la perspectiva de la confrontación del coste-beneficio de generación de la información, se verifica que el coste es muy bajo, ya que las informaciones necesarias ya están mostradas en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, bastando reconfigurar su forma de presentación, mientras que el beneficio de su publicación es evidente, incluso en la perspectiva de gestión.

Asimismo, consideramos de gran relevancia profundizar los análisis sobre los procesos de concentración de empresas, los mecanismos por el cual se implementan estrategias a través de las redes de control accionarial y los efectos de eso en las políticas y las economías de los países. Además, es imprescindible investigarse sobre la implicación de las corporaciones en el diseño y aplicación de los acuerdos comerciales internacionales y de los mecanismos que garantizan la obediencia a estos “acuerdos”; así como de la implicación de las corporaciones en la adopción de normas internacionales y de la efectiva conveniencia de que los países se sometieren a tales reformas.

El mejor conocimiento de esas interacciones amplía la posibilidad de que surjan propuestas para los cambios en la forma de conducción de los negocios, desde los objetivos generales a las prácticas de gestión, que, obviamente, eliminen las prácticas abusivas en cuanto a los derechos y necesidades de los grupos de interés, en particular los empleados, además de múltiples iniciativas empresariales.

Desde el control externo, es necesario forzar esa reconducción de la actuación de las empresas en el sentido de cohibir tales prácticas y no permitir que se comprometan las necesidades de los trabajadores y las condiciones de la economía en general por la concentración de renta abusiva e irresponsable.

Específicamente a la Contabilidad cabe la responsabilidad de proveer información que permita a los gobiernos el soporte para la conducción de políticas públicas en pro del interés colectivo, como el establecimiento de medidas que puedan incidir en la distribución primaria de la renta: regulación del mercado laboral incluyendo la equidad de género efectiva; recuperación del objetivo de empleo y acceso al control y gestión de los recursos productivos, a ser observadas obligatoriamente por las entidades, de mecanismos de control a ser ejercido por los gobiernos y la sociedad, y de sanciones al no cumplimiento.

Asimismo, hay que dar soporte al papel del gasto público como redistribuidor de rentas y rector de la inversión productiva. Eso implica en medidas que mejoren la progresividad y la eficiencia de la recaudación, además de garantizar una aplicación eficiente de los recursos. En ello, la Contabilidad puede actuar de forma muy positiva, asumiendo un papel preponderante en el desarrollo de investigaciones en ese sentido, en el área gubernamental, así como por el estímulo a la cualificación de profesionales especialistas en el control de las cuentas públicas, incluso en auditorías con control ciudadano. En este sentido, solamente con la mayor disponibilidad de información acerca del distribución del valor añadido de las empresas y de los individuos más ricos, especialmente en lo que respecta a los sueldos así como a los impuestos que pagan anualmente será posible elaborar estudios sobre los potenciales efectos

(recaudatorios y distributivos) de diseños impositivos tendientes a gravar de manera diferencial a los sectores de altas rentas.

Asimismo hay que proveer información sobre el contexto económico local, adecuada al entendimiento y direccionada a los segmentos no detentores del capital, como los trabajadores, las organizaciones de la sociedad civil, y a la sociedad como un todo, de forma continua y detallada. En esto se incluye información cuantitativa y cualitativa sobre el aspecto laboral (por ejemplo, puestos de trabajo proporcionados por la empresa, las formas de remuneración; los niveles de remuneración de empleados y otros tratos laborales; el empleo y remuneración de mujeres y de personas cuyas características étnicas históricamente constituyan objeto de exclusión social; volumen y pago de trabajo tercerizado, etc.), así como los diversos aspectos involucrados en la reducción de las desigualdades discutidos en ese estudio.

Para ampliar su perspectiva a un contexto global, la Contabilidad debe inserirse más en el campo de las transacciones internacionales, con medidas sobre los flujos de recursos al nivel de entidades, de forma individual y agregada, y bajo cualquier concepto y forma jurídica. Además, se puede estructurar un conjunto completo y actualizado de cuentas de patrimonio –de “balances” de la economía– capaces de proporcionar una tabla global del activo y del pasivo de los grandes agentes económicos.

A los investigadores y profesionales en Contabilidad, cabe reflexionar al respecto de la función y la responsabilidad social de la Contabilidad, en todas sus áreas de aplicación – Gubernamental, Internacional, Tributaria, etc., y en especial la Contabilidad de Gestión. Aunque esa responsabilidad sea actuar en la búsqueda de sistemas de medición y no propiamente de debatir políticas sobre cómo lograr mayor justicia social, puesto que lo que medimos define lo que buscamos colectivamente (y viceversa), la actuación de la Contabilidad, puede incidir de forma significativa en el modo en que la sociedad se percibe y, por consiguiente, en la concepción, la aplicación y la evaluación de dichas políticas. Sobre todo, hay que pensar sobre el papel que viene

desempeñado la Contabilidad a lo largo de su existencia y cuál debería desempeñar, para que sea una ciencia efectivamente útil a la humanidad.

— —

BIBLIOGRAFÍA

- AAA - American Accounting Association (1975): "Report of the Committee of Social Cost". *The Accounting Review*, Supplement, vol. 50, pp. 51-89.
- ABREU, M.N.S.; SIQUEIRA, A.L.; CAIAFFA, W.T. (2009): "Regressão logística ordinal em estudos epidemiológicos". *Revista de Saude Publica*; 43(1):183-94.
- ADAMS, C.A.; ROBERTS, C.B. (1995): "Corporate ethics: an issue worthy of report?" ,*Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 128-42.
- AECA (2004): *Documento sobre Responsabilidad Social Corporativa Nº 1: Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. Madrid.
- AENOR (1993): *Reglas generales para las auditorías medioambientales. Auditoría de los sistemas de gestión medioambiental. Norma Española Experimental*. UNE-77-802-93.
- AGRESTI, A. (2002): *Categorical Data Analysis*. New York: Wiley-Interscience.
- ALONSO-RODRÍGUEZ, A. (2011): *Logistic Regression and World Income Distribution*. http://www.iaes.org/journal2/iaer/may_01/rodriguez_pdf.pdf.
- AICPA (1977): *Measurement of Corporate Social Performance*. New York.
- ALBACH, H. (1978): "Die Verteilung des Unternehmenseinkommens". *ZfB*, año 48.
- ALBAREDA, L.; BALAGUER M.R. (2008): "La Responsabilidad y los resultados financieros". *Responsabilidad Social*. ACCID, Barcelona.
- ALBERT, A.; ANDERSON, J. A. (1984): On the existence of maximum likelihood estimates in logistic regression models. *Biometrika*, v. 71, n.1, pp.1-10.
- ÁLVAREZ, A. H. (2007): "Distribución de la renta y crecimiento económico". *ICE Nuevas Tendencias en Política Fiscal*. Marzo-abril, nº 835.
- ÁLVAREZ, J. (1997): "Medida de las paradojas empresariales". *Boletín de AECA*, 43, pp.40-44.
- AMAT, O. (1999): *EVA, Valor Añadido Económico. Un nuevo enfoque para optimizar la gestión, motivar y crear valor*. Gestión 2000, Barcelona.
- ANMINISTIA INTERNACIONAL, ECONOMISTAS SIN FRONTERAS, INTERMON OXFAM, Setem (2002): "Empresas más responsables para una Europa más justa". *Boletín Económico de ICE*, nº. 2728, 13-19, maio.
- ANTUNES, J. E. (2013): *A responsabilidade no seio das empresas multinacionais*. En: CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL (2013): *Anais I Jornada de Direito Comercial*. <http://www.if.jus.br/cjf/CEJ-Coedi/jornadas-cej/LIVRETO%20%20%20JORNADA%20D E%20DIREITO%20COMERCIAL.pdf>
- ARAGÓN, 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.
- ARBIX, G. (2000): "Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro". *Revista de Ciências Sociais*, vol. 43, num. 1. Universidade Cândido Mendes, Brasil.
- ARCHEL, P. (2003): "La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en el periodo 1994-1998: situación actual y perspectivas". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXVIII, Núm. 117, Abril - Junio, 571-599.

ARCHEL, P.; HUSILLOS J.; SPENCE C. (2011): "The institutionalization of unaccountability: Loading the dice of Corporate Social Responsibility discourse". *Accounting, Organizations and Society*, 36 327–343.

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.

ARLOW, P.; GANNON, M. (1982): "Social responsiveness, corporate structure and economic performance", *Academy of Management Review*, Vol. 7 No. 2, pp. 235-41.

ARNOLD, P. J. (2009): "Global financial crisis: The challenge to accounting research". *Accounting, Organizations and Society*, 34, 803–809.

ARRINGTON C.E.; PUXTY A.G. (1991): "Accounting, interests, and rationality: a communicative relation". *Critical Perspectives on Accounting*, 2(1):31–58.

ARRIOLA, J. (2007): "Los fundamentos macroeconómicos y estructurales de la precariedad laboral". *Sociedad y Utopía, Revista de Ciencias Sociales*, nº.29, abr.

ARTUS, P. (1997): "Les effets macro-économiques des nouvelles exigences de rentabilité: l'exemple des Etats-Unis". *Flash, CDC Marchés, Service de la Recherche, Caisse des Dépôts et Consignations*, n. 97-113, Nov..

ARTUS, P. : COHEN, D. (1998): "Partage de la valeur ajouté". *Rapport du Conseil d'analyse économique*2, Paris: Documentation Française.

ARTUS, P., DEBONNEUIL, M. (1999): *Crises, recherche de rendement et comportements financiers: l'interaction des mécanismes microéconomiques et macroéconomiques*. En: *ARCHITECTURE financière internationale*. Paris: Documentation Française, (Rapport du Conseil d'Analyse Économique, n. 18).

ASSAF NETO, A. (2003): *Contribuição ao estudo de avaliação de empresas no Brasil: uma aplicação prática*. 203 f. Tese de Livre-Docência, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2003.

ATKINSON, A. A.; BANKER, R. D.; KAPLAN, R. S.; YOUNG, S. (2000): *Contabilidade Gerencial*. São Paulo, Editora Atlas.

BALL, A.; SEAL, W. (2005): "Social justice in a cold climate: Could social accounting make a difference?" *Accounting Forum*, vol. 29, December, pp.455-473.

BANCO MUNDIAL (2001): "Lucha contra la pobreza". *Informe sobre el desarrollo mundial*. <http://www.worldbank.org>.

BANCO MUNDIAL (2003): "Entender la pobreza". *Informe sobre el desarrollo mundial*. <http://www.worldbank.org>

BANCO MUNDIAL (2006): "Equidad y Desarrollo". *Informe sobre el desarrollo mundial*. <http://www.worldbank.org>.

BANCO MUNDIAL (2007): *Global Monitoring Report: Millennium development Goals* (Washington, DC).

BANCO MUNDIAL (2009): "Avances hacia el logro de los objetivos de desarrollo del milenio". *Informe sobre el desarrollo mundial*. <http://www.worldbank.org>.

BANCO MUNDIAL (2009): *Global Monitoring Report: A development Emergency* (Washington).

- BANCO MUNDIAL (2009): *Perspectivas Económicas Mundiales: Commodities at a Crossroads 2009*. (Washington, DC).
- BANCO MUNDIAL (2014): *Informe sobre el Desarrollo Mundial, Riesgo y oportunidad. La administración del riesgo como instrumento de desarrollo*. www.worldbank.org
- BANCO MUNDIAL (2014b): "Gender at Work. A Companion to the World Development Report on Jobs". Washington.
- BARBIER, E. (1987): "The concept of sustainable economic development". *Environmental Conservation*, 14(2) :101-110.
- BAUDRU, D., MORIN, F. (1999): "Gestion institutionnelle et crise financière – Une gestion spéculative du risque". *ARCHITECTURE financière internationale*. (Rapport du Conseil d'Analyse Économique, n. 18). Paris: Documentation Française, pp.151-171.
- BAUER, R.A.; FENN, D. H. (1972): "The Corporate Social Audit". *Social Science Frontiers*, Russell Staje Foundation, pp. 15-16.
- BEAMS, F.A. y FERTIG, P.E. (1971): "Pollution control through social costs conversion". *Journal of Accountancy*, vol. 141, pp. 37-42.
- BEBBINGTON, J. (1993): "The EC fifth action plan: towards sustainability". *Social and Environmental Accounting*, Vol. 13 No. 1, pp. 9-11.
- BEBBINGTON, J. (1995): "Teaching social and environmental accounting: a review essay", *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 263-73.
- BEBBINGTON, J.; BROWN, J.; FRAME, B.; THOMSON, I. (2007): "Theorizing engagement: the potential of a critical dialogic approach". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 20 No. 3, pp. 356-381.
- BELKAOUI, A. (1980): "The impact of socio-economic accounting statements on the investment decision: an empirical study", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 5 No. 3, pp. 263-83.
- BELKAOUI, A. (1984): *Socio-Economic Accounting*. Wesport: Quorum Books.
- BELKAOUI, A.; KARPIK, P.G. (1989): "Determinants of the corporate decision to disclose social information". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 2 No. 1, pp. 36-51.
- BELLO, W. (2004): *Desglobalización. Ideas para una nueva economía mundial*. Barcelona, Icaria.
- BENERÍA, L., (2005): *Género, desarrollo y globalización*. Barcelona, Hacer Editorial.
- BENNETT STEWART, G. (1999): *La búsqueda del valor: Guía de aplicación del EVA*. Gestión 2000. Barcelona.
- BENSTON, G.J. (1982a): "Accounting and corporate accountability". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 7 No. 2, pp. 87-105.
- BENSTON, G.J. (1982b): "An analysis of the role of accounting standards for enhancing corporate governance and social responsibility". *Journal of Accounting and Public Policy*, v.1 n. 1.
- BENSTON, G.J. (1984): "Rejoinder to 'accounting and corporate accountability: an extended comment'". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 9 No. 3/4, pp. 417-9.
- BERG J. (2009): *Brasil, El Salario Mínimo Como Respuesta A la Crisis*. Organization Internacional del Trabajo. Notas sobre la crisis.
- BERG, L. D. (1993): "Between modernism and postmodernism". *Progress in Human Geography*, nº 17.

- BERLE, A. (1954): *The 20th century capitalist revolution*. New York: Harcourt Brace
- BERLE, A.; MEANS, G. (1984): *A moderna sociedade anônima e a propriedade privada*. São Paulo: Abril Cultural.
- BERNAL-MEZA, R. (1998): *Los procesos de globalización: perspectivas y riesgos para América Latina*. Contribuciones, Konrad Adenauer Stiftung, 3,
- BETRÁN, C. y PONS, M. A. (2004): "¿Fue/es la globalización causa de la desigualdad salarial?" *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 70.
- BLAUERT, J.; S. ZADEK (1999): "El arte de la mediación: construyendo políticas desde las bases". En: BLAUERT, J.; ZADEK, S. (eds.): *Mediación para la sustentabilidad. Construyendo políticas desde las bases*, México, Plaza y Valdés-IDS-CIESAS-Consejo Británico, pp. 1-22.
- BOBBIO, N.(1992): *A Era dos Direitos*, pp. 230 -231.
- BORGER, F. G. (2001): *Responsabilidade social: efeitos de la actuación social en la dinámica empresarial*. Tesis de doctorado: Facultad de Economía, Administración y Contabilidad, Universidade de São Paulo.
- BOURGUIGNON F.; MORRISON, C. (2002): "Inequality among World Citizens: 1820-1992". *The American Economic Review*, Vol. 92, No. 4. (Sep., 2002), pp. 727-744.
- BOURGUIGNON, F. (2004). *The Poverty-Growth-Inequality Triangle*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- BOWEN, H. R. (1957): *Social Responsibilities of the Businessman*, New York: Harper & Brothers (Traducción en portugués. Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.
- BOWMAN, E.H.; HAIRE, M. (1975): "A strategic posture toward corporate social responsibility", *California Management Review*, Vol. 18 No. 2, pp. 49-58.
- BRAVERMAN, H. (1974), *"Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century"*. Monthly Review Press, New York.
- BRICKLEY, J.; SMITH JR, C.; ZIMMERMAN, J. L. (2000): "Business Ethics and Organizational Architecture. *Social Science Research Network Eletronic paper Collection*. [S.L.]:nov.
- BROADBENT J.; JACOBS K.; LAUGHLIN R.; (2001): "Organizational resistance strategies to unwanted accounting and finance changes: the case of general medical practice in the UK". *Accounting Auditing Accountability Journal*,.14(5):565-586.
- BRUMMET, R. L., FLAMHOLTZ, E. G. Y PYLE, W. C. (1968): "Human Resurce Measurement - A Challenge for Accountants". *The Accounting Review*, abril, pp. 217-224.
- BRYER, R. (2006): "Accounting and control of the labour process". *Critical Perspectives on Accounting* 17 551-598
- 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.
- BURCHEL, S., CLUBB, C.; HOPWOOD, A. (1985): "Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom". *Accounting, Organization and Society*. 10(4).
- BURCHELL, S.; CLUBB, C.; HOPWOOD, A.; HUGHES, J.; NAHAPIET, J. (1980): "The roles of accounting in organizations and society". *Accounting, Organizations and Society*, 5, 5-28.
- BURRELL, G. and MORGAN, G. (1979): *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, Heinemann, London.

- BURRITT, R.L. (1995): "Accountants, accountability and the 'Ozone Regime'. *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 219-43.
- BURRITT, R.L.; LEHMAN, G. (1995): "The body shop wind farm: an analysis of accountability and ethics". *British Accounting Review*, Vol. 27 No. 3, pp. 167-86.
- CAMACHO ROSALES, J.(1995): *Análisis multivariado con SPSS/PC+*. EUB.
- CAMARGOS, M. A.; BARBOSA, F. D. (2009): "Fusões e aquisições de empresas brasileiras: criação de valor e sinergias operacionais". *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, v. 49, n.2, abr./jun., pp. 206-220.
- CAÑIBANO CALVO (1990): *Análisis contable de la realidad económica*. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- CAÑIBANO CALVO, L. (1987): "Contabilidad financiera e información empresarial: Problemas actuales". *Boletín de Estudios Económicos*, 130, abril, pp. 117-140.
- CANO, E. (2007): "La extensión de la precariedad laboral como norma social". *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, nº 29. Abril.
- CARDOSO Jr, J.C. (2000): "Geração e apropriação de valor Adicionado na economia brasileira: Um estudo da dinâmica distributiva no Período 1990/96". *Texto para Discussão nº 733*. IPEA. Rio de Janeiro, junho.
- CARMONA, S., EZZAMEL, M. and GUTIERREZ, F. (1998), "Towards an institutional analysis of accounting change in the royal tobacco factory of Seville". *The Accounting Historians Journal*, Vol. 25, No.1, pp. 115-147.
- CARMONA, S.; CARRASCO, F. (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.
- CARROLL, A. B. (1999): "Corporate social responsibility: Evolution of a Definitional Construct". *Business and Society*, vol. 8, n.3, septiembre, pp. 268-295.
- CARRUTHERS, B. G. (1995), "Accounting, ambiguity, and the new institutionalism", *Accounting, Organisations and Society*, Vol. 20, PP. 313-328.
- Carta de São Paulo (1997): IBEF, ABRASCA, ADEVAL, ANCOR, CONSELHO BRASIL-NAÇÃO, FIDES, FIPECAFI, GIFE, IBASE E IBRI. DICIEMBRE.
- CARTER, C.; TINKER, T.; (2006): "Critical Accounting and the Labour Process". *Critical Perspectives on Accounting*, 17 525–528.
- CARTER, C.; TOMS, S. (2010): "The contours of critical accounting". *Critical Perspectives on Accounting*, 21, 171-182.
- CASS, D. (1965): "Optimal Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation". *Review of Economic Studies* 32:233-240.
- CASSEN, B. (2008): "Quando os lobbies legislam". *Biblioteca Diplô*. www.bibliotecadiplo.org
- CASTELO, M.; DELGADO, C. (2009): "Research on social and environmental accounting in southern European countries". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXXVIII, nº.144 – oct-dic. Pags. 663-675.
- CASTILLO, A. M. (1985): *La responsabilidad de la empresa en el contexto social: su articulación, gestión y control*. Tesis doctoral inédita, Universidad de Málaga.

- CASTILLO, A. M. (1988): "Aproximación metodológica al contenido de la responsabilidad social de la empresa". *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 19, pp. 75-103.
- CATTANI, A. D. (2009): "Fraudes corporativos y apropiación de la riqueza". *Convergencia*, vol.16, n.51, pp. 59-84.
- CATTANI, A. D. (2009): "Riqueza e Desigualdades" . *CAD. CRH*, vol.22, n.57, pp 547-561.
- CAVALCANTI, C. (1995): "Sustentabilidade e economia: paradigmas alternativos de realização econômica". En: Cavalcanti, Clóvis (org.). *Desenvolvimento e natureza: estudo para uma sociedade sustentável*, pp 153-176. Editora Cortez, São Paulo.
- CCE (2001): *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para responsabilidad social de las empresas*. Comisión de Las Comunidades Europeas, Bruselas, 18.7.2001 COM(2001) 366 final.
- CCE (2002): *Comunicación de la comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. Comisión de Las Comunidades Europeas. Bruselas.02.07.2002, COM (2002) 347 final.
- CCE (2006): *Libro Verde. Modernizar el Derecho laboral para afrontar los retos del siglo XXI*. Comisión de Las Comunidades Europeas. Bruselas, 22.11. COM(2006) 708 final.
- CEA GARCÍA, J. L. (1979): *Modelos de comportamiento de la gran empresa*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE (2007): "Les métiers en 2015", *Rapport du groupe « Prospective des métiers et qualifications »*. Direction de l'Animation de la Recherche et des Statistiques du Ministère de l'Emploi et de la Cohésion Sociale y Centre d'analyse stratégique (C.A.S), enero, Paris.
- CEPAA (1997): *Norma SA 8000 - "Social Accountability 8000"* .Agencia de Acreditación de Consejo sobre Prioridades Económicas
- CEPAL (2003): *Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (LC/G.2188-P), Santiago de Chile, febrero. Naciones Unidas.
- CEPAL (2005): *Indicadores de sostenibilidad ambiental y de desarrollo sostenible: estado del arte y perspectivas*. Comisión Económica para América Latina Serie Manuales, n.16, pp. 77-86.
- CEPAL (2015): "Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina". JUAN PABLO JIMÉNEZ
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014): *Panorama Social de América Latina*.(LC/G.2635-P), Santiago de Chile. Naciones Unidas.
- CERC (2006): *La France en transition 1993-2005, Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale. Rapport no. 7*. La Documentation française, Paris, 2006.Disponible en: <http://www.cerc.gouv.fr/rapports/rapport7/rapport7cerc.pdf>
- CERIS – Centro de Estadística Religiosa e Investigações Sociais (2004):*Responsabilidade Social de las Empresas Multinacionales Españolas que operan en Brasil. Informe General*. Rio de Janeiro.
- CÉSPEDES, J. (1993): "Ecología y principios contables". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol.XXII, 75, abril-junio, pp.307-315.
- CFC - Conselho Federal de Contabilidade (2004): *Resolução CFC Nº 1.003. NBC T 15. Informações de Natureza Social e Ambiental*. Brasília.

