

#6



RIIC

Revista do Instituto Internacional de Custos
Revista del Instituto Internacional de Costos
Journal of International Institute of Costs
Magazine d'Institut International de Coûts

#6

Enero / Junio 2010

- Daniel Carrasco Díaz / # EL LIBRO BLANCO DE LOS COSTES EN LAS
M^a Jesús Morales Caparrós / UNIVERSIDADES: ANÁLISIS DEL COSTE DE LOS
Daniel Sánchez Toledano SERVICIOS UNIVERSITARIOS COMO BASE DE
INFORMACIÓN PARA LOS MODELOS DE
FINANCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD PÚBLICA
ESPAÑOLA
- Maria do Céu Gaspar Alves / # A IMPLEMENTAÇÃO DAS NORMAS INTERNACIONAIS
Eduardo Cameira Antunes DE RELATO FINANCEIRO NA EUROPA – UMA
ANÁLISE DOS CASOS POLACO E PORTUGUÊS
- Miguel Juan Bacic / # GESTÃO IMPRUDENTE DO RISCO FINANCEIRO
Rodrigo Lanna Franco da COMO ELEMENTO DE DESTRUIÇÃO DE VALOR: UMA
Silveira / Maria Carolina de REFLEXÃO A PARTIR DO USO DE DERIVATIVOS POR
Azevedo Ferreira de Souza EMPRESAS LÍDERES BRASILEIRAS
- Joseph B. Baugh / # COMPUTER ASSISTED QUALITATIVE DATA
Anne Saber Hallcom / ANALYSIS SOFTWARE: A PRACTICAL PERSPECTIVE
Marilyn E. Harris FOR APPLIED RESEARCH
- M^a Paz Horno Bueno / # VALORACIÓN DE EXISTENCIAS Y CONTROL DE
José M^a Carlos Álvarez López / COSTES EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA. UN ESTUDIO
Daniel Carrasco Díaz EMPÍRICO DE LAS BODEGAS DE JEREZ (ESPAÑA)



Presentamos el número 6 de la Revista del Instituto Internacional de Costes, RIIC y al igual que los anteriores, ha supuesto un gran esfuerzo para todas aquellas personas que nos hemos implicado en este proyecto. Desde estas páginas, me gustaría mostrar mi agradecimiento, tanto a los profesores y profesionales que han contribuido con sus aportaciones e investigaciones, al conjunto de revisores anónimos que nos garantizan la calidad de los trabajos presentados, como al resto de miembros encargados de que esta revista salga adelante y se continúe con la regularidad requerida por los diferentes índices de calidad de publicaciones de revistas internacionales.

El conjunto de trabajos que se publican son comunicaciones que han sido presentadas y defendidas en el *2º Congreso Transatlántico de Contabilidad, Auditoria, Control y Gestión de Costos en el marco de la globalización y armonización*, celebrado en Lyon., Francia, entre los días 14 al 16 de junio y organizado por el *Institut de socio-economie des entreprises et des organizations*, de Lyon, y dirigido por el Catedrático Henri Savall. Todos los trabajos han sido sometidos a un proceso de doble evaluación, por lo que la calidad de los trabajos es incuestionable. Para todos aquellos que deseen obtener más información sobre las actividades desarrolladas así como en los trabajos que realiza el Instituto, puede visitarse la página web www.iseor.com.

Seguimos trabajando para que nuestra revista sea reconocida en las diferentes bases de datos a nivel internacional. El objetivo que se persigue desde la Dirección de la RIIC es que nuestra revista sea de “calidad” y se reconozca de “calidad”, lo cual es una meta que nos involucra a todos los miembros del Instituto.

En este número contamos con las contribuciones de trabajos desde Brasil, Portugal y España todos ellos centrados en Contabilidad de Gestión, en términos generales, pero especializados en problemáticas concretas, dejando libertad a los escritores de elegir aquel tema que consideren más relevante, en base a sus investigaciones y experiencias. La internacionalización de nuestra organización presenta múltiples ventajas en un

contexto globalizado como es el actual, en todos los campos, tanto económicos, normativos, sociales y culturales. Esta actuación contribuirá a la interacción de experiencias con otras revistas del mismo ámbito del conocimiento de diferentes países, que nos abrirán el camino para dar a conocer nuestros trabajos, experiencias e investigaciones a todos los estudiosos del campo de la gestión de empresas y la contabilidad.