- CHABRAK, M., (2012): "Money talks: the language of the Rochester School". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 25 No. 3, pp. 452-485.
- CHÁVEZ, E. S.; MIDDLETON, J. (1998): *La ecología del paisaje como base para el desarrollo sustentable en América Latina*. <http://www.brocku.ca/epi/lebk/lebk.html>
- CHESNAIS, F. (1995): *La mundialización du capital*. Syrus, Collection Alternatives Economiques, Paris.
- CHESNAIS, F. (Coord.) (1996): *La mondialisation financière – genèse, coût et enjeux*. Paris: Syros.
- CHESNAIS, F.; PLIHON, D. (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*. Akal, Madrid.
- CHEVALIER, A. (1977): "El balance social de la empresa". *Colección Forum Universidad-Empresa*. Fundación Universidad-Empresa. Madrid.
- CHRISTOPHE, B.; BEBBINGTON, J. (1992): "The French Bilan Social – a pragmatic model for the development of accounting for the environment? A research note". *British Accounting Review*, Vol. 24 No. 3, pp. 281-90.
- CHUA W.F.(1986):"Radical developments in accounting thought".*Accounting Review*.LXI(4) 601.
- CHUECA, A. G (1998): *El Derecho al Desarrollo en el Derecho Internacional de los Derechos Humanos*. En: CONTRERAS, M.; POMED, L.; SALANOVA, R. (1998) *Nuevos escenarios y nuevos colectivos de los derechos humanos*, Diputación General de Aragón, Zaragoza.
- CHURCHMAN, C.W. (1971): "On the facility, felicity and morality of measuring social change". *Accounting Review*, Vol. 46, nº 1, pp. 30-5.
- CLARKE, (2012): *IFRS: Un proceso de convergencia global. "¿Que pasa minería?"*. <http://www.quepasamineria.cl/index.php/galerias/item/1133-ifrs-un-proceso-de-convergencia-global>.
- CLAVER, E. Y GOMEZ, J. Mª (1987): "El balance social de la empresa". *Actualidad Financiera*, 19, mayo, pp. 953-970.
- CLEGG, S. and DUNKERLEY, D. (1980), *Organizations, Class and Control*, Routledge and Kegan Paul, London.
- CMEPSP - Comisión para la medición del desempeño económico y el progreso social (2009): *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*,
- CMMAD - Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo (1987): *Nuestro futuro común: Informe Brundtland de las Naciones Unidas*.
- CMPEPS (Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social) (2009): *Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social* (Comisión liderada por Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi).
- COASE, R. H. (1980): "La naturaleza de la empresa." *Información Comercial Española*, enero, 67.
- COASE, R. H. (1981): "El problema del coste social". *Hacienda Pública Española*, 68, pp. 245-274.
- COCHRAN, P. L. (2007): "The evolution of Corporate Social Responsibility". *Business Horizons*, 50, 449-454.
- COHEN, D. (1998): *Partage de la valeur ajoutée*. Paris: Documentation Française. (Rapport au Conseil d'Analyse Economique).
- COMISIÓN EUROPEA (2013): "The Gender gap in pensions in the EU", p. 34.

COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT (1971): *Social Responsiveness of Business corporations*. C.E.D., Nueva York.

CONCIALDI, P. (2001): "Bas salaires et "travailleurs pauvres". Les cahiers français, n° 304, Paris.

CÓNDOR, V.; BLASCO, P. (1997): "El estado de valor añadido consolidado". *Técnica Contable*, año XXIX, 577, enero, pp.25-32.

CONSIDERA, C. M.; PESSOA, S. A. (2012): *A distribuição funcional da renda no Brasil: 1959-2009*. Instituto Brasileira de Economia. Fundação Getúlio Vargas.

COOPER C. (1992): "The non and nom of accounting for (M)other nature". *Accounting, Auditing & Accountability J.5(3):16–39*.

COOPER, C.; COULSON, A.; TAYLOR, P. (2011): "Accounting for human rights: Doxic health and safety practices – The accounting lesson from ICL". *Critical Perspectives on Accounting*, 22, 738.

COOPER, D.; SHERER, M. (1984): "The value of corporate accounting reports: Arguments for a political economy of accounting". *Accounting, Organization and Society*, 9 (314), 207-232.

CORPORATE EUROPE OBSERVATORY (1999): "OMC: El Gobierno de las Multinacionales". Adaptación de CORPORATE EUROPE OBSERVATORY (1999): "*The WTO Millennium Bug: TNC Control over Global Trade Politics*". *Corporate Europe Observer*, n.4, julio. <http://www.xs4all.nl/ceo>. Belén Balanyá: Corporate Europe Observatory, Ecologistas en Acción, Movimiento Contra la Europa de Maastricht y la Globalización Económica.

CORRAR, L.J; PAULO, E.; FILHO, J.M.D. (2011): *Análise multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia*. 1ª ed. - 3ª reimpr - São Paulo: Atlas.

CORTÉS, F. J. (2006): "La ética empresarial desde la perspectiva de los costes de transacción. Un enfoque teórico". *Boletín Económico de ICE*, nº 2899, del 11-17 de diciembre.

COSENZA, J. P. (2003): "A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado". *Revista Contabilidade & Finanças – USP*, São Paulo, out/2003, p 7-13.

COSENZA, J. P.; GALLIZO, J. L.; JIMENEZ, F. (2002): "A participação dos agentes econômicos no valor adicionado: estudo empírico na indústria siderúrgica brasileira no período 1996-2000". *Contabilidade Vista e Revista*, Belo Horizonte, v. 13, no. 2, p. 37-66, ago.

COSENZA, J. P.; MAMEDE, E.; LAURENCEL, L. C. (2010): "Análise dos fundamentos teóricos associados à pesquisa contábil na área ambiental". *Enfoque: Reflexão Contábil*, v.29. n. 1 p. 18-38 janeiro / abril.

COSENZA, J. P.; TEIXEIRA FILHO, A. C.; LOPES, R. S. S. (2012): "Reflexão Sobre Relações Entre Poder e Contabilidade". *Contabilidade, Gestão e Governança - Brasília* · v. 15 · n. 2 · p. 78 - 94 · mai/ago.

COUDOUEL, A.; HENTSCHEL, J. S.; WODON Q. T. (2002): *Técnicas básicas y problemas interrelacionados. Volumen 1*. Disponible en Internet: <http://siteresources.worldbank.org>

CRÉDIT SUISSE (2013): *Global Wealth Report*, Zúrich: Crédit Suisse.

CUERVO, A.G. (1983): "Bases para una justificación del balance Social". Ponencias y Comunicaciones del I Congreso de AECA, AECA. pp. 555-574.

CUERVO, A.G. (1994): *Análisis y planificación financiera de la empresa*. Ediciones Civitas.

CUESTA M.; VALOR, C.; BOTIJA, M.; SANMARTÍN, S. (2002): *La responsabilidad social corporativa: una aplicación a España*. Madrid: Economistas Sin Fronteras, UNED.

- CUESTA, M.; RÍO, N. (2001): "Dinero más ético y solidario para una sociedad más humana y responsable". *Revista Noticias de Economía Pública social y Cooperativa*, n. 33, julio. Disponible en www.ecosfron.org
- CUESTA, M.; VALOR, C. (2003): "Responsabilidad social de la empresa: concepto, medición y desarrollo en España". *Boletín Económico de ICE*, n.2755, Ene. 2003.
- D'ENTREMONT, A. (1997): "Ecology, the New Population Scare". *Population Institute Research Review*, Vol. 1, nº 3.
- D'ENTREMONT, A. (1999) : "EMPRESA, ESPACIO Y MEDIO AMBIENTE". *REVISTA EMPRESA Y HUMANISMO*, VOL. i, nº 2, pp.177-221.
- DAHLMAN, C. (1982): "El problema de la externalidad". *Hacienda Pública Española*, 77, pp. 271-287.
- DANGERFIEL, A. (1979): *Informe Social de Empresa (ISE): Un Modelo Español de Balance Social*. Document S.A. Barcelona.
- DASGUPTA, A.; PEARCE, D.W. (1972): *Cost Benefit Analysis: Theory and Practice*, Macmillan, London.
- DAVID, A. (2009): "Fraudes corporativos y apropiación de la riqueza". *Convergencia*, vol.16, n.51, pp. 59-84.
- DAVIDSON, W. N.; WORRELL D.L (1988): "The Impact of Announcements of Corporate Illegalities on Shareholders return". *Academy of Management Journal*, vol. 31, n.1, pp. 195-200.
- DAVIE, S.S.K. (2007): "A colonial "social experiment": Accounting and a communal system in British-ruled Fiji". *Accounting Forum*, 31 255-276.
- DAVIES, J. (Coord.) (2008): *Personal Wealth from a Global Perspective*. UNU-WIDER Studies in Development Economics. Oxford University Press. October.
- DAVIES, J.B.; SANDSTRÖM, S.; SHORROCKS, A.; WOLFF. E.N.: (2008): *The Level and Distribution of Global Household Wealth*. Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER), Universidad de las Naciones Unidas. April.
- DAVIS, K. (1973): "The case for and against business' assumption of social responsibilities", *Academy of Management Journal*, Vol. 16 No. 2, pp. 312-22.
- DAVIS, K. (1976): "Social responsibility is inevitable", *California Management Review*, Vol. 19 No. 1, pp. 14-20.
- DE CARLO S. (2007): "The world's 2000 largest public companies". *Forbes*, 29 de marzo.
- DE FUENTES, P. (1993): "Legitimación y contabilidad medioambiental". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, 75, abril-junio, pp.317-332.
- DE LA CRUZ, D.; DE SAA-PÉREZ, P. (2003): "A resource-based view of corporate responsiveness toward employees. *Organization Studies*, 24(2):299-319.
- 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.
- DE LUCA, M. M. M. (1998): *Demonstração do Valor Adicionado. Do Cálculo da Riqueza Criada pela Empresa ao Valor do PIB*. São Paulo: Atlas.
- DeCARLO S. (2007): "The world's 2000 largest public companies". *Forbes*, 29 de marzo.

- DEEGAN, C.; GEDDES, S.; STAUNTON, J. (1995): "A survey of Australian accountants' attitudes on environmental reporting". *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 143-63.
- DEEGAN, C.; HALLAM A. (1991): "The voluntary presentation of value added statements in Australia: A political cost perspective". *Accounting and Finance*, junio, pp. 1-21.
- DEEGAN, C.; SOLTYS S. (2007): "Social accounting research: An Australasian perspective". *Accounting Forum*, nº 31, pags. 73-89.
- 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.
- DIAS, J. M.; Duarte, G. (1986): *Responsabilidade social: a empresa hoje*. Rio de Janeiro, LTC – Livros Técnicos e Científicos. Fundação Assistencial Brahma.
- 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.
- DIENHART, J. W. (2000): *Business, Institutions and Ethics*. New York: Oxford University Press.
- DIERKES, M. (1976): "Optimización del beneficio y responsabilidad social". *Esic-Market*, enero-abril, pp. 39-67.
- DIERKES, M. (1978): *Corporate Social Performance in Germany. Conceptual Developments, Practical Experience, and Political Interests*. Internationales Institut für Umwelt und Gesellschaft, Berlin.
- DIERKES, M.; PRESTON, L.E. (1977): "Corporate social accounting reporting for the physical environment: a critical review and implementation proposal". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 2 No. 1, pp. 3-22.
- DILLARD J. F.; RUCHALA, L. (2005): "The rules are no game From instrumental rationality to administrative evil". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 18 No. 5, pp. 608-630.
- DILLARD J.F.; NEHMER R.A. (1990): "Metaphorical marginalization". *Critical Perspectives on Accounting* 1(1):31-52.
- DILLARD, J. F. (1991): *Accounting as a Critical Social Science*. Ohio State University, USA.
- DILLARD, J., RIGSBY, J. T. and GOODMAN, C. (2004), "The making and remaking of organization context: duality and the institutionalization process", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 17, No. 4, p. 506-542.
- DOANE, D. (2005): "Beyond corporate social responsibility: minnows, mammoths and markets". *Futures*, vol. 37, pp. 215-229.
- DODD, E.M., Jr. (1932): "From whom are corporate managers trustees ?" *Harvard Law Review*, 45(7), 1145-1163.
- DOMÉNECH CASANS, D.; GARCÍA BENAÚ, M. A. (1987): "Análisis dinámico del valor añadido". *Técnica Contable*, año XXXIX, 459, marzo, pp. 117-128.
- DONALDSON, T. (1982): *Corporate Morality*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ. Textbooks, monographs and teaching programmes.

- DONALDSON, T., DUNFEE, T.W. (1994): "Towards a unified conception of business ethics: Integrative social contracts theory". *Academy of Management Review*, vol.19, pp. 252-284.
- DONALSON, T.; PRESTON, L. (1995): "The Stakeholders Theory Of The Corporation: Concepts, Evidence, Implications". *Academy of Management Review*, vol. 20, pp. 65-91.
- DOWBOR, L. (2004): *Brasil: tendencias de la gestión social*. Disponible en www.dowbor.com.br [Consultado 24 diciembre de 2008].
- DOWBOR, L. (2009): *A crise financeira sem mistérios*. Enero. <http://diplo.org.br>.
- DOWELL, G., HART, S. y YEUNG, B. (2000): "Do corporate environmental standards create or destroy market value?". *Management Science*, v. 46 (8), pp. 1059-1074.
- DOWLING, J.; PFEFFER, J. (1975): "Organizational legitimacy, social values and organizational behavior". *Pacific Sociological Review*, Vol. 18.
- DRUCK, M. G. (1999): *Terceirização: (des)fordizando a fábrica. Um estudo do complexo petroquímico*. São Paulo, Editora Boitempo.
- DRUCKER, P.(1993): "La Sociedad Poscapitalista. *Clásicos del Management*". Ediciones Apóstrofe, Barcelona.
- DUARTE, G. D.; DIAS, José M. Responsabilidade social: a empresa hoje. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1986.
- DUBOFF R.B.; HERMAN E.S. (1980): Alfred Chandler's new business history: a review". *Political Society* 10(1):87-110.
- EBERSTADT, N. (1973): "What history tells us about corporate responsibilities". *Business and Society Review*, Vol. 7, pp. 76-81.
- ECODES (2004): *Anuario sobre responsabilidad social corporativa en España 2003*. Disponible en www.ecodes.org.es
- ELKINGTON, J. (1990): The Environmental Audit: A Green Filter for Company Policies, Plants, Processes, and Products". *Worldwide Fund for Nature*, London.
- ELKINGTON, J. (1997): *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone, Oxford.
- ELKINGTON, J.; JENNINGS, V. (1991): "The rise of the environmental audit". *Integrated Environmental Management*, Vol. 1, pp. 8-10.
- ELLIOT, J. A. (1994): *Introduction to Sustainable Development*. Routledge, Londres.
- ELLWOOD, S.; NEWBERRY, S. (2007): "Public sector accrual accounting: institutionalising neo-liberal principles?" *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 20 No. 4, pp. 549-573.
- EPSTEIN, M.; FLAMHOLTZ, E.; MCDONOUGH, J.J. (1976): "Corporate social accounting in the United States of America: state of the arts and future prospects". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 1 No. 1, pp. 23-42.
- ERNST and ERNST (1972-1978): *Social Responsibility Disclosure Surveys*, Ernst and Ernst, Cleveland. OH.
- ESTES, R.W. (1972): "Socio-Economic Accounting and External Disclosures". *The Accounting Review*, suplment, vol. 47, pp. 284-290.
- ESTES, R.W. (1976A): "Socio-economic accounting and external diseconomies". *The Accounting Review*, Vol. 47 No. 2, pp. 284-90.

- ESTES, R.W. (1976B): *Corporate Social Accounting*, Wiley, New York, NY.
- ESTES, R.W. (1977): "The corporate social accounting model: an information system for evaluating the impact of corporations on growth, resource use and specific constituent groups within society".
- EUROSTAT - Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (2007): *Références statistiques. La note d'information sur les produits et services d'Eurostat*.
- EVRAERT, S.; RIAHI-BELKAOUI, A. (1998): Usefulness of Value Added Reporting: a review and synthesis of the literature". *Managerial Finance*, v. 24, n. 11, p. 1-15.
- FAMA, E. (1984): "Problemas de agencia y teoría de la empresa". *Información Comercial Española*, 611, julio, pp.53-65.
- FARRELL, C.; Mandel, M. (1992): "Uncommon Sense," *Business Week*, October 26, pp. 36-37.
- FAUCETT, M., (1918): "Equal Pay for Equal Work," *Economic Journal* XXVIII: 1-6. Grossman.
- FAUX, J. (2006): *The global class war: How America's bipartisan elite lost our future – and what it will take to win it back*. Wiley, Hoboken, Nueva Jersey.
- FAY, B. (1987), *Critical Social Science*, Cornell University Press, Ithaca.
- FÉDÉRATIONS DES COOPÉRATIVES MIGROS (1986): *Bilan Social 1986*. Présentation des Activités et des Objectifs Sociaux de la Communauté Migros. Zurich.
- FEE - Federation des Experts Comptables Europeenes (1995): *Environmental Accounting, Reporting and Auditing: Survey of Current Activities and Developments within the Accountancy Profession*, Brussels.
- FEENSTRA, R.C.; HANSON, G. H. (1996): "Globalización, Outsourcing and Wage inequality". *American Economic Review*, nº 86, pp. 240-245.
- FEENSTRA, R.C.; HANSON, G. H. (1999): "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United State, 1979-1990. *Quarterly Journal of Economics*, nº 114, pp. 907-940.
- FERNANDEZ, C. (1990): "El estado del valor añadido". *Técnica Contable*, año XLII, 496, abril, pp. 171-178.
- FERNANDEZ, C. (1992): "La contabilidad y el medio ambiente". *Técnica Contable*, año XLIV, 522, junio, pp.397-408.
- FERNANDEZ, C. (1993): *La información contable sobre el valor añadido y las negociaciones laborales en España*. 2º Workshop de Contabilidad de Gestión Raymond A. Konopka, Madrid.
- FERNÁNDEZ, M. (1997): "Europa ante el reto de la ecogestión". *Expansión*, 3.328, 22 de julio.
- FERNÁNDEZ, M.A.; MUÑOZ, M.J.; BALAGUER, M.R. (2005): "La Responsabilidad Social Corporativa: relaciones entre la performance social, financiera y bursátil de la empresa. *Documento de trabajo n. 23*, Universitat Jaume I. Castellón.
- FERRÁN, M. (1996): *SPSS para Windows. Programación y análisis estadístico*. McGraw-Hill de Informática.
- FERREIRA, C. (2000): *Da contabilidade e do meio ambiente*. Lisboa: Vislis Editores.
- FERREL, O. C., FRAEDRICH, J.; FERREL, L. (2001): *Ética Empresarial: Dilema, Tomadas de Decisões e Casos*. Rio de Janeiro.
- FERRER, M.; PELÁEZ, A. (1996): *Población, ecología y medio ambiente*. Enusa, Pamplona.

- FERRUZ, L. (1994): *Dirección financiera*. Gestión 2000, Barcelona.
- FIEDLER, B.; LEHMAN, G. (1995): "Accounting, accountability and the environmental factor", *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 195-204.
- FIRTH, D. (1993): Bias reduction of maximum likelihood estimates. *Biometrika*, v. 80, n.1, pp.27-38.
- FITCH, G. (1976): "Achieving corporate social responsibility" *Academy of Management Review*, 1(1), 38-46.
- FLAMHOLTZ, E. (1976): "Contabilidad de recursos humanos. *Coste y Valor*". *Esic-Market*, 19, enero-abril, pp. 69-95
- FLORES, M. (1989): "El estado del valor añadido". *Técnica Contable*, n 492, pp.515-520.
- FOLADORI G. T. H. (2000): "Enfoque Técnico y Enfoque Social de la Sustentabilidad". *Revista Paranaense Desenvolvimento*, Curitiba, n.98, p. 67-75, jan-jun.
- FONTENEAU, G. (2003): *Responsabilidad Social Corporativa: Previendo sus Implicaciones Sociales*. Lagis/lisdinys ensayo, (E002) octubre 2003.
- FORÉTICA - Foro para la Evaluación de la Gestión Ética (2002): *La responsabilidad social empresarial*. Disponible en www.foretica.es [Consultado 20 octubre de 2004].
- FORTUNE (2012): *Fortune's Global 500: The World's Largest Corporations*. Enero, 5.
- FRANKENTAL, P. (2001): "Corporate social responsibility – a PR invention?". *Corporate Communications: An International Journal*, 6 (1), pp. 18-23.
- FREEDMAN, M.; JAGGI, B. (1988): "An analysis of the association between pollution disclosure and economic performance", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1 No. 2, pp. 43-58.
- FREIJE, 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.
- FRIAS, I.; FERNANDEZ, L.A. (1995): *Estudio comparativo del valor añadido, el empleo y la productividad en el sector de transportes y comunicaciones en los países de la UE en el 1980-1990*. ASEPELT-España. Reunión Anual. IX., 2: 477- 493.
- FRIED, M., PLIHON, D., SABORD, M. (1997): "Les entreprises sont-elles riches ou pauvres? Une analyse d'après les comptes des entreprises". *Problèmes économiques*. n. 9, Mai.
- FRIEDMAN, M. (1962): *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, IL.
- FRIEDMAN, M. (1970): "The Social Responsibility of Business is Increase Its Profits". N.Y.: *New York Times Magazine*, 13 set.
- FUJII, G.; RUESGA S.M. (2004): "Introducción: El trabajo en un mundo globalizado". En: *El trabajo en el mundo globalizado*, FUJII, G. y RUESGA, S. M (Coord.), Pirámide, Madrid.
- FURTADO, Celso. (1999): *O longo amanhecer*, Rio de Janeiro. Ed. Paz e Terra.
- GALAMBOS L. (1975): *The public image of big business in American, 1880–1940, a quantitative study in social change*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- GALBRAITH, J. (1984): *El nuevo estado industrial*. Ariel Economía, Madrid.
- GALLHOFER S.; HASLAM J.; ROPER J. (2001): "Applying critical discourse analysis: struggles over takeovers legislation in New Zealand". *Advances in Public Interest Accounting* 8:121–156.

- GALLHOFER, S.; HASLAM, J. (1995): "Worrying about environmental auditing". *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 205-18.
- GALLHOFER, S.; HASLAM, J.; VAN DER WALT, B. (2011): "Accountability and transparency in relation to human rights: A critical perspective reflecting upon accounting, corporate responsibility and ways forward in the context of globalisation". *Critical Perspectives on Accounting* 22 (2011) 765– 780.
- GALLIZO, J.L. (1990): *El valor añadido en la información contable de la empresa: análisis y aplicaciones*. ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GALLIZO, J.L. (1993): "El Estado de Valor Añadido". *Los estados financieros complementarios*. Dirección y Coordinación GALLIZO, J.L. Ed. Pirámide, Madrid.
- GALLIZO, J.L.; MC LEAY, S. (1989): "Algunas observaciones sobre la contabilidad del valor añadido en los informes anuales de compañías y bancos". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, v. 13, nº 59, abr-jun, pp. 503-511.
- GALLO, M. A. (1980): *Responsabilidades sociales de la Empresa*, Universidad de Navarra, Bilbao.
- GAMBOA E. V. (2005): "El combate de la pobreza en el mundo contemporáneo". *Aposta Revista de Ciencias Sociales*, nº 21, Oct. <http://www.apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/velazco1.pdf>
- GARBAGE B. A. (2003): "A critique of fraudulent financial reporting: 1987–1997". *Critical Perspectives Accounting*, 125–48.
- GARCÍA D J.; CASTELLANOS, M. (1993): "Responsabilidad social de la dirección estratégica en la política de medio ambiente". *Boletín de Estudios Económicos*, v. XLVIII, 149, ago, pp.327-341.
- GARCIA E.S. (1982): *Responsabilidad social y balance social de la empresa*. Fundación MAPFRE, Madrid.
- GARCÍA, M.; PRADO, R. (1994): *Ecología, relaciones industriales y empresa*. Fundación BBV, Bilbao
- GARDETTI, M. A. (2004): *Diferencias entre sustentabilidad corporativa y RSC*. *World Resources Institute*. Conferencia titulada: Eradicating Poverty through Profit. San Francisco (USA), dec.
- GARRIDO, S. (1980): "La responsabilidad social de la empresa y su medición". *Economía Industrial*, 196, abril, pp.10-22.
- GARRIDO, S.; RODRÍGUEZ, J. (1980): "Contabilidad social: modelos y técnicas". *Economía Industrial*, 196, pp. 23-33.
- GENO, B.J. (1995): "Accounting for sustainability: an exploration of accounting needs in the ecologically rational society", *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 176-94.
- GIDDENS A. (1979): *Central problems in social theory: action, structure and contradiction in social analysis*. Berkley: University of California Press;.
- GILBERT, M.H. (1970): "The Asset Value of the Human Organisation". *Management Accounting*, July, 1970.
- GILDER, G. (1986): *El Espíritu de Empresa*. Espasa Calpe, Madrid.
- GINER, B. (1992): "La responsabilidad social de la empresa: la información medioambiental". *Técnica Contable*, 527, pp. 681-692.
- GITLI, E. (1997): *La industria de la maquila en Centroamérica. Informe para el Seminario Subregional de Empleadores de Centro América y República Dominicana*, San José.

- GLOBAL COMPACT (2005): *Los 10 principios del Global Compact*. Disponible en: www.globalcompact.org
- GOERLICH, F. J.; IVARS, M. M.; GARCÍA, F.P. (2008): *Crecimiento y convergencia en la Unión Europea*. En: GALDUF, J. M (Coord.) *Economía de la Unión Europea*, Thompson Civitas.
- GÓMEZ SABAÍNI, J. C.; JIMÉNEZ, J. P.; PODESTÁ A., (2010): "Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe". *Documentos de Proyecto*, N° 309 (LC/W.309), Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- GONZÁLEZ, J. (2008): *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. Ediciones Pirámide
- GONZÁLEZ, M.C; MARTÍNEZ, C.V.; MERINO, I.K. (2003): "Promoción institucional de la Responsabilidad Social Corporativa. Iniciativas internacionales y nacionales". *Boletín Económico de ICE* nº 2779. 22-28, septiembre.
- GONZALO (1990), J.A. *El valor añadido en la información contable de la empresa: Análisis y aplicaciones*, ICAC. Madrid.
- GORDON, K. (2001): *The OECD guidelines and other corporate responsibility instruments: a comparison*. Organization por Economic Cooperacion and Development – OECD –, Dec. p.1-16.
- GOYANO, J. (2004): "Balanço Social : marketing ou prestação de contas?. *Razão contabil*, maio.
- GRAHAM, C. (2009): "Accounting and subalternity: enlarging a research space". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 22 Iss: 3 pp. 309 – 318.
- GRAÑA, J. M. (2007): "Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005". *Documentos de Trabajo 8*. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo. Buenos Aires.
- GRANT, C. (1991): "Friedman falacies". *Journal of Business Ethics*, 10, 907-914.
- GRAY R., JAVAD, M., POWER, D.; SINCLAIR, D. (2001): "Social and Environmental Disclosure and Corporate Characteristics: A Reserch Note and Extension". *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 28, n. 3 y 4, pp 327-356.
- Gray, R. (1990): "Accounting and economics: the psychopathic siblings: a research essay", *British Accounting Review*, Vol. 22 No. 4, pp. 373-88.
- GRAY, R. (1993): *Accounting for the Environment*. Paul Chapman Publishing Ltd.
- GRAY, R. (2000): "Currents developments and trends in social and environmental auditing, reporting and attestation: A review and comment". *International Journal of Auditing*, n.4, pp. 247-268.
- GRAY, R. (2002a): "The social accounting project and Accounting Organizations and Society: Privileging engagement, imaginings, new accountings and pragmatism over critique?". *Accounting, Organizations and Society*, v. 27, pp 687-708.
- GRAY, R. (2002b): *Of Messiness, Systems and Sustainability: towards a more social and environmental finance and accounting*. *British Accounting Association*, vol. 34, n.4, pp. 357-386.
- GRAY, R. (2005): *Taking a Long View on What We Now Know About Social and Environmental Accountability and Reporting*. I CSEAR Conferencia en Leiria, Portugal.
- GRAY, R.; BEBBINGTON, J.; MCPHAIL, K. (1994): "Teaching ethics in accounting and the ethics of accounting teaching: educating for immorality and a possible case for social and environmental accounting education". *Accounting Education*, Vol. 3 No. 1, pp. 51-75.

- GRAY, R.; BEBBINGTON, J.; WALTERS, D. (1993): *Accounting for the Environment*, ACCA, London.
- GRAY, R.; COLLISON, D. (1991): "The environmental audit: green-gauge or whitewash". *Managerial Auditing Journal*, 6 No. 5, pp. 17-25.
- GRAY, R.; KOUHY, R.; LAVERS, S. (1995a): "Corporate Social and Environmental Reporting: A Review of the Literature and a Longitudinal Study of UK Disclosure". *Accounting, Auditing and Accountability*, Vol. 8, No. 2, pp. 47-77.
- GRAY, R.; KOUHY, R.; LAVERS, S. (1995b): "Methodological themes: constructing a research database of social and environmental reporting by UK companies". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 8 No. 2, pp. 78-101.
- GRAY, R.; OWEN, D.L.; ADAMS, C. (1996): *Accountability and accounting*. London: Prentice Hall.
- GRAY, R.; OWEN, D.L.; MAUNDERS, K. (1987): *Corporate Social Reporting: Accounting and Accountability*, Prentice-Hall, London.
- GRAY, R.; OWEN, D.L.; MAUNDERS, K. (1988): "Corporate social reporting: emerging trends in accountability and the social contract". *Accounting Auditing Accountability Journal*, v.1 n.1.6-20.
- GRAY, R.; PERKS, R. (1982): "How desirable is social accounting?". *Accountancy*, v. 93, pp.101-2.
- GRAY, R.; LAUGHLIN, R. (2012): "Green accounting and the Blue Meanies". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 25 No. 2, pp. 228-255.
- GRAY, S. J. y MEEK, G. K. (1988): "The value added statement: An innovation for US companies?". *Accounting Horizons*, junio, pp. 73-81
- GRAY, S.J.; MAUNDERS. K.T. (1980): *Value Added Reporting: Uses and Measurement*. Association of Certified Accountants. London.
- GRAY, S.J.; MCSWEENEY, I.B.; SHAW, J.C. (1984): *Information Disclosure and the Multinational Corporation*, Wiley, Chichester.
- GRCIC, J.M. (1985): "Democratic capitalism: developing a conscience for the corporation", *Journal of Business Ethics*, Vol. 4, pp. 145-50.
- GRI - GLOBAL REPORTING INITIATIVE (2011): *Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad*.
- GROJER, J.E.; STARK, A. (1977): "Social accounting: a Swedish attempt". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 2 No. 4, pp. 349-86.
- GROSSE, R.; BEHRMAN, J. (1992): "Theory in International Business". *Transnational Corporations*, 1: 93-126.
- GRUPO DE OPINIÓN PÚBLICA (2003) "Barómetro Empresarial. V Encuesta Anual a Líderes Empresariales." Universidad de Lima.
- GRZYBOWSKI, C. (2013): "Medidas da riqueza. Mudar mentalidades e práticas: um imperativo.
- GUEDES, A. L. (2003): "Interdependência e globalização: reconhecendo a importância das relações entre governos e empresas transnacionais". En: OLIVEIRA, O.: DALRI JUNIOR, A. (org). *Relações Internacionais e o confronto com seus paradigmas - Interdependência e a sociedade global*. Ijuí - RS, UNIJUI.
- GÜNDLING, L. (1990): "Our responsibility to future generations". *American Journal of international law*, 212.
- GUTHRIE, J.; PARKER, L.D. (1989): "Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory". *Accounting and Business Research*, Vol. 9 No. 76, pp. 343-52.

- GUTHRIE, J.; PARKER, L.D. (1990): "Corporate Social Disclosure Practice: A Comparative International Analysis". *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 3, pp. 159-175.
- GUTHRIE, J.E.; MATHEWS, M.R. (1985): "Corporate social accounting in Australasia". *Corporate Social Performance and Policy*, Vol. 7, pp. 251-77.
- HARDOON, Deborah (2015): "Riqueza: tenerlo todo y querer más". *Informe Temático de Oxfam*. <https://www.oxfam.org/es/informes/riqueza-tenerlo-todo-y-querer-mas>.
- HARGREAVES, J. Y BAUMAN, J. (1975): *Business Survival and Social Change*. Ed. A.P.B., Londres.
- HARSTAD B.; SVENSON, J. (2011): "Bribes, Lobbying, and Development". *American Political Science Review*. Vol. 105, No. 1, February.
- HART, S.L. (1995): "A Natural-Resource-Based View of the Firm". *Academy of Management Review*, vol. 20, 4, pp.986-1014.
- HARTE, G.; OWEN, D.L. (1991): "Environmental disclosure in the annual reports of British companies: a research note". *Accounting Auditing and Accountability Journal*. Vol. 4, pp. 51-61.
- HARTE, G.; OWEN, D.L. (1992): "Current trends in the reporting of green issues in the annual reports of United Kingdom companies". En: OWEN, D.L. (Ed.), *Green Reporting: Accountancy and the Challenge of the Nineties*, Chapman and Hall, London, pp. 166-200.
- HARTE, G.F.; OWEN, D.L. (1987): "Fighting de-industrialization, the role of local government social audits", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12 No. 2, pp. 123-42.
- HAWLEY, A. H. (1966): *Ecología humana*. Tecnos, Madrid.
- HEINZE, G.; SCHEMPER, M. (2002): "A solution to the problem of separation in logistic regression". *Statistics in Medicine*, v. 21, p. 2409-2419.
- HELD, D. (1980): *Introduction to Critical Theory: Horkheimer to Habermas*. University of California Press, Berkeley.
- HENRIQUES, A. (2001): "Civil society and social auditing". *Business Ethics: A European Review*, 10 (1): 40-44.
- HERBOHN, k.; HERBOHN, J. (1999): "Accounting for forests in social, economic and political contexts". *Accounting Forum*, 23 (4): 408-408.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. (2009): "¿Lex Mercatoria Derechos Humanos? Los sistemas de control de las empresas transnacionales". En ZUBIZARRETA, J. H.; RAMIRO, P. (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Icaria, Barcelona.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. H.; RAMIRO, P. (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Icaria, Barcelona.
- HERNÁNDEZ, T., MELLADO, R., ORTEGA, D., RAZETO, M., (2004): "Experiencias de organizaciones de la sociedad civil y empresas". *Documentos focalizados. Acción ciudadana por la responsabilidad social de las empresas*. Red puentes. Chile. Junio.
- HERNÁNDEZ, J. (2006): "Las empresas transnacionales españolas en América Latina. Los códigos de conducta como sistemas atípicos de regulación de las relaciones laborales". *Lan Harremanark*, n. 14, Universidad del País Vasco.
- HERNÁNDEZ, M.C. (1997). *El valor añadido como indicador económico de la responsabilidad social de la empresa: una aplicación empírica*. Tesis Doctoral. Universidad de la Laguna. Diciembre.

- HERNÁNDEZ, M.C; MEDINA, U.H. (1999): "Propuesta de un modelo de Estado de Valor Añadido (EVA). Estudios Financieros". *Revista de Contabilidad y Tributación. Comentarios, casos prácticos*. (195): 191-216.
- HICKS, J. (1974): *The crisis in keynesian economics*, Oxford, Basic Blackwell, (traducción en francés: Fayard, París, 1988).
- HILL, CH.; JONES, T. (1992): "Stakeholder-Agency Theory". *Journal of Management Studies*, 2, March, pp. 131-154.
- HINDLE, P.; WHITE, P.; MINION, K. (1993): "Achieving real environmental improvements using value: impact assessment". *Long Range Planning*, Vol. 26 No. 3, pp. 36-48.
- HINES, R. (1988): "Financial accounting: in communicating reality we construct reality". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 13 No. 3, pp. 251-61.
- HINES, R. (1991): "On valuing nature". *Accounting Auditing and Accountability Journal*. Vol. 4 No. 3, pp. 27-9.
- HOFFMANN, R. (2001): "Distribuição de Renda e Crescimento Econômico". *Estudos Avançados*, 15 (41), 67-76.
- HOPPER T.; ARMSTRONG, P. (1991): "Cost accounting, controlling labour and the rise of conglomerates". *Accounting, Organizations and Society*, 16, pp. 405-438.
- HOPPER, T. and POWELL, A. (1985): "Making Sense of Research into the Organizational and Social Aspects of Management Accounting: A Review of Its Underlying Assumptions". *Journal of Management Studies*, pp.429-65. Reprinted in Belkaoui, A. (1988): "Inquiry and Accounting", *Quorum Books*, New York, pp. 72-108.
- HOPPER, T. STORY, J.; WILLMONT, H. (1987): "Accounting for Accounting: Towards the Development of a Dialectical View". *Accounting, Organizations and Society*, pp.437-56.
- HOPWOOD, A.G. (1976). "Editorial: The path ahead". *Accounting, Organizations and Society*, 1.
- HOQUE, Z.; HOPPER, T. (1994): "Rationality, accounting and politics: a case study of management control in a Bangladeshi jute mill". *Management Accounting Research*, Vol. 5, No. 1, pp. 5-30.
- HOSMER, D. W.; LEMESHOW S. (2000): *Applied Logistic Regression, 2nd ed.*, New York; Chichester, Wiley.
- HOUBEN, H. (2006): *Une analyse marxista de la globalisation actuelle*. Instituto d'Etudes Marxistes, abril. <http://www.marx.be>, pp. 1-2.
- 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.
- HUSILLOS, F.J. (2007): "Una aproximación desde la teoría de la legitimidad a la información medioambiental revelada por las empresas españolas cotizadas". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXVI, nº. 133, pp. 97-121.
- HUSSON, M. (1998): *Misère du capital*. Paris, Syros. <<http://hussonet.free.fr/mdk.pdf>>.
- HUSSON, M. (2007): "Trabalhar mais, para ganhar menos". *Le monde Diplomatique Brasil*.
- HUSSON, M. (2007): *Política industrial y deslocalización en el País Vasco*. Consejo Económico y Social de País Vasco. Bilbao.

HUSSON, M. (2001): "¿Fin del trabajo o reducción de su duración?" *Veredas* n°2. UAM Xochimilco, México.

I.S.E.A - Institute of Social and Ethical Accountability (1999): *Norma AA-1000AS - Assurance Standard*. Londres.

ICAEW - Institute of Chartered Accountants in England and Wales (1975): *The Corporate Report*, Londres.

IFAC – International Federation of Accountants/International Management Accounting Practice Statement (1998): *Management Accounting concepts*. Informe revisado, marzo.

INE - Instituto Nacional de Estadística (1990): *Encuesta de Comercio Interior*, 1988.

INSTITUTO ETHOS (2003): "Ética e valores nas empresas: em direção às corporações éticas". por Victor Pinedo. *Reflexão*. Ano 4, Nº 10. Outubro.

JARA, L.A.; TORRES E.; MONEVA J.M. (2006): "Propuesta de una metodología para la obtención de requerimientos de responsabilidad social corporativa". *Panorama Socioeconómico*, julio, año/vol. 24, nº 32. Universidad de Talca, Talca, Chile, pp.58-69.

JENSEN, M. C; RUBACK, R. S. (1983): "The market for corporate control: the scientific evidence". *Journal of Financial Economics*, v. 11, n. 1-4, p. 5-50.

JENSEN, M.; MECKLING, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*, vol. 3, October, pp.305-360.

JOHNSON, H. T.; KAPLAN, R. S (1993): *Contabilidade gerencial: a restauração da relevância da contabilidade nas empresas*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

JOHNSON, H.L. (1979): *Disclosure of Corporate Social Performance*. Praeger, New York, NY.

JONES (1995): "What happened with The Corporate Report?"

JUPE, R. (2012): "The privatization of British Energy: Risk transfer and the state". *Accounting, Organizations and Society*, no. 37, 116–129.

KAPP, W. (1966): *Los costes de la empresa privada*. Oikos-Tau, Barcelona.

KASSAI, J. R.; KASSAI, S.; SANTOS, A.; ASSAF NETO, A. (2000): *Retorno de investimento. Abordagem matemática e contábil do lucro empresarial*. São Paulo, Atlas.

KATZ, K. ; KAHN, R. (1983): *Psicología social de las organizaciones*. Trillos, México.

KELLER, R. (1983): "El balance social". I Congreso de AECA. AECA, pp. 519-521

KELLY, M. (2001): *The Divine Right of Capital*. Berrett-Koehler, San Francisco, pp. 33-35. En: DOWBOR, L. (2008): *Democracia Econômica*. São Paulo: Editora Vozes.

KILLIAN, S. (2010): "No accounting for these people": Shell in Ireland and accounting Language. *Critical Perspectives on Accounting*, 21, 711–723.

KIRKHAM L.M. LOFT A. (1993): "Gender and the construction of the professional accountant". *Accounting Organization and Society*, 18(6):507–558.

KLEIN, E.; TOKMAN, V. (2000): "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización". *Revista de la CEPAL*, n. 72. Diciembre.

KLEIN, N. (2007): *La Doctrina del Shock. El auge del capitalismo del desastre*, Barcelona, Paidós.

KOLKO G. (1963): *The triumph of conservatism: a reinterpretation of American history 1900–1916*. London: Collier-Macmillan.

- KORTEN, D. C. (1995): *When corporations rule the World*. West Hartford, Conn, EUA: Kumarian Press.
- KREPS T. J. (1940): *Measurement of the social performance of business investigation of concentration of economic power*.
- KROETZ, C. E. (2008): *Relevancia de la información sobre responsabilidad social para la generación de riqueza organizacional y social*. Tesis Doctoral. Universidad de Zaragoza.
- KROETZ, C. E. (2000): *Balanço Social: teoria e prática*. São Paulo : Atlas.
- KUROSAWA, K. (1980): *Un enfoque estructural del concepto y medición de la productividad*. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- KURZ, R. (2009): *A esquerda e a dialética sujeito-objeto do fetichismo moderno*. IHU On-Line. 14 de outubro. Disponible en: <http://www.ihuonline.unisinos.br>. Consultado en 29/10/2009.
- KUZNETS, S. (1955): "Economic Growth and Income Inequality". *The American Economic Review*, Vol. 45, No. 1. (Mar), pp. 1-28.
- LAGAMBRA, A.; 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.
- LANGTON, J. (1981): *El valor social de la empresa. Razones y causas. El balance social de la empresa las instituciones financieras*. I Jornadas de estudio sobre Economía y Sociedad, Banco Bilbao, Madrid, pp.223-233.
- LARRINAGA, C. (2001): "Aspectos sociales y políticos del estado de valor añadido". *Revista de Contabilidad*. 4 (8): 35-62.
- LARRINAGA, C.; MONEVA J.M.; LLENA F.; CARRASCO, F.; CORREA, C. (2002): *Regulación contable de la información medioambiental. Normativa española e internacional*. AECA, Madrid.
- LASCH, C. (1996): *La rebelión de las élites y la traición de la democracia*. Paidós, Barcelona.
- LAUGHLIN, R.; LOWE, A. (1989): " A Critical Analysis of Accounting Thought: Prognosis and Prospects for Understanding and Changing Accounting Systems". En: COOPER, D.; HOPPER, T. (Eds.), *Critical Accounting*, Macmillan, New York.
- LAUGHLIN, R.C.; PUXTY, A.G. (1986): "The socially conditioning and socially conditioned nature of accounting: a review and analysis through Tinker's Paper Prophets". *The British Accounting Review*, Vol. 18 No. 1, pp. 17-42.
- LAVARDA, C. E. F.; BARRACHINA, M.; FELIU, V. M. R. (2008): "Paradigmas de investigación en Contabilidad de Gestión". *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, Rio de Janeiro, v.13, n.1, p.1, jan./abril.
- 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).
- LE BRAS, H. (1994): *Les limites de la planète. Mythes de la nature et de la population*. Flammarion, Paris.
- Le Monde Diplomatique Brasil*. [Http://www.diplomatique.org.br/edições_especiais_artigo.php?id=11](http://www.diplomatique.org.br/edições_especiais_artigo.php?id=11)
- LEDGERWOOD, G.; STREET, E. Y THERIVEL, R. (1992): *The Environmental Audit and Business Strategy: A Total Quality Approach*. Londres: Pitman Publishing.

- LEE, T.A. (2006): "Going where no accounting historian has gone before A counterfactual history of the early institutionalization of modern public accountancy". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 19 No. 6, pp. 918-944.
- LEHMAN C.; TINKER ,T., (1987): "The 'real' cultural significance of accounts". *Accounting Organization and Society*, 12(5):503–522.
- LEHMAN, C. (1987): "Accounting ethics: surviving survival of the fittest". *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 2.
- LEHMAN, C. (1992): *Accounting's changing role in social conflict*. New York: Markus Wiener Publishing.
- LEHMAN, C. and TINKER, T. (1987): "The 'Real' Cultural Significance of Accounts". *Accounting, Organizations and Society*, pp. 503- 22.
- LEHMAN, C.; OKCABOL, F. (2005): "Accounting for crime". *Critical Perspectives on Accounting*, 16 613–639.
- LEHMAN, G. (2004): "Social and environmental accounting: trends and thoughts for the future. *Accounting Forum*, n. 28, pp. 1-5. 345
- LEPAGE, H. (1979): *Autogestión y capitalismo. Respuesta a la Anti-economía*. ADP. 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.
- LIKERT, R. (1969): *El factor humano en la empresa. Su dirección y valoración*. Deusto, Bilbao.
- LINDBLOM, C.E. (1983): "The concept of organizational legitimacy and its implications for corporate social responsibility disclosure", Working Paper No. 7, Public Interest Section, AAA.
- LINDBLOM, C.E. (1984): "The accountability of private enterprise: private – no, enterprise – yes". En: Tinker, A.M. (Ed.), *Social Accounting for Corporations*, Marcus Weiner, New York, NY.
- LINDENBOIM, J. (2015): *Hacia el empleo pleno y la distribución equitativa del ingreso*. <http://www.econ.uba.ar/planfenix/docnews/Politica%20el%20pleno%20empleo/Lindenboim.pdf>
- LINOWES, D.F. (1972): "Socio-economic accounting" *Journal of Accountancy*, v. 142, pp. 37-42.
- LIVINGSTONE, J.L.; GUNN, S.C. (1974): *Accounting for Social Goals: Budgeting and Analysis of Nonmarket Projects*, Harper and Rowe, New York, NY.
- LLANO A.; LLANO C. (1999): "Paradojas de la ética empresarial". *Revista Empresa y Humanismo*, vol. I, nº 1/99, pp.29-50.
- LLANO CIFUENTES, A. (1988): *La nueva sensibilidad*. Espasa Calpe, Madrid.
- LLENA, F (2001): "La información sobre la responsabilidad social: la Contabilidad Social". [en línea] 5campus.com, Medio Ambiente <<http://www.5campus.com/leccion/medio21>> [consultado en mayo de 2012].
- LLENA, F. (1999): *La Contabilidad en la Interacción Empresa-Medio Ambiente. Su contribución a la Gestión Medioambiental*. Tesis Doctoral, Universidad de Zaragoza.

LLENA, F., MONEVA, J.M.; HERNÁNDEZ, B. (2007): "Environmental disclosures and compulsory accounting standards: the case of Spanish annual reports". *Business Strategy and Environmental*, vol. 16(º1) pp. 50-63.

LÓDOLA, A.; P. VELASCO (2011): "El impuesto a la transmisión gratuita de bienes. Su reincorporación en la Provincia como instrumento eficiente en la búsqueda de la igualdad de oportunidades". *Cuadernos de Economía*, Nº 78, Buenos Aires, Ministerio de Economía.

LOPES DE SÁ, A. (2002): *Ética. A Revolução necessária*. UNA Editoria, Belo Horizonte.

LOWE, E.; TINKER, A. M., (1977b): "Siting the Accounting Problematic: Towards an Intellectual Emancipation of Accounting". *Journal of Business Finance and Accounting*, pp. 263–276.

LYOTARD, J. F. (1984): *The postmodern condition: A report on knowledge*. University Of Minnesota Press, Minneapolis.

MACHADO, M. R.; NASCIMENTO, A. R.; MURCIA, F. D. (2009): *Análise crítica - epistemológica da produção científica em Contabilidade Social e Ambiental no Brasil*. <http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos92009/302.pdf>

MARION. J. C. (2003): *Qual o futuro da Contabilidade na Nova Economia?* <http://www.apтус-net.com.br/textos.asp?codigo=2256&tipo=A>

MARQUÉS, E. (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.

MASALIAS, C.G. (2004): *Consultoría sobre cumplimiento de estándares sociales y responsabilidad social empresarial en empresas transnacionales*. Programa Laboral de Desarrollo. PLADES. Perú. <http://www.plades.org.pe/publicaciones/estudios/vigilanciasocial/>

MASSE, P. ; BERNARD, P. (1969): *Les dividendes du Progrés*, Editions du Seuil, París.

MATHEWS, M.R. (1984): "A suggested classification for social accounting research". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 3, pp. 199-221.

MATHEWS, M.R. (1985): "The case for social accounting". *Accounting Forum*, v. 8 n.3, pp.23-49.

MATHEWS, M.R. (1987): "Social responsibility accounting disclosures and information content for shareholders: a comment", *British Accounting Review*, Vol. 19 No. 2, pp. 161-7.

MATHEWS, M.R. (1993): *Socially responsible accounting*. Chapman and Hall, London.

MATHEWS, M.R. (1994): "Recent developments in social and environmental accounting". *Accounting Forum*, Vol. 18 No. 1, pp. 5-22.

MATHEWS, M.R. (1997): "Twenty-five years of social and environmental accounting research. Is there a silver jubilee to celebrate?". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. Vol. 10, nº 4, pp. 481-531.

MATHEWS, M.R.; PERERA, M.H.B. (1995): *Accounting Theory and Development*, 3rd ed., Thomas Nelson Australia, Melbourne.

MATTESSICH, R. (1994): "Accounting as a cultural force: past, present and future". *The European Accounting Review*, v. 3, n. 2, p. 354-374.

MAUNDERS, K. (1986): "Employee reporting". *Development Financial Reportin*, Philip Southampton, pp. 171-194.

MAUNDERS, K.T.; BURRITT, R.L. (1991): "Accounting and the ecological crisis". *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 4 No. 3, pp. 9-26.

- MAYO, E. (1959): *Los problemas humanos de una civilización industrial*. Ediciones Galatea, Buenos Aires. (Version en ingles: *The humans problems and industrial civilization*, 1933).
- MCADAM, T. W. (1973): "How to put corporate responsibility into practice". *Business and Society Review/Innovation*, 6, 8-16.
- MCKINLAY A; STARKEY K., (editors) (1998): "Foucault, management and organization theory: from panoptical to technologies of the self". London Sage.
- MCLEAY (1983): "Value Added: a comparative study". *Accounting Organizations and Society*, vol. 8, nun.1, pp. 31-56.
- MCPHAIL, K.; GORRINGE, T.; GRAY, R. (2004): "Accounting and theology, an introduction Initiating a dialogue between immediacy and eternity". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 17 No. 3, pp. 320-326.
- MERINO B.; MAYPER A. (2001): "Securities legislation and the accounting profession in the 1930s: the rhetoric and reality of the American dream". *Critical Perspectives on Accounting*, 12(4):501–525.
- MERINO, B.D.; NEIMARK, M.D. (1982): "Disclosure regulation and public policy: a socio historical appraisal", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 1 No. 1, pp. 33-57.
- MILANI FILHO M. (2008): "Responsabilidade social e investimento privado: entre o discurso e a evidencição". *Revista Contabilidade e Finanças*. USP. São Paulo. V.19. n.47.pp.89-101.
- MILANOVIC, B. (2011): *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*.
- MILANOVIC, B. (2013): "Global Income Inequality in Numbers: in History and Now". *Global Policy*, Vol. 4, Issue 2, pp. 198–208, May .
- MILANOVIC, B. (2009). "Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio: The Story of the Past Two Centuries." Documento de trabajo de investigación sobre políticas 5044. Washington D.C.: Banco Mundial.
- MILANOVIC, B. (2012): *Global Income Inequality: The Past Two Centuries and the Implications for the Next*. World Bank Training Poverty and Inequality Analysis Course, París.
- OXFAM (2014): *Gobernar para las elites: Secuestro democrático y desigualdad económica*. Oxford: Oxfam.
- MILL, J. S. (1848): *Principios de Economía Política*.
- MILNE, C.D.A. (1992): *Handbook of Environmental Law*. Royal Forest and Bird Protection Society, Wellington.
- MILNE, M.J. (1991): "Accounting, environmental resource values, and non-market valuation techniques for environmental resources: a review". *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 4 No. 3, pp. 81-109.
- MINEIRO, J. (2014): *Desigualdades, serviços públicos e justiça global*. Observatório das Desigualdades e-Working Paper N.º 3/2014. Lisboa.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2005): "Hacia una política de fomento de la Responsabilidad Social de las Empresas CIRIEC-España". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 53, noviembre 2005, pp. 11-18.
- MISHAN, E.J. (1975): "The postwar literature on externalities: an interpretive essay". *Journal of Economic Literature*, Vol. 13 No. 1, pp. 1-28.
- MOBLEY, S.C. (1970): "The challenges of socio-economic accounting". *The Accounting Review*, Vol. 45 No. 4, pp. 762-8.

- MONEVA J.M.; LLENA, F. (2006): "Contabilidad y información medio ambiental de la empresa: Antecedentes y situación actual. En: Gallizo, J.L. (ed) :*Responsabilidad social y información medioambiental de la empresa*, AECA y Universitat de Lleida, Madrid, pp. 121-137.
- MONEVA, J.M. (2005): "Información sobre responsabilidad social corporativa: situación y tendencias. *Revista Asturiana de Economía*.
- MONEVA, J.M.; LLENA, F. (1996): "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.
- MORLEY, M. F. (1979): "The Value Added Statement in Britain". *The Accounting Review*. Vol. LIV, 3, julio. pp. 618-629.
- MORLEY, M. F. (1986): "Value Added Reporting". En: Thomas A. Lee: *Developments in Financial Reporting*, Southampton, pp. 251-269.
- MUÑOZ (1989): "EL estado contable del valor añadido". *Actualidad Financiera*, 29, pp.1901-07.
- MUÑOZ, C. (1987): *Aportaciones contables a los nuevos objetivos y enfoques socioeconómicos de la empresa*. IPC. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- MURPHY, K. M. ;WELCH, F. (1992): "The Structure of Wages". *Quarterly Journal of Economics* 107: 285 - 326.
- NAPIER C. J. (2006): "Accounts of change: 30 years of historical accounting research". *Accounting, Organizations and Society*, 31 (2006) 445–507
- NAREDO, J. M. (1997):*Sobre el origen, el uso y el contenido del término sostenible*. <http://habitat.aq.upm.es/cs/p2/a004.html>
- NASCIMENTO, A.R.; SANTOS, A.; SALOTTI , B.; MÚRCIA, F. D. (2009): "Disclosure social e ambiental: análise das pesquisas científicas veiculadas em periódicos de língua inglesa. *Revista Contabilidade Vista & Revista*. Univ. Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, v. 20, n.1, p.15-40.
- NEFFA, J. C. (1998): *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y sus crisis*. Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación. Editorial Lumen, Buenos Aires.
- NEIMARK, M, Y TINKER, T. (1986): "The social construction of management accounting controls. *Accounting, Organization and Society*, 11 (3), 369-395.
- NEU, D. (1992): "Reading the regulatory text: regulation and the new stock issue process. *Critical Perspectives in Accounting*. December:359–88.
- NEU, D. ; GRAHAM C. (2004): "Accounting and the holocausts of modernity". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 17 No. 4, pp. 578-603.
- NØRREKLIT, H.; MITCHELL, F. (2010): "Towards a paradigmatic foundation for accounting practice". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. Vol. 23 No. 6. pp. 733-758
- O'DWYER B.; UNERMAN J. (2005): "Perceptions on the emergence and future development of corporate social disclosure in Ireland Engaging the voices of non-governmental organizations". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 18 No. 1, pp. 14-43.
- OAKES, L.S. HAMMOND T.A. (1993): "Biting the epistemological hand: feminist perspectives on science and implications for accounting research. *Critical Perspectives on Accounting*. 6(1):49-75.
- OBSERVATORIO DE LA SOSTENIBILIDAD EN ESPAÑA (2007): *Informe anual OSE*. <http://www.sostenibilidad-es.org/informes/informes-anales>.

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2000): *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*. <http://www.oecd.org>.

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2011): *50th Anniversary Vision Statement*. Reporte del Secretario General a los Ministros.

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2012): *The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts*. <http://www.oecd.org>.

OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2013): *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, OECD Publishing.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2001): *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social*. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2009): *Pacto Mundial para el Empleo*. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2010): *Principios laborales del Pacto Mundial de las Naciones Unidas Guía para empresas*. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2013): *Tendencias mundiales del empleo. Para recuperarse de una segunda caída del empleo*. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (1971): *La empresa y los factores que influyen en su funcionamiento*. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (1998): *Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (1999): *Trabajo decente*. Memoria del Director General a la 87.ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra.

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2009): *Informe mundial sobre sueldos: Actualización de 2009*.

OKCABOL, F., (2002): "Auditors' compliance with employment eligibility verification form I-9 of the immigration reform and control act of 1986." *Advances in Public Interest Accounting* vol. 9 forthcoming, Fall.

OMC – Organización Mundial del Comercio (2013): *Los años del GATT: de La Habana a Marrakech*. <http://www.wto.org/spanish/>

ONU - NACIONES UNIDAS (1991): *Contabilidad de las medidas para proteger el medio ambiente*. Informe del Secretario General. Consejo Económico Y Social . Febrero.

ONU – Organización de las Naciones Unidas. *Declaración Universal de los Derechos Humanos*. <http://www.un.org/es/documents/udhr/>

ONU (2000): "Nações Unidas Millennium declaration". Resolução adotada pela Assembléia Geral, 8 de setembro de 2000.

ONU COUNCIL OF EUROPE (2000): *Recommendation No. R (2000) 12 of the Committee of Ministers to member states on the social sciences and the challenge of transition*. Committee of Ministers. <https://wcd.coe.int/>. Consultado en: 16/11/2008.

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES ET DES COMPTABLES AGRÉÉS (1974): *Le valeur ajoutée et l'entreprise*. Imprimerie Nationale. París.

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES ET DES COMPTABLES AGRÉÉS (1982): *L'évaluation des Avantages es coût sociaux*. París. Octubre.

O'RIORDAN, T. (1988): "The politics of sustainability". En: TURNER, R.K. (ed) (1988): *Sustainable Management: Principle and Practice*. Londres y Boulder, Belhaven Press y Westview Press.

ORTIZ, I.; CUMMINS (2012): "Desigualdad global: la distribución del ingreso en 141 países". *Documento de Trabajo Sobre Política Económica Y Social*". UNICEF. [http://www.unicef.org/socialpolicy/...](http://www.unicef.org/socialpolicy/)

OSE - Observatorio de la Sostenibilidad en España (2007): *Informe anual OSE*. <http://www.sostenibilidad-es.org/informes/informes-anales>.

OWEN, D. (2007): "Chronicles of wasted time? A personal reflection on the current state of, and future prospects for, social and environmental accounting research. *Accounting Auditing and Accountability Journal* 18 (6): 842-860.

OWEN, D., GRAY, R., BEBBINGTON, J. (1997): "Green accounting: cosmetic irrelevance or radical agenda for change? *Asia-Pacific Journal of Accounting*, 4, 175-199.

PADOVESE, C.L., (2004): *Contabilidade Gerencial. Um enfoque em sistema de informação contábil*. São Paulo, Atlas.

PALACIO, J. (2006): "Desigualdad y Pobreza. *Circunstancia Revista de Ciencias Sociales del Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset* Año IV-Núm.11- Sep.

PARKER, L.D. (1986): "Polemical themes in social accounting: a scenario for standard setting", *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 1, pp. 67-93.

PARKET, I.R.; EILBERT, H. (1975): "Social responsibility: the underlying factors", *Business Horizons*, Vol. 18 No. 4, pp. 5-10.

Patten, D.M. (1990): "The market reaction to social responsibility disclosures: the case of the Sullivan Principles signings". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15 No. 6, pp. 575-87.

PIKETTY, T. (2013): *Le capital au XXIe siècle*, París: Seuil.

PIKETTY, T.; ZUCMAN, G., (2013): *Capitalis Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010*. París, École d'économie de Paris.

PLIHON, D. (2003): "La economía de fondos propios: un nuevo régimen de acumulación financiera". En: *Las trampas de las finanzas mundiales*. François Chesnais y Dominique Plihon (Coord.). Ediciones Akal. Madrid.

PNUD (2001): *Informe sobre Desarrollo*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PNUD (2014): *Informe sobre Desarrollo Humano. Sostener el Progreso Humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia*.

PONS, A. (1996): *Información social sobre empleados en las empresas españolas*. VII Encuentro de Prof. Univ. de Contab. Centro de Estudios Financieros, Tomo V, pp. 463-474.

PORTUGAL (1985): *LEI 141/85 de 14 de Novembro: Balanço Social. Diário da República*. Lisboa, pp.3795-3816 (Assembleia da República).

POWER, M. (1991): "Auditing and environmental expertise: between protest and professionalisation". *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 4 No. 3, pp. 30-42.

PRADO, J., GRANADA, M., GALLEGO, I.; ASENSIO, C. (1991): "La función social de la contabilidad". IV Encuentro de Prof.. Universitarios de Contabilidad, pp. 523-540.

Puxty, A. (1986): "Social accounting as immanent legitimation: a critique of a technicist ideology". *Advances in Public Interest Accounting*, Vol. 1, pp. 95-111.

- PUXTY, A.G. (1991): "Social accounting and the universal pragmatics". *Advances in Public Sector Accounting*, Vol. 4, pp. 35-47.
- RAMANATHAN, K. (1976): "Toward a Theory of Corporate Social Accounting. *The Accounting Review*, vol. 51, n.3. pp.516-528.
- RAMIRO, P. (2009): *Las multinacionales y la Responsabilidad Social Corporativa: De la ética a la rentabilidad*. En: ZUBIZARRETA, J. H.; RAMIRO, P. (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Icaria, Barcelona.
- REDACCIÓN DE CAPITAL HUMANO (1999): "El valor añadido de la acción social. *Revista Capital Humano*, 12 (122 SUPL): 10-18.
- REYNOLDS, R.; SINATRA, G.; JETTON, T. (1996): "Views of Knowledge Acquisition and Representation: A Continuation From Expertise Centered to Mind Centered". *Educational Psychologist*, 31 (2), 93-104.
- RIBEIRO FILHO, J.F.; LOPES, J.; PEDERNEIRAS, M. (2009): *Uma visão teórico-reflexiva da teoria da contabilidade*. En: RIBEIRO FILHO, J.F.; LOPES, J.; PEDERNEIRAS, M. (2009): *Estudando Teoria da Contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- RICHARDSON, A.J. (1987): "Accounting as a legitimating institution". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 12 No. 4, pp. 341-55.
- RICHARDSON, A.J.; DOWLING, J.B. (1986): "An integrative theory of organizational legitimation", *Scandinavian Journal of Management Studies*, pp. 91-109.
- RIOS, E.C. (2010): "Comunicación: Lobby y asuntos públicos". *Cuaderno 33*. Centro de Estudios en Diseño y Comunicación. Chile.
- RODGERS, G. (1992): *El debate sobre el trabajo precario en Europa Occidental*. En: RODGERS, G.; RODGERS, J. (Comps.): *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- ROMAN, A. (2004): "Responsabilidade social das empresas: um pouco de história e algumas reflexões: a preocupação das empresas com a responsabilidade social deve ser discutida à luz dos movimentos do capitalismo contemporâneo. *Revista FAE Business*, número 9, setembro.
- ROSLENDER, R. (2006): "Critical Theory". En: *Methodological issues in accounting research. Theories, methods and issues*. Hoque, Z. (Ed.). London, Spiramus Press Ltd.
- ROSLENDER, R.; DILLARD, J. F. (2003): "Reflections on the interdisciplinary perspectives on accounting projects". *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 14, n. 3, pp. 325-351.
- ROTHKOPF, D. (2008): *El club de los elegidos. Como la élite del poder global domina el mundo*. Tendencias Editores.
- RUESGA S. M.; BICHARA, J. S. (2008): *Deslocalización industrial en la globalización: el caso de España*. Economía UNAM, vol. 5 núm. 13.
- RUESGA, S. M. (1997) (coord.): *Estrategias de desarrollo en una economía global*, Editorial Parteluz, Madrid.
- RUESGA, S. M. (2007): El mercado de trabajo. Economía española: estructura y regulación / coord. por J. M. García de la Cruz, S. M. Ruesga Benito, págs. 97-131
- RUGGIE, J., (2008): *Protect, respect and remedy: a framework for business and human rights*. <http://www.businesshumanrights.org/SpecialRepPortal/Home/ReportstoUNHumanRightsCouncil/2008>.

- RUTHERFORD, B.A. (1977): "Value added as a focus of attention for financial reporting: some conceptual problems". *Accounting and Business Research*, v, 27, pp.215-220.
- SAAVEDRA, M. (2012): "Cinco de los 'lobbies' más poderosos". *EsGlobal. Ideas, Política y Economía en Español*. <http://www.esglobal.org/cinco-de-los-lobbies-mas-poderosos>
- SACHS, I. (1980): *Ecodesarrollo: concepto, aplicación, implicaciones*. Comercio Exterior, México, D.F.: BANCOMEXT, v.30, n.7, p.718-725
- SALAS, V. (1984): "Economía teórica de la empresa". *Información Comercial Española*, 611,9-22.
- SALAS, V. (2005): "¿Sustituye la Responsabilidad Social al Buen Gobierno de la empresa? *Economistas*, nº 106, noviembre: 4-11
- SANABRIA, A. (2014): "Algunos apuntes sobre la situación y evolución de la desigualdad económica en el mundo". *Economía Crítica y crítica de la Economía*. <http://www.economiacritica.net/?p=3207>
- SANCHEZ, C.R. (2003): *Principales factores generadores de pobreza en el continente americano*. El Salvador. Fort Lesley J. McNair, Washington, DC., abril.
- SANTOS, P. C. C. (2004): "Demonstração do valor adicionado. Apenas mais uma demonstração contábil?". *Revista Mineira de Contabilidade*, 2º trimestre, nº. 14.
- SANTOS, T. S (2001): "Globalização e Exclusão : a Dialética da mundialização do capital social". *Sociologias* [online]. , n.6, pp 170-198.
- SARAVANAMUTHU, K.; TINKER, T. (2003): "Politics of managing: the dialectic of control". *Accounting, Organizations and Society*, 28 37–64.
- SARRIÓ, D. R. (2006): *Legitimidad científica y verdad*. <http://www.ub.edu/histodidactica>.
- SCAPENS, R. W. (1994), "Never mind the gap: towards an institutional perspective on management accounting practice". *Management Accounting Research*, Vol. 5 ,n.3, pp. 301-321.
- 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*).
- SCHMITT J. (2004): *Mercados de trabajo y desigualdad en el plano económico en los Estados Unidos desde finales de la década de los años setenta*. En: FUJII, G. y RUESSA, S. M (Coord.)(2004): *El trabajo en el mundo globalizado*. Pirámide, Madrid.
- SEFARTI C. (2003): "La dominación del capital financiero: ¿Qué consecuencias?" En: CHESNAIS, F.; PLIHON D. (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*. Ediciones Akal. Madrid.
- SEN, A. (1997): *La desigualdad Económica*. Fondo de Cultura Económica. México.
- SEN, A. (1998): *Bienestar, justicia y mercado*. Barcelona, Paidós.
- SEN, A. (1999): *Sobre Ética e Economía*. São Paulo: Cia das Letras.
- SEN, A.; KLIKSBERG, B. (2007): *Primero la gente : una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*. Barcelona: Deusto, D.L.
- SHOCKER, A.D. AND SETHI, S.P. (1974): "An approach to incorporating social preferences in developing corporate action strategies". En: SETHI, S.P. (Ed.), *The Unstable Ground: Corporate Social Policy in a Dynamic Society*, Melville, CA, pp. 67-80.
- SIMON, H. (1995): "A behavioural model of rational choice. *Quarterly Journal of economics*, 69.

- SISCÚ, J.; DE PAULA, I. F.; MICHEL, R. (2005): "Por que um Novo-Desenvolvimentismo?". *Jornal dos Economistas*, no. 186, janeiro, p. 3-5.
- SKLAIR L. (2002): *Democracy and the Transnational Capitalist Class*. ANNALS, AAPSS, 581, May. <http://www.uni-muenster.de/PeaCon/global-texte/r-m/144sklair.pdf>
- SKLAIR, L. (1995): *Sociologia do sistema global*. Petrópolis: Vozes.
- SKLAIR, L. (1998): *Transnational practices and the analysis of the global System*. Seminar delivered for the Transnational Communities Programme Seminar Series, 22. <http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/sklair.pdf>
- SOUSA, A. O. (2012): Testes estatísticos em Regressão Logística sob a condição de separabilidade. Dissertação apresentada à Universidade Federal de Viçosa como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Estatística Aplicada e Biometria. Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, Brasil.
- STEWART, B.G. (1999): "La búsqueda del valor: Guía de aplicación del EVA". *Gestión 2000*.
- STIGLITZ, J. (2000): *La economía del sector público*. Antoni Bosh, Barcelona.
- STIGLITZ, J. (2001): "La reforma de la arquitectura económica mundial: lecciones derivadas de las últimas crisis. *Ekonomiaz. Revista de Economía Vasca*.
- STIGLITZ, J. (2002): La información y el cambio en el paradigma de la ciencia económica. RAE. *Revista Asturiana de Economía*.
- STIGLITZ, J. (2003): "El desarrollo no sólo es crecimiento del PIB. *Papeles de Cuestiones Internacionales*.
- STIGLITZ, J. (2006): *Como hacer que funcione la globalización*. Taurus. Madrid
- STIGLITZ, J. (2009): "Crisis mundial, protección social y empleo. *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 128 núm. 1-2.
- STIGLITZ, J.E. (2012): *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Madrid: Taurus.
- THOMPSON, G. (2000): "Economic Globalization? En: HELD, D. (ed.) (2000): *A Globalizing World? Culture, Economics, Politics*. London, New York: Routledge, The Open University".
- TILT C. A. (2001): "The content and disclosure of Australian environmental policies. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 14 (2), 190-212.
- TINKER T, PUXTY A. (1995): *Policing accounting knowledge: the market for excuses affair*. Edison, NJ: Markus Wiener Publishers.
- TINKER T. "The accountant as partisan. *Accounting Organization and Society*, 1991:297-310.
- TINKERT. (2001): "AAA Inc. Annual Report on the Academic and Pedagogical Operations of the American Accounting Association for the Period Ended August 31, 2001. *Critical Perspectives on Accounting*, 12(2):117-123.
- TINKER, A. M., (1980): "Towards a political economy of accounting: An empirical illustration of the Cambridge controversies. *Accounting, Organizations and Society*, Volume 5, Issue 1, Pages 147-160
- TINKER, A.M. (1984): "Accounting for unequal exchange: wealth accumulation versus wealth appropriation". En: Tinker, A.M. (Ed.), *Social Accounting for Corporations*, Marcus Weiner, New York, NY.
- TINKER, A.M. (1985): *Paper Prophets: A Social Critique of Accounting*.

- TINKER, A.M., LEHMAN, C.; NEIMARK, M. (1991): "Falling down the hole in the middle of the road: political quietism in corporate social reporting", *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 4 No. 2, pp. 28-54.
- TINKER, A.M.; MERINO, B.D.; NEIMARK, M.D. (1982): "The normative origins of positive theories: ideology and accounting thought". *Accounting, Organization and Society*, Vol. 7 No. 1, pp. 167-200.
- TINKER, T. (2004): "The Enlightenment and its discontents Antinomies of Christianity, Islam and the calculative sciences". *Accounting, Auditing Accountability Journal*. V. 17 n. 3, p.442-475.
- TINKER, T. (2005): "The withering of criticism A review of professional, Foucauldian, ethnographic, and epistemic studies in accounting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. Vol. 18 No. 1, pp. 100-135.
- TINKER, T.; KOUTSOUMADI, A. (1997): "A mind is a wonderful thing to waste: "think like a commodity", become a CPA. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, V. 10 n.3, pp.454-467
- TORRES LÓPEZ, J. (2009): *Economía Política*. Pirámide, Madrid.
- TORRES, C. (2002): *Capítulo 2. Responsabilidade social das empresas*. http://www.balancosocial.org.br/media/ART_2002_RSE_Vertical.pdf
- TOUSSAINT, É. (2014): "¿Cómo podemos utilizar lo que aprendemos sobre el libro de Thomas Piketty sobre el capitalismo del siglo XXI?". CADTM (16 de febrero). <http://cadtm.org/Como-podemos-utili...>
- TRICKER, R. (1978), "Research in Accounting – Purpose, Process and Potential". *Accounting and Business Research*, pp. 3-15.
- TÚA PEREDA, J.: (1988): "Evolución del concepto de Contabilidad a través de sus definiciones". *XXV Años de Contabilidad Universitaria en España*, IPC, Madrid, pp.895-956.
- UE - Unión Europea (2006): *Livro Verde. Modernizar o direito do trabalho para enfrentar os desafios do século XXI*. Bruxelas.
- UE - Unión Europea (2011): Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las Empresas. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Bruselas, 25.10.2011. COM681 final
- ULLMANN, A. E. (1985): "Data in search of a theory: a critical examination of the relationships among social performance, social disclosure, and economic performance of US firms. *The Academy of Management Review*, v.10, n.3, pp.540-557.
- ULLMANN, A.E. (1976): "The corporate environmental accounting system: a management tool for fighting environmental degradation", *Accounting, Organizations and Society*, V. 1 n.1, pp.1-9.
- Union Europeene des Experts Comptables, Economiques et Financiers (1983): "Standardised structure for social reporting", Strasbourg Congress, UEC.
- UNU-WIDER - United Nations University - World Institute for Development Economics Research (2008): "Personal Wealth From a Global Perspective". *UNU-WIDER Estudos em Economia do Desenvolvimento*. Coord. James B. Davies. Oxford University Press
- VAN DEN EYNDE (1999): *Globalización. La dictadura mundial de 200 empresas*. Barcelona.
- VITALI, S.; GLATTFELDER, J. B.; BATTISTON, S., (2011): *The network of global corporate control*. <http://arxiv.org/abs/1107.5728>

- WALLY, P. (2011): *Codex Alimentarius : Control The Food, Control The People. Farm Wars*. <http://farmwars.info/?p=3869>
- WALTER Y. (1962): "Labor as a Quasi-Fixed Factor," *Journal of Political Economy*, 70: 538-55.
- WARDE, I. (2002): "Delinqüência e mistificação". *Biblioteca Diplô. Ago*. WWW.diplomatique.org.br/acervo.php?id=518.
- WERNER, K., WEISS, H. (2003): *El libro negro de la marcas. El lado oscuro de las empresas globales*. Buenos Aires: Sudamericana.
- WISEMAN, J.W. (1982): "An evaluation of environmental disclosures made in corporate annual reports", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 7 No. 1, pp. 53-63.
- WOLFENSOHN, J. (1995): "1.3 Billion people living on a Dollar a Day." *The Washington Post*, Oct. 13.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987): *Our Common Future*. Oxford University Press, Oxford/Nueva York. (vers. Cast.: Alianza, Madrid, 1988)
- ZADEK, S.; RAYNARD, P.; (1995): "Accounting works: a comparative review of contemporary approaches to social and ethical accounting". *Accounting Forum*, Vol. 19 No. 2/3, pp. 164-75.
- ZLOTOWIAZDA, M. (2012): "Impuesto a la herencia contra la desigualdad de cuna". *Voces en el Fenix*, no. 14, may. Buenos Ayres.
- ZUBAIDUR, M. (1990): "The local value added statement: A reporting requeriment for multinationals in developing host countries". *The International Journal of Accounting*, 25, p.87.

ANEXOS

ANEXO 1
LOS 50 MAYORES CONTROLADORES DE LA RED DE EMPRESAS MULTINACIONALES.

Rank	Economic actor name	Country	NACE code	Network position	Cumul. network control (TM, %)
1	BARCLAYS PLC	GB	6512	SCC	4.05
2	CAPITAL GROUP COMPANIES INC, THE	US	6713	IN	6.66
3	FMR CORP	US	6713	IN	8.94
4	AXA	FR	6712	SCC	11.21
5	STATE STREET CORPORATION	US	6713	SCC	13.02
6	JPMORGAN CHASE & CO.	US	6512	SCC	14.55
7	LEGAL & GENERAL GROUP PLC	GB	6603	SCC	16.02
8	VANGUARD GROUP, INC., THE	US	7415	IN	17.25
9	UBS AG	CH	6512	SCC	18.46
10	MERRILL LYNCH & CO., INC.	US	6712	SCC	19.45
11	WELLINGTON MANAGEMENT CO. L.L.P.	US	6713	IN	20.33
12	DEUTSCHE BANK AG	DE	6512	SCC	21.17
13	FRANKLIN RESOURCES, INC.	US	6512	SCC	21.99
14	CREDIT SUISSE GROUP	CH	6512	SCC	22.81
15	WALTON ENTERPRISES LLC	US	2923	T&T	23.56
16	BANK OF NEW YORK MELLON CORP.	US	6512	IN	24.28
17	NATIXIS	FR	6512	SCC	24.98
18	GOLDMAN SACHS GROUP, INC., THE	US	6712	SCC	25.64
19	T. ROWE PRICE GROUP, INC.	US	6713	SCC	26.29
20	LEGG MASON, INC.	US	6712	SCC	26.92
21	MORGAN STANLEY	US	6712	SCC	27.56
22	MITSUBISHI UFJ FINANCIAL GROUP, INC.	JP	6512	SCC	28.16
23	NORTHERN TRUST CORPORATION	US	6512	SCC	28.72
24	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	FR	6512	SCC	29.26
25	BANK OF AMERICA CORPORATION	US	6512	SCC	29.79
26	LLOYDS TSB GROUP PLC	GB	6512	SCC	30.30
27	INVESCO PLC	GB	6523	SCC	30.82
28	ALLIANZ SE	DE	7415	SCC	31.32
29	TIAA	US	6601	IN	32.24
30	OLD MUTUAL PUBLIC LIMITED COMPANY	GB	6601	SCC	32.69
31	AVIVA PLC	GB	6601	SCC	33.14
32	SCHRODERS PLC	GB	6712	SCC	33.57
33	DODGE & COX	US	7415	IN	34.00
34	LEHMAN BROTHERS HOLDINGS, INC.	US	6712	SCC	34.43
35	SUN LIFE FINANCIAL, INC.	CA	6601	SCC	34.82
36	STANDARD LIFE PLC	GB	6601	SCC	35.2
37	CNCE	FR	6512	SCC	35.57
38	NOMURA HOLDINGS, INC.	JP	6512	SCC	35.92
39	THE DEPOSITORY TRUST COMPANY	US	6512	IN	36.28
40	MASSACHUSETTS MUTUAL LIFE INSUR.	US	6601	IN	36.63
41	ING GROEP N.V.	NL	6603	SCC	36.96
42	BRANDES INVESTMENT PARTNERS, L.P.	US	6713	IN	37.29
43	UNICREDITO ITALIANO SPA	IT	6512	SCC	37.61
44	DEPOSIT INSURANCE CORPORATION OF JP	JP	6511	IN	37.93
45	VERENIGING AEGON	NL	6512	IN	38.25
46	BNP PARIBAS	FR	6512	SCC	38.56
47	AFFILIATED MANAGERS GROUP, INC.	US	6713	SCC	38.88
48	RESONA HOLDINGS, INC.	JP	6512	SCC	39.18
49	CAPITAL GROUP INTERNATIONAL, INC.	US	7414	IN	39.48
50	CHINA PETROCHEMICAL GROUP CO.	CN	6511	T&T	39.78

Fuente: Vitalli *et al.*, 2011.

ANEXO 2

500 MAYORES EMPRESAS DE EUROPA (segregadas por países)*

500 mayores Europa					
Rank	Company name	Revenue/th EUR	Rank	Company name	Revenue/th EUR
ALEMANIA					
5	VOLKSWAGEN AKTIENGESELLSCHAFT	122.578.000	387	RETHMANN AG & CO. KG	9.590.599
9	E.ON AG	102.760.000	389	MAXINGVEST AG	9.572.000
11	DAIMLER AG	97.107.000	390	RWE POWER AKTIENGESELL- SCHAFT	9.544.000
17	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT BERLIN UND MÜNCHEN	78.374.000	413	BSH BOSCH UND SIEMENS HAUSGERÄTE GMBH	9.102.000
18	E.ON ENERGIE AG	72.429.000	417	WINGAS GMBH & CO. KG	9.045.000
19	METRO AG	69.474.000	425	ADOLF WÜRTH GMBH & CO KG	8.931.000
24	DEUTSCHE TELEKOM AG	63.637.000	428	SCHAEFFLER KG	8.900.000
25	BASF SE	63.608.000	438	T-MOBILE DEUTSCHLAND GMBH	8.780.000
27	METRO GROUP ASSET MANAGEMENT SERVICES GMBH	61.777.000	439	THYSSENKRUPP NIROSTA GMBH	8.750.000
34	BAYERISCHE MOTOREN WERKE AKTIENGESELLSCHAFT	54.625.000	462	UMICORE AG & CO. KG	8.466.837
37	THYSSENKRUPP AG	53.841.000	464	WINTERSHALL AKTIENGESELLSCHAFT	8.447.876
43	RWE AKTIENGESELLSCHAFT	48.637.000	465	AURUBIS AG	8.432.248
47	ROBERT BOSCH GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG	46.793.000	470	DR. ING. H.C. F. PORSCHE AKTIENGESELLSCHAFT	8.341.000
48	LIDL VERTRIEBS GMBH & CO. KG	46.000.000	483	THOMAS COOK AKTIENGESELLSCHAFT	8.059.596
59	DEUTSCHE BAHN AKTIENGESELLSCHAFT	38.370.000	488	VODAFONE D2 GMBH	7.877.000
64	AUDI AKTIENGESELLSCHAFT INGOLSTADT	35.784.000	489	CONDOR FLUGDIENST GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG	7.876.752
66	EADS DEUTSCHLAND GMBH	34.428.000	492	HERAEUS METALLHANDELSGESELLSCHAFT MBH	7.756.804
68	BAYER AKTIENGESELLSCHAFT	33.825.000	497	MERCK KOMMANDITGESELLSCHAFT AUF AKTIEN	7.663.000
71	E.ON ENERGY TRADING SE	32.602.000	499	GAZPROM GERMANIA GMBH	7.645.341
72	BAYER BUSINESS SERVICES GMBH	32.385.000	REINO UNIDO		
77	DEUTSCHE BP AKTIENGESELLSCHAFT	30.819.000	1	ROYAL DUTCH SHELL PLC	336.434.956
94	GAZ DE FRANCE DEUTSCHLAND GMBH	27.957.000	2	BP P.L.C. (BP)	265.108.818
97	PORSCHE AUTOMOBIL HOLDING SE	27.551.000	10	SHELL TRADING INTERNATIONAL LIMITED	100.739.842
98	DEUTSCHE LUFTHANSA AKTIENGESELLSCHAFT	27.017.000	13	FORD AUTOMOTIVE HOLDINGS	93.292.142
101	FRANZ HANIEL & CIE. GMBH	26.587.000	22	GLENCORE UK LTD.	66.883.705
108	SHELL DEUTSCHLAND OIL GMBH	25.287.000	29	TESCO PLC	61.256.111
113	CONTINENTAL AKTIENGESELLSCHAFT	24.382.000	31	E D F TRADING LIMITED	58.969.801
115	BP TRADE AND SUPPLY (GERMANY) GMBH	24.086.000	38	BP INTERNATIONAL LIMITED	53.440.134
122	E.ON RUHRGAS AG	23.049.000	39	GLENCORE ENERGY UK LTD.	51.792.336
123	MOVIANO GMBH	23.000.000	44	VODAFONE GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY	48.606.029
129	FORD DEUTSCHLAND HOLDING GMBH	22.576.000	49	TESCO STORES LIMITED	45.488.801
134	CELESIO AG	22.011.000	55	RIO TINTO PLC	41.157.189
139	FORD-WERKE GMBH	20.734.000	56	UNILEVER PLC	40.783.232
152	RAG AKTIENGESELLSCHAFT	19.739.000	58	UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION LIMITED	38.504.250
153	RAG AKTIENGESELLSCHAFT	19.739.000	63	BHP BILLITON PLC	36.037.385
156	HOCHTIEF AKTIENGESELLSCHAFT	19.479.000	79	CONOCOPHILLIPS HOLDINGS LIMITED	30.772.307
159	REWE DEUTSCHER SUPERMARKT KOMMANDITGESELLSCHAFT AUF AKTIEN	19.341.000	82	CONOCOPHILLIPS (U.K.) LIMITED	30.046.392
166	TUI AG	18.776.000	90	INEOS GROUP HOLDINGS PLC	29.260.770
182	EDEKA ZENTRALE AG & CO. KG.	17.460.000	95	INEOS GROUP LIMITED	27.672.842
183	ENBW ENERGIE BADEN-WÜRTTEMBERG AG	17.195.000	96	SCOTTISH AND SOUTHERN ENERGY PLC	27.593.846
185	ENBW OSTWÜRTTEMBERG DONAU-RIES AKTIENGESELLSCHAFT	17.191.000	99	ACCORD ENERGY LIMITED	27.004.462
186	TOTAL MINERALOEL UND CHEMIE GMBH	17.124.000	103	GLAXOSMITHKLINE PLC	26.075.333
191	LAFARGE GIPS BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT MBH	16.937.000	109	SSE ENERGY SUPPLY LIMITED	25.212.465
193	BERTELSMANN AG	16.903.000	120	BT GROUP PLC	23.414.037
194	ADAM OPEL GMBH	16.825.000	121	ASTRAZENECA PLC	23.202.050
204	HERAEUS HOLDING GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG	16.028.000	124	ASDA GROUP LIMITED	22.994.017
205	LAFARGE ZEMENT KARSDORF GMBH	16.006.000	125	BROADSTREET GREAT WILSON EUROPE LIMITED	22.994.017
206	MONIER ROOFING GMBH	16.006.000	126	WAL-MART STORES (UK) LIMITED	22.994.017
210	RAG BETEILIGUNGS-GMBH	15.872.000	127	BRITISH TELECOMMUNICATIONS PUBLIC LIMITED COMPANY	22.965.778
213	ENBW GAS MIDSTREAM GMBH	15.740.700	128	CONOCOPHILLIPS LIMITED	22.576.694
218	VATTENFALL ENERGY TRADING GMBH	15.532.000	130	CENTRICA PLC	22.371.385
221	MAN SE	15.346.000	140	J SAINSBURY PLC	20.438.928
228	TOTAL HOLDINGS DEUTSCHLAND GMBH	14.990.000	141	SAINSBURY'S SUPERMARKETS LTD	20.376.430
232	HEIDELBERGCEMENT AG	14.823.000	144	ESSO UK LIMITED	20.233.444
238	METRO GROßHANDELSGESELLSCHAFT MBH	14.387.000	146	XSTRATA PLC	20.188.402
239	THYSSENKRUPP STEEL AG	14.358.000	150	INEOS EUROPE LIMITED	19.841.680
245	HENKEL AG & CO. KGAA	14.291.000	151	ANGLO AMERICAN PLC	19.807.113
246	ALSTOM DEUTSCHLAND AG	14.226.000	158	ASDA STORES LIMITED	19.452.012
254	MANROLAND VERTRIEB UND SERVICE GMBH	13.658.000	163	BP OIL UK LIMITED	19.104.243
255	VATTENFALL EUROPE AKTIENGESELLSCHAFT	13.657.000	178	BAE SYSTEMS PLC	17.667.078
257	MARQUARD & BAHL AKTIENGESELLSCHAFT	13.568.000	181	TUI TRAVEL PLC	17.531.165
			190	WOLSELEY PLC	16.939.793

259	INBEV GERMANY HOLDING GMBH	13.546.000	192	NATIONAL GRID PLC	16.903.493
261	DEUTSCHE POST AG	13.411.000	201	WM MORRISON SUPERMARKETS P L C	16.256.031
268	LIDL DIENSTLEISTUNG GMBH & CO. KG	13.265.000	211	SHELL U.K. LIMITED	15.868.267
280	LINDE AKTIENGESELLSCHAFT	12.989.000	237	COMPASS GROUP PLC	14.400.420
282	SALZGITTER AG	12.936.000	251	WILLIAM HILL ORGANIZATION LIMITED	13.970.462
283	DEGUSSA GMBH	12.878.000	262	BG GROUP PLC	13.365.009
298	SALZGITTER MANNESMANN GMBH	12.449.200	269	TATA STEEL EUROPE LIMITED	13.250.606
299	THYSSENKRUPP TECHNOLOGIES AG	12.412.000	270	TATA STEEL UK LIMITED	13.250.606
301	FRESENIUS SE	12.353.000	272	BG ENERGY HOLDINGS LIMITED	13.162.842
302	OTTO (GMBH & CO KG)	12.285.000	273	BRITISH GAS TRADING LIMITED	13.128.275
311	RWE ENERGY AKTIENGESELLSCHAFT	11.686.000	274	TOTAL GAS & POWER LIMITED	13.125.132
312	SAP AG	11.667.000	279	BRITISH AMERICAN TOBACCO P.L.C.	13.012.003
313	C.H. BOEHRINGER SOHN AG & CO. KG	11.584.000	289	IMPERIAL TOBACCO GROUP PLC	12.729.347
320	RWE POWER AKTIENGESELLSCHAFT	11.229.000	294	BP GAS MARKETING LIMITED	12.652.711
330	REAL,- SB WARENHAUS GMBH	11.000.000	304	BLACKROCK FUND MANAGERS LIMITED	12.182.385
331	ADIDAS AG	10.991.000	310	SABMILLER PLC	11.701.092
333	OTTO AKTIENGESELLSCHAFT FÜR BETEILIGUNGEN	10.824.000	321	KINGFISHER PLC	11.227.564
334	VOESTALPINE AG	10.796.000	329	ARCADIA PETROLEUM LIMITED	11.022.423
339	LEKKERLAND AG & CO. KG	10.616.000	332	DIAGEO PLC	10.909.165
340	LEKKERLAND DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG	10.616.000	346	WITTINGTON INVESTMENTS LIMITED	10.468.114
345	RIVA STAHL GMBH	10.513.000	352	THOMAS COOK GROUP PLC	10.330.704
349	ARAL MINERALÖLVERTRIEB GMBH	10.416.000	357	ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	10.195.102
351	UPM-KYMMENE BETEILIGUNGS GMBH	10.389.000	360	ROYAL MAIL HOLDINGS PLC	10.139.725
366	BILFINGER BERGER AG	9.835.200	365	ESSO PETROLEUM COMPANY,LIMITED	9.885.435
372	LINDE GAS THERAPEUTICS GMBH & CO. KG	9.710.000	368	MARKS AND SPENCER GROUP P.L.C.	9.809.565
Rank	Company name	Revenue/th EUR	Rank	Company name	Revenue/th EUR
370	MARKS AND SPENCER P.L.C. (M&S)	9.764.846	494	ACCOR	7.739.000
374	BRITISH AIRWAYS PLC	9.689.310	PAÍSES BAJOS		
377	BARCLAYS GLOBAL INVESTORS PENSIONS MANAGEMENT LIMITED	9.674.679	3	ROYAL DUTCH SHELL PLC.	242.440.000
378	ROLLS-ROYCE GROUP PLC	9.673.631	7	VITOL HOLDING B.V.	107.117.755
380	SINOCHEM EUROPE HOLDINGS PLC	9.648.483	15	HEWLETT-PACKARD THE HAGUE B.V.	86.921.927
381	SINOCHEM INTERNATIONAL OIL (LONDON) CO; LIMITED	9.647.464	40	NOKIA NEDERLAND B.V.	51.130.000
382	SAFeway STORES LIMITED	9.632.246	42	TRAFIGURA BEHEER B.V.	48.700.876
392	ROLLS-ROYCE PLC	9.513.364	46	MITTAL STEEL COMPANY N.V.	47.135.200
400	E.ON UK PLC	9.468.322	53	EUROPEAN AERONAUTIC DEFENCE AND SPACE COMPANY EADS N.V.	43.454.000
402	FORD MOTOR COMPANY LIMITED	9.466.227	57	UNILEVER N.V.	40.523.000
405	DSG INTERNATIONAL PLC	9.344.648	61	SHELL NEDERLAND B.V.	36.673.000
411	SAFeway LIMITED	9.126.232	81	C.P. PHARMACEUTICALS INTERNATIONAL C.V.	30.583.795
427	LEND LEASE RETAIL PARTNERSHIP	8.903.720	102	KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS N.V.	26.580.000
440	CHEVRON LIMITED	8.724.281	106	KONINKLIJKE AHOLD N.V.	25.722.000
447	CO-OPERATIVE GROUP LIMITED	8.655.396	117	GASTERRA B.V.	23.952.600
448	BALFOUR BEATTY PLC	8.653.369	118	TRAFTRADE HOLDING B.V.	23.928.967
463	JOHNSON MATTHEY PLC	8.456.380	135	INGKA HOLDING B.V.	21.819.000
467	WPP 2005 LIMITED	8.418.619	209	CEPSA INTERNATIONAL B.V.	15.880.370
476	HONDA MOTOR EUROPE LIMITED	8.164.403	215	AKZO NOBEL N.V.	15.604.000
496	ROYAL MAIL GROUP LIMITED	7.678.606	217	NOKIA SIEMENS NETWORKS B.V.	15.537.000
FRANCIA			235	KONINKLIJKE KPN N.V.	14.602.000
4	TOTAL SA	160.331.000	236	SCHLUMBERGER N.V. (SCHLUMBERGER LIMITED)	14.556.318
14	CARREFOUR	88.225.100	240	HEINEKEN HOLDING N.V.	14.351.000
20	GDF SUEZ (GDF)	68.487.400	241	HEINEKEN N.V.	14.351.000
23	ELECTRICITE DE FRANCE (E.D.F.)	66.263.000	249	RANDSTAD HOLDING N.V.	14.038.000
26	PEUGEOT CITROEN AUTOMOBILES SA	61.784.553	250	CISCO SYSTEMS INTERNATIONAL B.V.	14.003.318
35	PEUGEOT SA (PSA)	54.363.000	260	ESSO NEDERLAND B.V.	13.435.000
36	FRANCE TELECOM	53.868.000	278	ENI TRADING & SHIPPING B.V.	13.082.832
45	SUEZ	47.528.400	290	IBM INTERNATIONAL HOLDINGS B.V.	12.691.118
50	TOTAL RAFFINAGE MARKETING	44.537.890	291	ALFRED C. TOEPFER INTERNATIONAL B.V.	12.671.115
52	COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN	43.801.000	316	SHELL TRADING ROTTERDAM B.V.	11.345.657
60	RENAULT	37.801.000	317	SHV HOLDINGS N.V.	11.292.000
62	VEOLIA ENVIRONNEMENT	36.206.000	323	TNT N.V.	11.187.000
67	VINCI (SGE)	34.156.200	337	OILINVEST (NETHERLANDS) B.V.	10.723.641
69	GROUPE AUCHAN	33.635.000	338	HEWLETT-PACKARD EUROPE B.V.	10.678.583
70	BOUYGUES	33.176.000	369	SHELL CHEMICALS EUROPE B.V.	9.794.100
74	RENAULT SAS	31.071.000	375	KONINKLIJKE DSM N.V.	9.687.000
85	FINATIS	29.695.000	376	CRH NEDERLAND B.V.	9.679.000
86	FONCIERE EURIS	29.694.000	379	SABIC HOLDING EUROPE B.V.	9.669.000
87	RALLYE	29.688.000	396	METINVEST B.V.	9.485.000
89	SANOFI AVENTIS	29.373.000	397	KONINKLIJKE FRIESLANDCAMPINA N.V.	9.481.000
91	CASINO GUICHARD PERRACHON	28.900.000	398	ZUIVELCOÖPERATIE FRIESLANDCAMPINA UA	9.481.000
107	VIVENDI	25.392.000	408	CANON EUROPA N.V.	9.273.929
114	AIR FRANCE-KLM (AIR FRANCE)	24.162.000	419	ESSENT N.V.	9.010.000
116	ITM ENTREPRISE SA	23.957.978	422	JT EUROPE HOLDING B.V.	8.970.000
132	SOCIETE NATIONALE DES CHEMINS DE FER FRANCAIS (S.N.C.F.)	22.191.000	426	ENI NORTH AFRICA B.V.	8.913.718
133	AIRBUS SAS	22.032.044	432	KONINKLIJKE BAM GROEP NV	8.834.766
145	PPR	20.225.300	443	ENERGIE BEHEER NEDERLAND B.V.	8.698.000

154	LA POSTE	19.558.000	449	VION HOLDING N.V.	8.644.474
164	LAFARGE	19.089.000	466	VEDIOR N.V.	8.432.000
167	ALSTOM	18.748.000	474	DELL PRODUCTS (EUROPE) B.V.	8.216.031
171	SCHNEIDER ELECTRIC SA	18.335.000	475	KONINKLIJKE LUCHTVAART MAATSCHAPPIJ N.V. (KLM)	8.182.000
172	CHRISTIAN DIOR SA	17.933.000	495	STMICROELECTRONICS HOLDING II B.V.	7.722.000
176	CARREFOUR HYPERMARCHES SAS	17.685.149	ITALIA		
180	L'OREAL	17.541.800	6	ENI S.P.A.	109.637.000
184	LVMH-MOET HENNESSY LOUIS VUITTON (LVMH)	17.193.000	30	FIAT S.P.A.	59.380.000
187	ALCATEL - LUCENT	17.031.000	65	ENEL - SPA	35.108.000
199	COMPAGNIE GENERALE DES ETABLISSEMENTS MICHELIN (MICHELIN)	16.444.000	73	ENI TRADING & SHIPPING S.P.A.	31.617.464
203	NISSAN EUROPE	16.153.347	75	TELECOM ITALIA SPA	31.045.000
225	DANONE	15.220.000	76	PHILIPS S.P.A.	30.848.000
231	ESSO SOCIETE ANONYME FRANCAISE	14.892.200	112	GESTORE DEI SERVIZI ELETTRICI - GSE SPA	24.433.713
256	SODEXO	13.639.000	142	FIAT GROUP AUTOMOBILES S.P.A. O BREVEVENTE FIAT AUTO S.P.A.	20.281.927
258	AREVA (CEA-INDUSTRIE)	13.565.000	136	ADMENTA ITALIA S.P.A.	21.572.093
263	COLAS	13.352.000	168	GESTORE DEL MERCATO ELETTRICO S.P.A. IN FORMA ABBREV	18.617.143
264	EIFFAGE	13.330.000	174	POSTE ITALIANE - SOCIETA' PER AZIONI	17.894.352
267	AUTOMOBILES PEUGEOT	13.271.128	196	ENEL TRADE S.P.A.	16.736.580
271	SOCIETE AIR FRANCE	13.221.000	197	FINMECCANICA - SOCIETA' PER AZIONI	16.733.000
275	L'AIR LIQUIDE SA POUR ETUDE ET EXPLOIT. PROCEDES GEORGES CLAUDE	13.111.100	202	ESSO ITALIANA S.R.L.	16.226.110
277	ELECTRICITE RESEAU DISTRIBUTION FRANCE	13.093.000	307	ENEL PRODUZIONE S.P.A.	11.894.939
284	REXEL	12.861.700	309	EDISON S.P.A.	11.750.000
292	THALES	12.664.800	314	RIVA FIRE S.P.A.	11.391.371
296	CSF FRANCE	12.468.642	319	ERG SPA	11.267.341
300	SUEZ ENVIRONNEMENT COMPANY	12.366.900	335	ACQUIRENTE UNICO S.P.A. IN FORMA ABBREVIATA AU S.P.A.	10.743.794
306	FAURECIA	12.010.700	341	SAN QUIRICO S.P.A.	10.589.530
347	SAFRAN	10.456.000	343	ERG POWER & GAS - SOCIETA' PER AZIONI	10.546.602
354	ORANGE FRANCE	10.266.000	344	GESTIONI EUROPA - SOCIETA' PER AZIONI	10.546.602
393	SANOFI WINTHROP INDUSTRIE	9.508.809	348	ENEL ENERGIA S.P.A.	10.420.364
406	STE FRANCAISE DE RADIOTELEPHONE	9.315.958	350	WEATHER INVESTMENTS S.P.A.	10.416.000
415	VINCI CONSTRUCTION	9.070.560	356	FERROVIE DELLO STATO S.P.A.	10.216.329
423	SA AUTOMOBILES CITROEN	8.958.524	361	SAIPEM S.P.A.	10.138.000
433	VALEO	8.830.000	384	RETE FERROVIARIA ITALIANA - SOCIETA' PER AZIONI IN SIGLA RFI S.P.A.	9.619.393
437	GRANDS MAGASINS B (G.M.B.)	8.784.000	385	TRENITALIA S.P.A.	9.619.393
441	CAP GEMINI	8.710.000	418	EDIZIONE S.R.L.	9.018.572
442	LAGARDERE SCA	8.700.000	430	VODAFONE OMNITEL N.V.	8.864.938
459	SOCIETE D'IMPORTATION EDOUARD LECLERC (SIPLC)	8.554.937	431	TRANSALPINA DI ENERGIA S.R.L.	8.859.000
460	SOC CONGO TRANSP MARITIMES SOCOTRAM SA	8.535.990	444	SARAS S.P.A. O IN FORMA ESTESA SARAS S.P.A. - RAFFINERIE SARDE (SARAS)	8.672.769
461	BP FRANCE	8.492.000	450	FS LOGISTICA - S.P.A.	8.636.818
477	HEWLETT PACKARD CENTRE DE COMPETENCES FRANCE	8.159.428	451	GRANDI STAZIONI SPA	8.636.818
Rank	Company name	Revenue/th EUR	Rank	Company name	Revenue/th EUR
452	SERFER - SERVIZI FERROVIARI S.R.L.	8.636.818	480	PREEM AB	8.090.335
453	SOGIN - SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA	8.636.818	IRLANDA		
455	TIM ITALIA S.P.A.	8.614.419	51	MARATHON KINSALE STORAGE LIMITED	43.898.000
471	IVECO S.P.A.	8.263.570	88	HESS EXPLORATION IRELAND LIMITED	29.574.000
500	ERG RAFFINERIE MEDITERRANEE - SOCIETA' PER AZIONI	7.605.701	92	FEDERAL EXPRESS EUROPE INC	28.283.000
ESPAÑA			104	INTEL IRELAND LIMITED	26.069.000
32	TELEFONICA SA	57.807.000	138	CRH PUBLIC LIMITED COMPANY	20.887.000
33	REPSOL YPF SA	54.692.000	188	AMERICAN AIRLINES, INC.	17.006.000
105	IBERDROLA SA	25.989.999	207	SINGAPORE AIRLINES LIMITED	15.996.000
131	ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS SA (ACS)	22.335.782	224	DYAS B.V.	15.245.000
137	COMPANIA ESPANOLA DE PETROLEOS SA	21.334.233	327	BRITISH AIRWAYS PLC	11.049.000
161	GENERAL MOTORS AUTOMOTIVE HOLDINGS SL.	19.268.424	315	MICROSOFT IRELAND OPERATIONS LIMITED	11.369.000
169	REPSOL PETROLEO SA	18.457.817	322	IBM INTERNATIONAL HOLDINGS B.V.	11.202.000
170	EL CORTE INGLES S.A.	18.428.463	383	DELL PRODUCTS	9.620.181
173	ENDESA SA	17.929.000	456	ELI LILLY EXPORT S.A.	8.600.528
195	TELEFONICA MOVILES S.A.	16.783.257	481	DIAGEO PLC	8.090.000
242	MERCADONA SA	14.308.686	490	BAXTER HEALTHCARE SA	7.869.872
243	INMO ALAMEDA SA	14.307.771	BELGICA		
233	PORTMAN BAELA SL	14.658.295	84	EXXONMOBIL PETROLEUM & CHEMICAL	29.710.424
234	GRUPO FERROVIAL SA	14.657.000	119	PETROFINA	23.752.863
208	REPSOL COMERCIAL DE PRODUCTOS PETROLIFEROS SA	15.880.662	147	TOYOTA MOTOR EUROPE	20.161.783
222	REPSOL YPF TRADING Y TRANSPORTE S.A.	15.321.056	162	DELHAIZE BROTHERS AND CO THE LION (DELHAIZE GROUP)	19.120.000
247	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS SA	14.076.311	200	ANHEUSER-BUSCH INBEV	16.400.000
253	FORD ESPANA SL	13.711.784	214	FRERE-BOURGEOIS	15.627.672

308	TELEFONICA DE ESPANA SA	11.801.012	219	COMPAGNIE NATIONALE A PORTEFEUILLE - NATIONALE PORTEFEUILLEMAATSCHAPPIJ	15.510.855
288	ALTADIS SA	12.729.681	248	ELECTRABEL	14.051.000
295	CEMEX ESPANA SA	12.560.615	252	HOCHTIEF	13.928.367
326	DOMINUM DIRECCION Y GESTION SA	11.067.977	276	AIR LIQUIDE INDUSTRIES BELGIUM	13.103.000
355	GAS NATURAL SDG SA (SDG)	10.221.000	336	LOUIS DELHAIZE-COMPAGNIE FRANCO-BELGE D'ALIMENTATION	10.724.722
362	GENERAL MOTORS EUROPE HOLDINGS SL.	10.086.258	395	SOLVAY	9.490.000
367	CENTROS COMERCIALES CARREFOUR SA	9.833.661	409	UMICORE	9.270.111
373	TELEFONICA MOVILES ESPANA SA	9.691.302	484	TOTAL BELGIUM	8.028.970
391	B 1998 SL	9.534.443	RUSSIA		
403	INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL SA	9.434.670	28	GAZPROM	61.313.052
416	SABIC INNOVATIVE PLASTICS ESPANA S.C.P.A.	9.047.202	100	ROSSIJSKIE ZHELEZNYE DOROGI	26.944.130
434	GRUPO ENTRECANALES SA	8.828.442	111	NEFTYANAYA KOMPANIYA ROSNEFT	24.656.627
435	ACCIONA S.A.	8.828.424	160	KOMPOZITSIYA - UPRAVLENIE AKTIVAMI	19.327.622
487	GENERAL MOTORS HOLDING ESPANA SL	7.918.823	223	NEFTYANAYA KOMPANIYA LUKOIL	15.260.447
498	ENDESA DISTRIBUCION ELECTRICA S.L.	7.656.223	227	FONDOVYE INVESTITSII	15.140.318
SUIZA			244	GAZPROM NEFT	14.294.858
8	VITOL HOLDING SARL	105.410.698	342	REGIONALNAYA INVESTITSIONNAYA KOMPANIYA	10.553.967
12	GLENCORE INTERNATIONAL AG	96.664.675	281	MEZHREGIONALNAYA KOMPANIYA PO REALIZATSII GAZA	12.957.250
16	NESTLÉ S.A.	80.611.985	286	TNK-VR K HOLDING	12.833.053
78	ROCHE HOLDING AG	30.814.998	297	INVESTITSIONNAYA KOMPANIYA REGION	12.468.489
80	NOVARTIS AG	30.598.563	363	ALFA DIREKT SERVIS	10.069.465
83	LITASCO SA	29.969.451	371	LUKOIL-SAINT-PETERSBURG TREID	9.712.804
110	ABB LTD	25.085.878	NORUEGA		
148	PETROPLUS HOLDINGS AG	20.153.491	21	STATOILHYDRO ASA	67.340.078
149	ADECCO S.A.	19.965.000	175	BPA INVEST AS	17.862.635
143	XSTRATA PLC	20.237.848	364	TELENOR ASA	9.976.909
165	NOVARTIS PHARMA AG	18.920.035	412	YARA INTERNATIONAL ASA	9.112.806
177	DELOITTE TOUCHE TOHMATSU	17.668.287	414	NORSK HYDRO ASA	9.094.021
179	MERCURIA ENERGY TRADING SA	17.551.033	469	STATOILHYDRO PETROLEUM AS	8.363.260
189	HOLCIM LTD	16.993.947	485	THE RESOURCE GROUP TRG AS	8.024.568
198	MIGROS-GENOSSENSCHAFTS-BUND	16.706.853	FINLANDIA		
212	KPMG INTERNATIONAL	15.863.804	41	NOKIA OYJ	51.130.000
216	CARGILL INTERNATIONAL SA	15.573.791	229	NESTE OIL OYJ	14.972.000
230	ALLIANCE BOOTS GMBH	14.921.283	325	STORA ENSO OYJ	11.070.900
287	COOP GENOSSENSCHAFT	12.804.399	353	KESKO OYJ	10.330.700
305	KÜHNE + NAGEL INTERNATIONAL AG	12.164.686	401	UPM-KYMMENE OYJ	9.468.000
328	TETRA LAVAL HOLDINGS & FINANCE SA	11.045.000	424	SUOMEN OSUUSKAUPPOJEN KESKUSKUNTA	8.944.905
399	SCHINDLER HOLDING AG	9.475.458	DINAMARCA		
420	ALPIQ HOLDING AG	8.975.576	54	A.P. MØLLER - MÆRSK A/S	42.395.832
421	AARE-TESSIN AG FÜR ELEKTRIZITÄT (ATEL)	8.974.901	478	CARLSBERG A/S	8.150.111
436	TETRA PAK INTERNATIONAL S.A.	8.825.000	479	CARLSBERG BREWERIES A/S	8.150.111
473	LIEBHERR-INTERNATIONAL S.A.	8.242.795	388	MANPOWER EUROPE HOLDINGS APS	9.584.816
SUÉCIA			404	ISS GLOBAL A/S	9.360.717
93	AB VOLVO	28.080.111	472	DONG ENERGY A/S	8.263.367
155	TELEFONAB L M ERICSSON (ERICSSON)	19.494.652	493	DANSK SUPERMARKED A/S	7.748.343
457	H & M HENNES & MAURITZ AB (H & M)	8.590.594	PORTUGAL		
458	SANDVIK AB	8.588.863	226	GALP ENERGIA, SGPS, S.A.	15.187.000
220	VATTENFALL AB	15.487.755	265	PETROLEOS DE PORTUGAL - PETROGAL, S.A. (PETROGAL)	13.311.531
266	SKANSKA AB	13.298.060	293	EDP - ENERGIAS DE PORTUGAL S.A. (EDP)	12.655.603
318	SONY ERICSSON MOBILE COMMUNICATIONS AB	11.287.907	POLONIA		
324	AB ELECTROLUX	11.119.577	157	POLSKI KONCERN NAFTOWY ORLEN S.A.	19.477.050
358	SVENSKA CELLULOZA AB SCA	10.163.195	303	NARODOWY FUNDUSZ ZDROWIA	12.225.572
359	ERICSSON AB	10.161.991	LUXEMBURGO		
386	TELIASONERA AB	9.598.890	285	ARCELORMITTAL FLAT CARBON EUROPE SA	12.842.364
407	VOLVO LASTVAGNAR AB	9.315.449	486	HEWLETT-PACKARD LUXEMBOURG SCA	8.021.302
410	FORD VHC AB	9.268.807	GRECIA		
429	CORRAL PETROLEUM HOLDINGS AB	8.865.956	394	HELLENIC PETROLEUM S.A.	9.497.063
445	SCANIA AB	8.658.228	REPÚBLICA TCHECA		
446	SCANIA CV AB	8.658.228	482	SKODA AUTO, A.S.	8.070.610
454	VOLVO PERSONVAGNAR AB	8.625.569	UCRANIA		
468	ICA AB	8.410.666	491	NAFTOGAZ UKRAINI NAK	7.831.565

 Casos válidos

 Casos eliminados

MAYORES EMPRESAS DE EUROPA EN 2013*

3.	VOLKSWAGEN AKTIENGESELLSCHAFT	DE	185.	L'AIR LIQUIDE S A L'ETUDE ET L'EXPLOITATION PROCEDES GEORGE S CLAUDE	FR
21.	BASF SE	DE	187.	LAFARGE	FR
22.	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT BERLIN UND MÜNCHEN	DE	188.	CARREFOUR HYPERMARCHES	FR
18.	BAYERISCHE MOTOREN WERKE AKTIENGESELLSCHAFT	DE	190.	SAFRAN	FR
29.	AUDI AKTIENGESELLSCHAFT INGOLSTADT	DE	191.	SUEZ ENVIRONNEMENT COMPANY	FR
50.	BAYER AKTIENGESELLSCHAFT	DE	196.	ALCATEL LUCENT	FR
68.	DEUTSCHE LUFTHANSA AKTIENGESELLSCHAFT	DE	198.	EFFGAGE	FR
116.	CELESIO AG	DE	208.	COLAS	FR
117.	ENBW ENERGIE BADEN-WÜRTTEMBERG AG	DE	218.	KERING	FR
126.	FRESENIUS SE & CO. KGAA	DE	228.	VALEO	FR
161.	BERTELSMANN SE & CO. KGAA	DE	233.	SANOFI WINTHROP INDUSTRIE	FR
163.	HERAEUS HOLDING GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG	DE	258.	BOLLORE	FR
176.	BAYWA AKTIENGESELLSCHAFT	DE	259.	FINANCIERE DE L ODET	FR
186.	AIR LIQUIDE INDUSTRIEGASE GMBH & CO. KG	DE	284.	CAP GEMINI	FR
217.	OTTO (GMBH & CO KG)	DE	309.	AREVA	FR
227.	RETHMANN SE & CO. KG	DE	311.	TECHNIP	FR
237.	LEKKERLAND AG & CO. KG	DE	1.	ROYAL DUTCH SHELL PLC	GB
245.	E. MERCK BETEILIGUNGEN KG	DE	2.	BP P.L.C.	GB
247.	FRESENIUS MEDICAL CARE AG & CO. KGAA	DE	7.	E D F TRADING LIMITED	GB
298.	BRENNTAG AG	DE	17.	TESCO PLC	GB
312.	EWE AKTIENGESELLSCHAFT	DE	30.	TESCO STORES LIMITED	GB
4.	TOTAL SA	FR	32.	BHP BILLITON PLC	GB
33.	FINATIS	FR	37.	UNILEVER PLC	GB
34.	FONCIERE EURIS	FR	42.	VODAFONE GROUP PUBLIC LIMITED	GB
35.	RALLYE	FR	54.	RIO TINTO PLC	GB
36.	PEUGEOT CITROEN AUTOMOBILES SA	FR	55.	SSE PLC	GB
38.	CASINO GUICHARD PERRACHON	FR	56.	SSE ENERGY SUPPLY LIMITED	GB
12.	GDF SUEZ	FR	64.	GLAXOSMITHKLINE PLC	GB
16.	ELECTRICITE DE FRANCE	FR	67.	CENTRICA PLC	GB
19.	CARREFOUR	FR	74.	J SAINSBURY PLC	GB
27.	PEUGEOT SA	FR	76.	ASDA GROUP LIMITED	GB
47.	COMPAGNIE DE SAINT-GOBAIN	FR	77.	BROADSTREET GREAT WILSON EUROPE LIMITED	GB
48.	ORANGE	FR	78.	WAL-MART STORES (UK) LIMITED	GB
49.	VINCI	FR	81.	ASDA STORES LIMITED	GB
51.	RENAULT	FR	109.	BT GROUP PLC	GB
60.	BOUYGUES	FR	112.	COMPASS GROUP PLC	GB
61.	SANOFI	FR	115.	WM MORRISON SUPERMARKETS P L C	GB
73.	LVMH MOET HENNESSY LOUIS VUITTON	FR	125.	BAE SYSTEMS PLC	GB
85.	TOTAL MARKETING SERVICES	FR	135.	ASTRAZENECA PLC	GB
95.	AIR FRANCE - KLM	FR	136.	TUI TRAVEL LIMITED	GB
100.	SCHNEIDER ELECTRIC SE	FR	141.	BRITISH AMERICAN TOBACCO P.L.C.	GB
103.	VEOLIA ENVIRONNEMENT	FR	144.	TOTAL GAS & POWER LIMITED	GB
104.	L'OREAL	FR	145.	WILLIAM HILL ORGANIZATION LIMITED	GB
107.	VIVENDI	FR	146.	BRITISH GAS TRADING LIMITED	GB
127.	ALSTOM	FR	155.	NATIONAL GRID PLC	GB
128.	COMPAGNIE GENERALE ETABLISSEMENTS MICHELIN	FR	157.	IMPERIAL TOBACCO GROUP PLC	GB
150.	SODEXO	FR	160.	DIAGEO PLC	GB
153.	FAURECIA	FR	170.	ASSOCIATED BRITISH FOODS PLC	GB
167.	VINCI CONSTRUCTION	FR	178.	SABMILLER PLC	GB
173.	LA POSTE	FR	181.	WITTINGTON INVESTMENTS LIMITED	GB
175.	ESSO SOCIETE ANONYME FRANCAISE	FR	201.	BG GROUP PLC	GB
179.	SOCIETE AIR FRANCE	FR	202.	BG ENERGY HOLDINGS LIMITED	GB
205.	BRITISH AIRWAYS PLC	GB	24.	TELEFONICA, SA	ES
206.	KINGFISHER PLC	GB	25.	REPSOL SA.	ES
209.	JOHNSON MATTHEY PLC	GB	53.	ACS, ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION Y SERV. SA	ES
219.	CONOCOPHILLIPS HOLDINGS LIMITED	GB	65.	IBERDROLA, SOCIEDAD ANONIMA	ES
221.	MARKS AND SPENCER GROUP P.L.C.	GB	69.	ENDESA SA	ES
222.	MARKS AND SPENCER P.L.C.	GB	82.	COMPAÑIA ESPAÑOLA DE PETROLEOS SAU	ES
229.	ESSO PETROLEUM COMPANY,LIMITED	GB	96.	GAS NATURAL SDG SA	ES
232.	RECKITT BENCKISER GROUP PLC	GB	98.	REPSOL PETROLEO SA	ES
238.	FORD MOTOR COMPANY LIMITED	GB	149.	MERCADONA SA	ES
250.	SAFWAY LIMITED	GB	152.	INMO ALAMEDA SL	ES
252.	THOMAS COOK GROUP PLC	GB	166.	REPSOL COMERCIAL DE PRODUCTOS PETROLIFEROS	ES
253.	JOHN LEWIS PARTNERSHIP PLC	GB	230.	ENDESA ENERGIA SAU	ES
254.	JOHN LEWIS PLC	GB	236.	IBERDROLA GENERACION SAU	ES
275.	BALFOUR BEATTY PLC	GB	316.	CEMEX ESPAÑA, SA	ES
280.	TATA STEEL EUROPE LIMITED	GB	20.	NESTLÉ S.A.	CH
281.	TATA STEEL UK HOLDINGS LIMITED	GB	45.	NOVARTIS AG	CH
296.	SCOTTISH POWER UK HOLDINGS LIMITED	GB	52.	ROCHE HOLDING AG	CH
297.	SCOTTISH POWER UK PLC	GB	114.	MIGROS-GENOSSENSCHAFTS-BUND	CH
299.	CONOCOPHILLIPS (U.K.) LIMITED	GB	105.	COOP-GRUPPE GENOSSENSCHAFT	CH
303.	SHELL U.K. LIMITED	GB	131.	ADECCO S.A.	CH

304.	SKY PLC	GB	177.	HOLCIM LTD	CH
306.	VEDANTA RESOURCES PLC	GB	200.	KÜHNE + NAGEL INTERNATIONAL AG	CH
307.	ROYAL MAIL GROUP LIMITED	GB	269.	COMPAGNIE FINANCIERE RICHEMONT SA	CH
314.	VOLKSWAGEN GROUP UNITED KINGDOM LIMITED	GB	270.	SYNGENTA AG	CH
315.	BRITISH SKY BROADCASTING LIMITED	GB	302.	SWISSCOM AG	CH
320.	G4S PLC	GB	72.	EXXONMOBIL PETROLEUM & CHEMICAL	BE
321.	DIXONS RETAIL PLC	GB	86.	TOTAL PETROCHEMICALS & REFINING	BE
11.	ENI S.P.A.	IT	130.	TOYOTA MOTOR EUROPE	BE
14.	FIAT S.P.A.	IT	213.	ELECTRABEL	BE
58.	GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI - GSE S.P.A.	IT	272.	STORA ENSO OYJ	FI
99.	TELECOM ITALIA SPA	IT	285.	UPM-KYMMENE OYJ	FI
122.	ENEL TRADE S.P.A.	IT	287.	KESKO OYJ	FI
156.	FCA ITALY S.P.A., IN FORMA ESTESA FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES ITALY S.P.A., E IN FORMA ABBREVIATA FIAT GROUP AUTOMOBILES S.P.A. E FIAT AUTO S.P.A.	IT	159.	NESTE OIL OYJ	FI
164.	FINMECCANICA - SOCIETA' PER AZIONI	IT	211.	GAZPROM NEFT TRADING GMBH	AT
204.	EDIZIONE S.R.L.	IT	151.	CRH PUBLIC LIMITED COMPANY	IE
223.	SAIPEM S.P.A.	IT	207.	DCC PUBLIC LIMITED COMPANY	IE
224.	EDISON S.P.A.	IT	322.	COVDIEN PUBLIC LIMITED COMPANY	IE
246.	SARAS S.P.A. O IN FORMA ESTESA SARAS S.P.A. - RAFFINERIE SARDE	IT			
278.	TOTALERG S.P.A.	IT			
293.	ENEL ENERGIA S.P.A.	IT			
310.	FERROVIE DELLO STATO ITALIANE S.P.A.	IT			

- Con información completa respecto a la distribución del valor añadido

ANEXO 4 VALOR ANADIDO – VALORES ABSOLUTOS – 1999-2008 (mil)

	1999	2000	2001	2002	2003
AL	301.578.042	345.463.042	324.790.108	344.239.984	333.439.665
GB	180.692.306	190.410.856	188.519.747	175.178.180	178.720.112
FR	260.215.004	261.585.799	269.792.762	278.477.220	278.447.139
NL	52.436.718	67.955.890	61.705.839	60.778.228	59.766.541
IT	66.935.576	67.092.056	68.425.161	91.939.484	94.145.183
ES	55.506.323	61.482.411	66.711.539	66.154.847	71.740.898
CH	51.443.672	58.901.818	56.766.580	49.972.889	53.343.899
BE	8.741.676	8.997.838	7.062.154	7.614.400	8.322.752
FI	10.669.513	10.672.239	10.018.500	9.618.700	8.367.900
Σ	988.218.830	1.072.561.949	1.053.792.390	1.083.973.933	1.086.294.089
	2004	2005	2006	2007	2008
AL	346.492.545	376.649.049	395.028.926	415.524.092	392.876.571
GB	199.831.926	244.546.312	258.128.812	272.199.404	297.651.396
FR	307.936.303	324.038.366	341.151.616	375.386.726	389.547.831
NL	58.825.576	63.928.037	66.518.354	75.162.326	72.693.782
IT	91.007.290	93.451.281	99.037.995	121.696.868	124.801.623
ES	79.198.191	96.161.541	119.688.367	133.097.070	140.238.393
CH	58.020.918	65.523.320	75.836.714	86.321.973	95.268.761
BE	11.722.709	17.366.773	17.961.286	17.814.175	18.491.005
FI	8.366.800	8.170.900	9.398.100	9.435.400	8.564.030
Σ	1.161.402.257	1.289.835.578	1.382.750.170	1.506.638.033	1.540.133.392

ANEXO 5 VALOR ANADIDO – VALORES ABSOLUTOS – 2009-2013(mil)

	2009	2010	2011	2012	2013
	344.076.589	438.401.750	466.028.358	465.725.321	474.642.271
	392.315.988	445.037.222	459.220.456	476.239.262	458.114.905
	361.878.408	412.521.406	495.145.726	476.530.671	518.857.833
	125.303.735	127.778.928	122.652.128	130.647.498	91.427.268
	112.899.186	131.138.927	120.206.878	112.610.975	115.757.850
	105.189.721	146.377.207	122.037.716	127.818.544	106.426.301
	11.606.485	9.808.199	9.574.386	9.151.123	4.188.434
	12.161.700	13.712.200	14.386.400	13.903.300	14.387.200

1.465.431.811 1.724.775.839 .809.252.047 .812.626.694 783.802.061

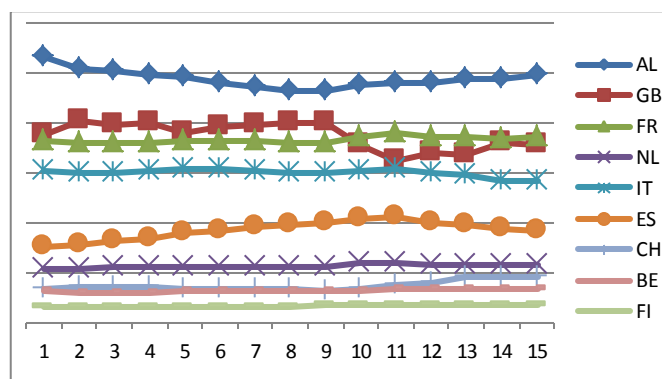
ANEXO 6 PIB DE EUROPA – VALORES ABSOLUTOS

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
AL	2.061.810,0	2.113.500,0	2.176.810,0	2.206.280,0	2.217.050,0	2.267.580,0	2.297.820,0	2.390.200,0	2.510.110,0	2.558.020,0
GB	1.462.179,3	1.679.320,1	1.708.173,7	1.776.586,7	1.720.436,7	1.849.513,7	1.940.128,7	2.059.064,4	2.164.064,6	1.907.212,3
FR	1.408.159,0	1.485.303,0	1.544.629,0	1.594.259,0	1.637.438,0	1.710.760,0	1.771.978,0	1.853.267,0	1.945.670,0	1.995.850,0
NL	414.838,0	448.061,0	476.696,0	494.501,0	506.671,0	523.939,0	545.609,0	579.212,0	613.280,0	639.163,0
IT	1.172.365,3	1.239.758,8	1.299.411,8	1.346.360,2	1.391.312,8	1.449.016,0	1.490.409,4	1.549.188,0	1.610.304,9	1.632.933,4
ES	594.316,0	646.250,0	699.528,0	749.288,0	803.472,0	861.420,0	930.566,0	1.007.974,0	1.080.807,0	1.116.207,0
CH	272.113,9	294.485,5	311.296,9	319.930,3	311.606,0	316.990,0	327.755,2	342.123,1	348.864,9	376.326,4
BE	243.723,0	257.605,0	265.292,0	274.565,0	282.256,0	298.357,0	311.150,0	327.368,0	345.069,0	355.066,0
FI	126.923,0	136.261,0	144.437,0	148.289,0	151.569,0	158.477,0	164.387,0	172.614,0	186.584,0	193.711,0
Σ	7.756.427,5	8.300.544,4	8.626.274,4	8.910.059,2	9.021.811,5	9.436.052,7	9.779.803,3	10.281.010,5	10.804.754,4	10.774.489,1

	2009	2010	2011	2012	2013
AL	2.456.660,0	2.576.220,0	2.699.100,0	2.749.900,0	2.809.480,0
GB	1.663.573,3	1.816.615,0	1.863.940,9	2.041.491,2	2.017.193,8
FR	1.939.017,0	1.998.481,0	2.059.284,0	2.086.929,0	2.116.565,0
NL	617.540,0	631.512,0	642.929,0	645.164,0	650.857,0
IT	1.573.655,1	1.605.694,4	1.638.857,3	1.615.131,2	1.609.462,2
ES	1.079.034,0	1.080.913,0	1.075.147,0	1.055.158,0	1.049.181,0
CH	388.781,9	439.140,5	501.642,7	518.204,8	516.068,1
BE	349.703,0	365.747,0	379.915,0	388.171,0	395.242,0
FI	181.029,0	187.100,0	196.869,0	199.793,0	202.743,0
Σ	10.248.993,3	10.701.422,9	11.057.684,9	11.299.942,2	11.366.792,1

ANEXO 7 PIB DE EUROPA - PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,266	0,255	0,252	0,248	0,246	0,240	0,235	0,232	0,232	0,237	0,240	0,241	0,244	0,243	0,247	0,244
GB	0,189	0,202	0,198	0,199	0,191	0,196	0,198	0,200	0,200	0,177	0,162	0,170	0,169	0,181	0,177	0,187
FR	0,182	0,179	0,179	0,179	0,181	0,181	0,181	0,180	0,180	0,185	0,189	0,187	0,186	0,185	0,186	0,183
NL	0,053	0,054	0,055	0,055	0,056	0,056	0,056	0,056	0,057	0,059	0,060	0,059	0,058	0,057	0,057	0,057
IT	0,151	0,149	0,151	0,151	0,154	0,154	0,152	0,151	0,149	0,152	0,154	0,150	0,148	0,143	0,142	0,150
ES	0,077	0,078	0,081	0,084	0,089	0,091	0,095	0,098	0,100	0,104	0,105	0,101	0,097	0,093	0,092	0,092
CH	0,035	0,035	0,036	0,036	0,035	0,034	0,034	0,033	0,032	0,035	0,038	0,041	0,045	0,046	0,045	0,037
BE	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,032	0,032	0,032	0,032	0,033	0,034	0,034	0,034	0,034	0,035	0,032



ANEXO 8 PIB DE EUROPA – VARIACION ANUAL

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,0%	2,5%	5,6%	7,0%	7,5%	10,0%	11,4%	15,9%	21,7%	24,1%	19,2%	24,9%	30,9%	33,4%	36,3%	16,7%

GB	0,0%	14,9%	16,8%	21,5%	17,7%	26,5%	32,7%	40,8%	48,0%	30,4%	13,8%	24,2%	27,5%	39,6%	38,0%	26,2%
FR	0,0%	5,5%	9,7%	13,2%	16,3%	21,5%	25,8%	31,6%	38,2%	41,7%	37,7%	41,9%	46,2%	48,2%	50,3%	28,5%
NL	0,0%	8,0%	14,9%	19,2%	22,1%	26,3%	31,5%	39,6%	47,8%	54,1%	48,9%	52,2%	55,0%	55,5%	56,9%	35,5%
IT	0,0%	5,7%	10,8%	14,8%	18,7%	23,6%	27,1%	32,1%	37,4%	39,3%	34,2%	37,0%	39,8%	37,8%	37,3%	26,4%
ES	0,0%	8,7%	17,7%	26,1%	35,2%	44,9%	56,6%	69,6%	81,9%	87,8%	81,6%	81,9%	80,9%	77,5%	76,5%	55,1%
CH	0,0%	8,2%	14,4%	17,6%	14,5%	16,5%	20,4%	25,7%	28,2%	38,3%	42,9%	61,4%	84,4%	90,4%	89,7%	36,8%
BE	0,0%	5,7%	8,8%	12,7%	15,8%	22,4%	27,7%	34,3%	41,6%	45,7%	43,5%	50,1%	55,9%	59,3%	62,2%	32,4%
FI	0,0%	7,4%	13,8%	16,8%	19,4%	24,9%	29,5%	36,0%	47,0%	52,6%	42,6%	47,4%	55,1%	57,4%	59,7%	34,0%

ANEXO 9

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN CADA PAÍS – 1999-2008

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	Sal	0,627	0,576	0,618	0,608	0,625	0,596	0,571	0,556	0,535	0,572	0,588
	Ben	0,084	0,129	0,064	0,092	0,062	0,100	0,128	0,137	0,154	0,112	0,106
	Imp	0,058	0,050	0,037	0,038	0,040	0,051	0,047	0,044	0,068	0,052	0,048
	Amt	0,174	0,187	0,215	0,193	0,201	0,184	0,192	0,194	0,182	0,190	0,191
GB	Sal	0,429	0,415	0,410	0,440	0,431	0,401	0,365	0,362	0,348	0,331	0,393
	Ben	0,194	0,207	0,154	0,124	0,133	0,184	0,244	0,207	0,261	0,289	0,200
	Imp	0,100	0,108	0,111	0,121	0,123	0,116	0,116	0,125	0,128	0,137	0,119
	Amt	0,188	0,184	0,236	0,244	0,243	0,231	0,207	0,233	0,189	0,151	0,211
FR	Sal	0,608	0,584	0,591	0,585	0,597	0,541	0,536	0,532	0,516	0,532	0,562
	Ben	0,095	0,105	0,096	0,088	0,093	0,145	0,168	0,170	0,179	0,147	0,129
	Imp	0,060	0,076	0,067	0,072	0,070	0,079	0,085	0,086	0,088	0,076	0,076
	Amt	0,179	0,173	0,170	0,180	0,172	0,162	0,151	0,150	0,153	0,171	0,166
NL	Sal	0,550	0,457	0,537	0,564	0,534	0,526	0,476	0,446	0,362	0,379	0,483
	Ben	0,175	0,263	0,105	0,083	0,175	0,186	0,263	0,298	0,418	0,373	0,234
	Imp	0,071	0,065	0,053	0,076	0,045	0,056	0,076	0,083	0,066	0,071	0,066
	Amt	0,163	0,153	0,210	0,192	0,171	0,172	0,134	0,121	0,105	0,117	0,154
IT	Sal	0,523	0,522	0,502	0,435	0,419	0,425	0,373	0,388	0,324	0,324	0,424
	Ben	0,058	0,058	0,069	0,043	0,096	0,053	0,107	0,135	0,183	0,195	0,100
	Imp	0,072	0,072	0,084	0,091	0,039	0,066	0,108	0,113	0,153	0,133	0,093
	Amt	0,247	0,247	0,238	0,294	0,306	0,314	0,281	0,244	0,191	0,198	0,256
ES	Sal	0,340	0,336	0,348	0,354	0,360	0,354	0,335	0,326	0,324	0,330	0,341
	Ben	0,176	0,162	0,173	0,172	0,192	0,226	0,260	0,260	0,272	0,250	0,214
	Imp	0,068	0,070	0,061	0,062	0,077	0,094	0,111	0,099	0,087	0,084	0,081
	Amt	0,302	0,305	0,296	0,288	0,261	0,239	0,214	0,218	0,209	0,209	0,254
CH	Sal	0,492	0,467	0,497	0,592	0,531	0,505	0,493	0,462	0,423	0,435	0,490
	Ben	0,244	0,271	0,244	0,172	0,234	0,281	0,300	0,301	0,358	0,344	0,275
	Imp	0,086	0,088	0,069	0,075	0,076	0,079	0,087	0,102	0,091	0,084	0,084
	Amt	0,122	0,122	0,137	0,099	0,114	0,100	0,086	0,099	0,094	0,099	0,107
BE	Sal	0,293	0,362	0,471	0,461	0,441	0,378	0,290	0,297	0,309	0,280	0,358
	Ben	0,530	0,428	0,220	0,248	0,278	0,369	0,535	0,521	0,471	0,505	0,411
	Imp	0,034	0,052	0,064	0,041	0,030	0,050	0,044	0,033	0,035	0,018	0,040
	Amt	0,105	0,117	0,154	0,160	0,153	0,113	0,068	0,075	0,076	0,080	0,110
FI	Sal	0,368	0,368	0,431	0,472	0,539	0,471	0,541	0,496	0,453	0,466	0,461
	Ben	0,275	0,275	0,196	0,046	0,077	0,226	0,047	0,141	0,108	0,042	0,143
	Imp	0,111	0,112	0,071	0,043	0,040	-0,048	0,001	0,019	0,034	-0,017	0,037
	Amt	0,184	0,183	0,216	0,365	0,271	0,295	0,338	0,278	0,315	0,339	0,278

ANEXO 10

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO EN CADA PAÍS – 2009-2013

		2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	Sal	0,628	0,565	0,570	0,584	0,594	0,588
	Ben	0,052	0,127	0,131	0,133	0,137	0,116
	Imp	0,043	0,051	0,056	0,049	0,049	0,050
	Amt	0,203	0,183	0,178	0,216	0,168	0,189

	Sal	0,592	0,533	0,537	0,561	0,576	0,560
GB	Ben	0,095	0,138	0,128	0,103	0,081	0,109
	Imp	0,067	0,070	0,083	0,077	0,075	0,074
	Amt	0,198	0,190	0,190	0,188	0,220	0,197
FR	Sal	0,400	0,387	0,346	0,382	0,365	0,376
	Ben	0,244	0,254	0,291	0,218	0,319	0,265
	Imp	0,105	0,110	0,134	0,116	0,045	0,102
IT	Sal	0,312	0,311	0,317	0,302	0,376	0,324
	Ben	0,156	0,191	0,091	0,097	0,072	0,121
	Imp	0,121	0,127	0,163	0,150	0,146	0,141
ES	Sal	0,324	0,317	0,392	0,392	0,390	0,363
	Ben	0,236	0,243	0,171	0,127	0,179	0,191
	Imp	0,067	0,086	0,051	0,058	0,049	0,062
CH	Sal	0,491	0,428	0,511	0,496	0,463	0,478
	Ben	0,290	0,372	0,243	0,276	0,342	0,305
	Imp	0,064	0,060	0,062	0,067	0,079	0,066
BE	Sal	0,161	0,186	0,203	0,193	0,430	0,235
	Ben	0,593	0,569	0,510	0,505	-0,007	0,434
	Imp	0,012	0,004	0,020	0,031	0,031	0,020
FI	Sal	0,479	0,438	0,431	0,467	0,450	0,453
	Ben	0,122	0,269	0,255	0,117	0,206	0,194
	Imp	0,047	0,061	0,050	0,018	0,040	0,043
	Amt	0,242	0,155	0,180	0,319	0,212	0,221

ANEXO 11
VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN EL LOS PAÍSES – 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media	
AL	Sal	0,0%	-8,3%	-1,5%	-3,1%	-0,4%	-4,9%	-9,0%	-11,4%	-14,6%	-8,8%	-6,9%
	Ben	0,0%	53,2%	-23,5%	9,2%	-26,7%	18,9%	52,0%	63,3%	82,4%	33,3%	29,1%
	Imp	0,0%	-13,8%	-36,6%	-35,0%	-30,3%	-11,7%	-18,8%	-23,6%	17,3%	-10,5%	-18,1%
	Amt	0,0%	7,5%	23,5%	11,0%	15,5%	5,9%	10,6%	11,8%	4,6%	9,1%	11,1%
VA	0,0%	14,6%	7,7%	14,1%	10,6%	14,9%	24,9%	31,0%	37,8%	30,3%	20,6%	
GB	Sal	0,0%	-3,2%	-4,3%	2,5%	0,6%	-6,4%	-14,9%	-15,6%	-18,9%	-22,9%	-9,2%
	Ben	0,0%	6,3%	-20,7%	-36,4%	-31,4%	-5,3%	25,4%	6,3%	34,0%	48,6%	3,0%
	Imp	0,0%	7,5%	10,6%	20,1%	22,8%	15,7%	15,7%	24,9%	27,0%	36,3%	20,1%
	Amt	0,0%	-1,9%	26,0%	30,0%	29,3%	22,9%	10,5%	24,2%	0,7%	-19,8%	13,6%
VA	0,0%	5,4%	4,3%	-3,1%	-1,1%	10,6%	35,3%	42,9%	50,6%	64,7%	23,3%	
FR	Sal	0,0%	-3,9%	-2,7%	-3,7%	-1,7%	-11,0%	-11,8%	-12,4%	-15,0%	-12,5%	-8,3%
	Ben	0,0%	10,4%	0,9%	-7,8%	-1,8%	53,2%	77,2%	79,0%	88,7%	55,4%	39,5%
	Imp	0,0%	27,0%	11,3%	20,9%	16,4%	32,0%	42,4%	43,1%	46,6%	27,7%	29,7%
	Amt	0,0%	-3,6%	-5,3%	0,6%	-3,8%	-9,8%	-16,0%	-16,2%	-14,9%	-4,9%	-8,2%
VA	0,0%	0,5%	3,7%	7,0%	7,0%	18,3%	24,5%	31,1%	44,3%	49,7%	20,7%	
NL	Sal	0,0%	-16,8%	-2,3%	2,6%	-2,8%	-4,3%	-13,3%	-18,8%	-34,2%	-31,0%	-13,4%
	Ben	0,0%	50,9%	-39,8%	-52,8%	0,1%	6,4%	50,6%	70,6%	139,5%	113,8%	37,7%
	Imp	0,0%	-7,7%	-25,4%	7,6%	-36,9%	-21,1%	7,7%	18,0%	-6,1%	1,4%	-6,9%
	Amt	0,0%	-5,8%	28,7%	17,8%	5,1%	5,7%	-17,9%	-25,6%	-35,3%	-28,0%	-6,1%
VA	0,0%	29,6%	17,7%	15,9%	14,0%	12,2%	21,9%	26,9%	43,3%	38,6%	24,5%	
IT	Sal	0,0%	-0,2%	-4,0%	-17,0%	-19,9%	-18,9%	-28,7%	-25,8%	-38,0%	-38,1%	-21,2%
	Ben	0,0%	-0,3%	17,9%	-26,4%	64,6%	-9,1%	82,3%	131,6%	213,1%	233,1%	78,5%
	Imp	0,0%	0,0%	17,3%	26,8%	-46,1%	-7,7%	50,5%	58,1%	113,1%	85,9%	33,1%
	Amt	0,0%	0,2%	-3,7%	19,1%	24,1%	27,2%	14,0%	-1,1%	-22,8%	-19,8%	4,1%
VA	0,0%	0,2%	2,2%	37,4%	40,7%	36,0%	39,6%	48,0%	81,8%	86,5%	41,4%	
ES	Sal	0,0%	-1,3%	2,1%	3,9%	5,6%	4,1%	-1,7%	-4,3%	-4,9%	-3,1%	0,1%
	Ben	0,0%	-8,3%	-2,1%	-2,5%	8,9%	27,9%	47,6%	47,6%	54,1%	42,0%	23,9%
	Imp	0,0%	2,2%	-10,9%	-9,7%	12,1%	36,9%	62,6%	45,2%	26,8%	23,3%	20,9%

Amt	0,0%	0,9%	-2,1%	-4,8%	-13,8%	-21,0%	-29,2%	-28,1%	-31,0%	-31,0%	-17,8%
VA	0,0%	10,8%	20,2%	19,2%	29,2%	42,7%	73,2%	115,6%	139,8%	152,7%	67,0%
Sal	0,0%	-5,2%	0,9%	20,1%	7,8%	2,6%	0,2%	-6,2%	-14,0%	-11,6%	-0,6%
Ben	0,0%	11,2%	0,1%	-29,4%	-3,9%	15,2%	23,2%	23,6%	47,0%	41,3%	14,3%
CH	Imp	0,0%	1,6%	-20,0%	-12,4%	-12,1%	-8,5%	1,0%	18,8%	6,0%	-2,2%
Amt	0,0%	-0,1%	11,6%	-19,1%	-7,2%	-18,6%	-29,8%	-19,1%	-23,4%	-19,1%	-13,9%
VA	0,0%	14,5%	10,3%	-2,9%	3,7%	12,8%	27,4%	47,4%	67,8%	85,2%	29,6%
Sal	0,0%	23,7%	60,8%	57,4%	50,5%	29,2%	-0,9%	1,3%	5,5%	-4,4%	24,8%
BE	Ben	0,0%	-19,3%	-58,5%	-53,3%	-47,5%	-30,4%	0,9%	-1,7%	-11,1%	-4,8%
Imp	0,0%	53,6%	90,4%	22,0%	-9,7%	49,8%	29,8%	-1,3%	4,9%	-45,9%	21,5%
Amt	0,0%	11,7%	46,3%	52,8%	46,0%	7,4%	-34,7%	-28,3%	-27,3%	-23,9%	5,5%
VA	0,0%	2,9%	-19,2%	-12,9%	-4,8%	34,1%	98,7%	105,5%	103,8%	111,5%	46,6%
Sal	0,0%	0,0%	17,1%	28,2%	46,2%	27,7%	46,7%	34,7%	23,1%	26,6%	27,8%
FI	Ben	0,0%	-0,1%	-28,5%	-83,4%	-71,9%	-17,6%	-83,0%	-48,6%	-60,7%	-84,6%
Imp	0,0%	0,3%	-36,5%	-61,3%	-63,7%	-143,2%	-99,5%	-82,6%	-69,8%	-115,5%	-74,6%
Amt	0,0%	-0,3%	17,4%	98,7%	47,7%	60,5%	83,9%	51,5%	71,5%	84,7%	57,3%
VA	0,0%	0,0%	-6,1%	-9,8%	-21,6%	-21,6%	-23,4%	-11,9%	-11,6%	-19,7%	-14,0%

ANEXO 12 VARIACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LOS PAÍSES –2009-2013

		2009	2010	2011	2012	2013	Medio
AL	Sal	0,0%	-10,1%	-9,2%	-7,0%	-5,4%	-7,9%
	Ben	0,0%	143,2%	150,9%	154,7%	162,7%	152,9%
	Imp	0,0%	17,2%	29,6%	13,7%	14,8%	18,8%
	Amt	0,0%	-10,3%	-12,7%	5,9%	-17,7%	-8,7%
	VA	0,0%	27,4%	35,4%	35,4%	37,9%	34,0%
GB	Sal	0,0%	-9,8%	-9,2%	-5,2%	-2,6%	-6,7%
	Ben	0,0%	45,0%	34,6%	7,8%	-15,3%	18,0%
	Imp	0,0%	5,7%	25,2%	15,2%	12,2%	14,6%
	Amt	0,0%	-4,3%	-4,5%	-5,1%	10,9%	-0,7%
	VA	0,0%	13,4%	17,1%	21,4%	16,8%	17,2%
FR	Sal	0,0%	-3,2%	-13,4%	-4,5%	-8,9%	-7,5%
	Ben	0,0%	4,3%	19,3%	-10,6%	31,0%	11,0%
	Imp	0,0%	4,7%	26,9%	10,5%	-56,9%	-3,7%
	Amt	0,0%	1,6%	-10,6%	14,2%	16,9%	5,5%
	VA	0,0%	14,0%	36,8%	31,7%	43,4%	31,5%
IT	Sal	0,0%	-0,5%	1,6%	-3,1%	20,6%	4,6%
	Ben	0,0%	22,4%	-41,9%	-37,9%	-53,6%	-27,7%
	Imp	0,0%	5,0%	34,9%	23,8%	20,7%	21,1%
	Amt	0,0%	-4,4%	24,0%	29,7%	18,2%	16,9%
	VA	0,0%	2,0%	-2,1%	4,3%	0,0%	1,4%
ES	Sal	0,0%	-2,0%	21,1%	21,1%	20,4%	15,2%
	Ben	0,0%	3,2%	-27,6%	-46,0%	-24,0%	-23,6%
	Imp	0,0%	29,1%	-23,4%	-13,5%	-26,0%	-8,5%
	Amt	0,0%	-3,7%	5,4%	15,0%	5,5%	5,5%
	VA	0,0%	16,2%	6,5%	-0,3%	2,5%	6,2%
CH	Sal	0,0%	-13,0%	4,0%	1,0%	-5,7%	-3,4%
	Ben	0,0%	28,0%	-16,3%	-5,0%	17,9%	6,1%
	Imp	0,0%	-6,1%	-3,4%	4,2%	23,5%	4,6%
	Amt	0,0%	-13,8%	23,6%	18,7%	13,9%	10,6%
	VA	0,0%	39,2%	16,0%	21,5%	1,2%	19,5%
BE	Sal	0,0%	16,0%	26,5%	20,2%	167,9%	57,6%
	Ben	0,0%	-4,1%	-14,0%	-14,9%	-101,2%	-33,6%
	Imp	0,0%	-61,2%	70,7%	165,1%	169,6%	86,0%
	Amt	0,0%	28,9%	39,4%	45,7%	182,8%	74,2%
	VA	0,0%	-15,5%	-17,5%	-21,2%	-63,9%	-29,5%
FI	Sal	0,0%	-8,6%	-9,9%	-2,5%	-6,0%	-6,7%
	Ben	0,0%	120,7%	109,3%	-4,1%	69,1%	73,7%
	Imp	0,0%	29,2%	5,1%	-62,0%	-14,9%	-10,6%

Amt	0,0%	-36,1%	-25,8%	31,6%	-12,3%	-10,6%
VA	0,0%	12,7%	18,3%	14,3%	18,3%	15,9%

ANEXO 13 VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y CONCENTRACIÓN DE RENTA–1999-2008

IDR											
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	-8,7%	-4,5%	-5,8%	-2,9%	-5,5%	-9,8%	-12,5%	-11,9%	-8,9%	-7,8%
GB	0,0%	-1,2%	-1,4%	5,9%	4,8%	-2,2%	-9,1%	-7,9%	-10,2%	-11,6%	-3,7%
FR	0,0%	-1,1%	-1,4%	-1,5%	0,0%	-7,1%	-7,0%	-7,4%	-9,5%	-8,9%	-4,9%
NL	0,0%	-15,7%	-4,9%	3,2%	-6,7%	-6,2%	-10,9%	-14,6%	-31,0%	-27,3%	-12,7%
IT	0,0%	-0,2%	-1,5%	-11,7%	-23,0%	-17,5%	-19,2%	-15,7%	-19,8%	-23,2%	-14,6%
ES	0,0%	-0,7%	0,0%	1,6%	6,7%	9,6%	9,1%	4,0%	0,4%	1,3%	3,5%
CH	0,0%	-4,2%	-2,2%	15,3%	4,8%	1,0%	0,3%	-2,4%	-11,0%	-10,2%	-1,0%
BE	0,0%	26,8%	63,9%	53,7%	44,3%	31,3%	2,3%	1,0%	5,5%	-8,6%	24,5%
FI	0,0%	0,1%	4,6%	7,4%	20,7%	-11,9%	12,8%	7,5%	1,5%	-6,4%	4,0%

ICR											
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
AL	0,0%	22,4%	8,2%	10,4%	1,8%	10,1%	24,1%	28,6%	30,0%	17,0%	17,0%
GB	0,0%	2,3%	2,2%	-3,8%	-1,6%	8,5%	18,1%	15,1%	17,6%	15,0%	8,2%
FR	0,0%	1,2%	-3,2%	-2,3%	-3,1%	12,0%	16,2%	16,8%	21,0%	16,0%	8,3%
NL	0,0%	23,5%	-6,7%	-18,7%	2,5%	6,0%	17,6%	24,2%	55,1%	45,4%	16,5%
IT	0,0%	0,1%	0,4%	10,4%	31,8%	20,3%	27,1%	24,4%	22,4%	28,6%	18,4%
ES	0,0%	-2,5%	-2,1%	-3,9%	-5,4%	-3,0%	-0,9%	-0,2%	0,3%	-4,1%	-2,4%
CH	0,0%	7,4%	4,0%	-26,0%	-5,0%	3,9%	5,5%	9,3%	23,5%	21,1%	4,8%
BE	0,0%	-14,2%	-41,2%	-35,8%	-32,0%	-24,2%	-5,0%	-6,1%	-13,8%	-8,0%	-20,0%
FI	0,0%	-0,2%	-10,1%	-10,4%	-24,0%	13,7%	-16,1%	-8,5%	-7,7%	-16,8%	-8,9%

ANEXO 14 PARTE DISTRIBUIDA Y PARTE CONCENTRADA DEL VALOR AÑADIDO– 2009-2013

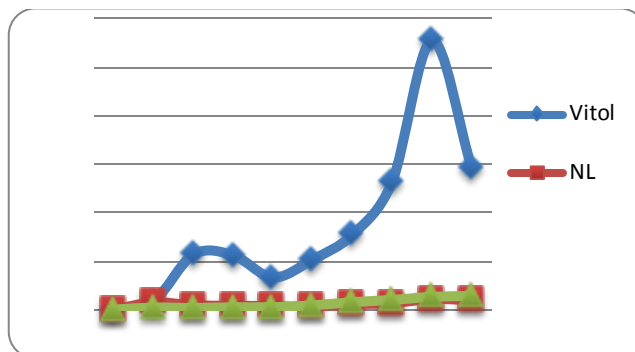
IDR						
	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,671	0,615	0,626	0,633	0,644	0,638
GB	0,658	0,604	0,620	0,637	0,651	0,634
FR	0,505	0,497	0,480	0,498	0,410	0,478
NL	-	-	-	-	-	-
IT	0,433	0,438	0,480	0,452	0,522	0,465
ES	0,390	0,403	0,443	0,449	0,439	0,425
CH	0,555	0,488	0,573	0,563	0,543	0,544
BE	0,172	0,191	0,223	0,224	0,461	0,254
FI	0,526	0,499	0,481	0,485	0,490	0,496

ICR						
	2009	2010	2011	2012	2013	Media
AL	0,256	0,310	0,309	0,349	0,305	0,305
GB	0,294	0,328	0,318	0,291	0,301	0,306
FR	0,444	0,457	0,469	0,446	0,553	0,474
NL	-	-	-	-	-	-
IT	0,419	0,443	0,417	0,438	0,384	0,420
ES	0,479	0,477	0,427	0,407	0,436	0,445
CH	0,398	0,465	0,376	0,404	0,465	0,421
BE	0,654	0,647	0,595	0,593	0,165	0,531
FI	0,364	0,424	0,435	0,436	0,419	0,415

ANEXO 15 COMPARACIÓN DE LA VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO – EMPRESA/PAÍS/EUROPA

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Vitol	0,0%	35,3%	227,2%	224,1%	132,4%	206,1%	308,4%	526,4%	1109,8%	587,3%	373,0%

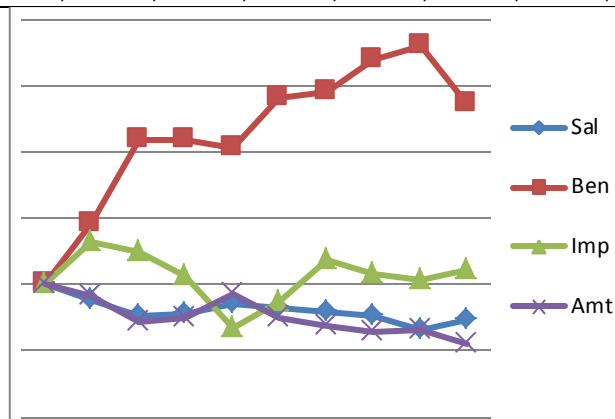
NL	0,0%	29,6%	17,7%	15,9%	14,0%	12,2%	21,9%	26,9%	43,3%	38,6%	24,5%
Europa	0,0%	8,5%	6,6%	9,7%	9,9%	17,5%	30,5%	39,9%	52,5%	55,8%	25,7%



ANEXO 16

VARIACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO - VITOL HOLDING B.V

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Sal	0,0%	-21,5%	-47,1%	-42,9%	-30,1%	-36,4%	-40,6%	-46,9%	-67,4%	-53,6%	-43,0%
Ben	0,0%	92,9%	217,4%	219,0%	208,2%	283,1%	291,5%	341,2%	362,3%	273,0%	254,3%
Imp	0,0%	64,6%	49,2%	12,6%	-66,1%	-25,6%	38,0%	17,3%	7,4%	21,4%	13,2%
Amt	0,0%	-16,9%	-56,2%	-49,0%	-14,9%	-51,2%	-62,4%	-70,2%	-67,2%	-88,0%	-52,9%



ANEXO 17

COMPARACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VA - EMPRESA, PAÍS, REGIÓN

SUELDOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Vitol	0,393	0,308	0,207	0,224	0,274	0,250	0,233	0,208	0,128	0,182	0,241
NL	0,493	0,439	0,432	0,454	0,454	0,461	0,437	0,409	0,347	0,367	0,429
Europa	0,486	0,470	0,482	0,496	0,497	0,482	0,466	0,453	0,430	0,446	0,471
BENEFICIOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Vitol	0,146	0,282	0,464	0,466	0,451	0,560	0,572	0,645	0,676	0,545	0,481
NL	0,182	0,235	0,176	0,163	0,236	0,255	0,298	0,314	0,394	0,338	0,259
Europa	0,199	0,210	0,173	0,174	0,175	0,201	0,231	0,241	0,255	0,221	0,208
IMPUESTOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Vitol	0,063	0,103	0,093	0,070	0,021	0,047	0,086	0,073	0,067	0,076	0,070
NL	0,078	0,081	0,070	0,078	0,055	0,068	0,080	0,096	0,079	0,079	0,076
Europa	0,072	0,076	0,067	0,065	0,065	0,077	0,077	0,077	0,078	0,068	0,072
AMORTIZACIONES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media
Vitol	0,096	0,080	0,042	0,049	0,082	0,047	0,036	0,029	0,032	0,012	0,050
NL	0,155	0,137	0,159	0,151	0,149	0,146	0,118	0,113	0,104	0,121	0,135
Europa	0,173	0,168	0,177	0,174	0,178	0,164	0,159	0,152	0,149	0,165	0,166

ANEXO 18

TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL MODELO EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS - 2012 (EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LAS VARIABLES PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD)

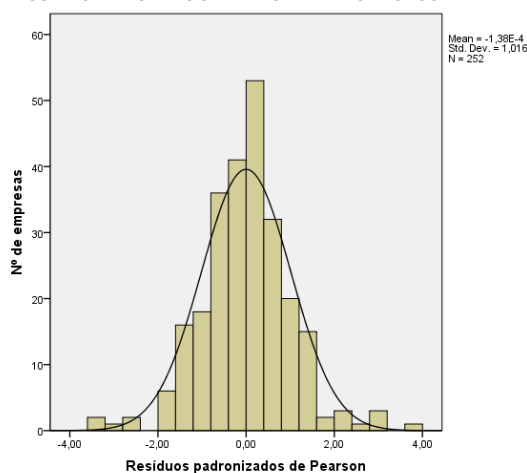
Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Rentabilidad	0,382
Productividad	<0,001

RESULTADOS DEL AJUSTE DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012 (EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LAS VARIABLES PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD)

Variable	Estimativa B	P-valor*
(Intercept)	4,493	0,000
Rentabilidad hasta 13,22	0,106	0,146
Rentabilidad entre 13,23 y 22,31	0,034	0,664
Rentabilidad entre 22,32 y 34,50	0,053	0,554
Rentabilidad superior a 34,51	0	-
Productividad hasta 56,49	-1,239	0,000
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,725	0,000
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,382	0,000
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012 (EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LAS VARIABLES PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD)



TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL MODELO EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012 (INCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD Y EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD)

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Rentabilidad	0,286
Productividad	<0,001

RESULTADOS DEL AJUSTE DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012 (INCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD Y EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD)

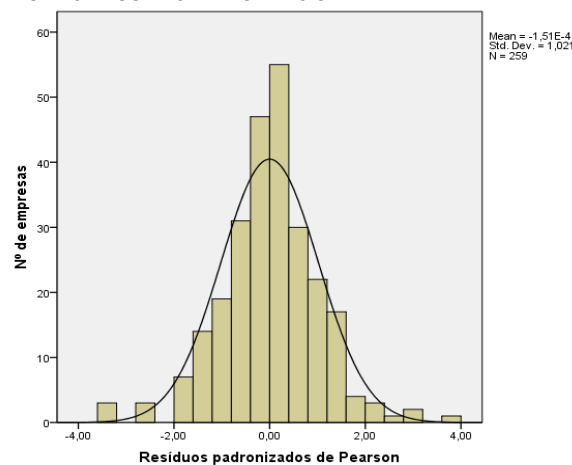
Variable	Estimativa B	P-valor*
(Intercept)	4,500	0,000
Rentabilidad hasta 13,23	0,103	0,162
Rentabilidad entre 13,23 y 22,32	0,009	0,907
Rentabilidad entre 22,32 y 34,51	0,059	0,517
Rentabilidad superior a 34,51	0	-

Sin información	-0,470	0,001
Productividad hasta 56,49	-1,239	0,000
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,723	0,000
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,381	0,000
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

Histograma de los residuos estandarizados del modelo de RLMN explicativo de los sueldos- 2012

(INCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD
Y EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD)



TEST DE SIGNIFICANCIA GENERAL DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012

(EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD)

Variable	P-valor
(Intercept)	<0,001
Productividad	<0,001

RESULTADOS DEL AJUSTE DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS- 2012

(EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD)

Variable	Estimativa	p-valor*
(Intercept)	4,549	0,000
Productividad hasta 56,49	-1,196	0,000
Productividad entre 56,50 y 96,47	-0,687	0,000
Productividad entre 96,48 y 212,68	-0,357	0,000
Productividad superior a 212,69	0	-

* Test de Wald de significancia individual de los parámetros del modelo.

HISTOGRAMA DE LOS RESIDUOS ESTANDARIZADOS DEL MODELO DE RLMN EXPLICATIVO DE LOS SUELDOS - 2012
(EXCLUYENDO LA CATEGORÍA SIN INFORMACIÓN DE LA VARIABLE PRODUCTIVIDAD)