Desde estas páginas se invita a presentar trabajos, experiencias profesionales e investigación para su publicación. Así mismo, esperamos todas las sugerencias e ideas que contribuyan a la mejora de la calidad y difusión de nuestra revista, con el objetivo de alcanzar que sea un referente internacional.

Gracias a todos los miembros del Instituto por el trabajo aportado que logrará hacer de nuestra revista un referente internacional del conocimiento y del saber de Contabilidad de Gestión.

Toledo, julio del 2010

Prof. Dra. M^a Ángela Jiménez Montañés
Directora de la RIIC
Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad
Auditora de Cuentas del ROAC
Universidad de Castilla la Mancha- España.
Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n
45071 TOLEDO-ESPAÑA
Angela.Jimenez@uclm.es

DIRECÇÃO / EDITOR / DIRECTIVE BOARD - RIIC

- Daniel Carrasco Díaz. Presidente. Universidad de Málaga (España)
dcd@uma.es
- João Baptista da Costa Carvalho. Vicepresidente de publicaciones. Instituto Politécnico do Cavado e do Ave (Portugal)
(jcarvalho@ipca.pt)

EDITOR / DIRECTOR

- M^a Angela Jiménez Montañés. Universidad de Castilla La Mancha (España)
Angela.Jimenez@uclm.es

COORDINACIÓN

- Maria Campos Fernández. Universidad Complutense de Madrid (España)
mcamposf@ccee.ucm.es

CONSELHO EDITORIAL / CONSEJO EDITORIAL / EDITORIAL BOARD

- Alfredo Kaplan, Universidad de la Empresa (Uruguay)
- António Pires Caiado, Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa (Portugal)
- Berto Nazco Franqui, Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas (Cuba)
- Blanca Tapia Sánchez, Tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México (México)
- Carlos Mallo Rodriguez Universidad Carlos III de Madrid (España)
- Carlos Ruiz Diaz, Universidad Nacional Autónoma de México (México)
- Carmelo Capasso, Universidad Católica de Buenos Aires (Argentina)
- Clara Muñoz Colomina, Universidad Complutense de Madrid (España)
- Ernani Ott. Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Brasil)
- Esther Lucia Sánchez, Universidad Nacional de Cuyo (Argentina)
- Fábio Frezatti, Universidade de São Paulo (Brasil)
- Gregorio Ramón Coronel Troncoso, Universidad Nacional de Entre Ríos (Argentina)
- Henri Savall. Institut de Socio-Economie des Enterprises et des Organisations. Lyon (Francia)
- Ilda Maria Beuren, Fundação Universidade regional de Blumenau (Brasil)
- Jaime Leon Mesias , Universidad EAFIT (Colombia)
- Javier Quesada Sánchez. Universidad de Castilla la Mancha (España)
- Juan Lanero. Universidad de León (España)
- Leonor Fernandes Ferreira, Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa (Portugal)
- Lilia Alejandra Gutierrez Peñalosa, Universidad Nacional Autónoma de México (México)
- Manon Lecueder - Universidad de la República Oriental del Uruguay (Uruguay)
- María Elena Fernández Hernández Universidad de Pinar del Río (Cuba)
- Marta Armenteros, Instituto Superior de Relaciones Internacionales (Cuba)
- Miguel Juan Bacic. Universidad de Campinas (Brasil)
- Paco Serrano Moracho. Universidad Rey Juan Carlos (España)
- Ricardo Laporta - Universidad Católica (Uruguay)

- Ricardo Uribe Marin, Universidad EAFIT (Colombia)
- Rogério Fernandes Ferreira, Universidade Técnica de Lisboa (Portugal)
- Veronique Zardet. Institut de Socio-Economie des Enterprises et des Organisations. Lyon (Francia)
- Vladimir Vega Falcón Universidad de Matanzas (Cuba)

EL LIBRO BLANCO DE LOS COSTES EN LAS UNIVERSIDADES: ANÁLISIS DEL COSTE DE LOS SERVICIOS UNIVERSITARIOS COMO BASE DE INFORMACIÓN PARA LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD PÚBLICA ESPAÑOLA

Daniel CARRASCO DÍAZ (dcd@uma.es)

M^a Jesús MORALES CAPARRÓS (mjmorales@uma.es)

Daniel SÁNCHEZ TOLEDANO (dstoledano@uma.es)

Universidad de Málaga (España)

RESUMEN

La búsqueda de una aplicación más eficiente de los recursos disponibles por el sistema universitario ha experimentado un giro en España en la última década situándose el origen de dicha preocupación en la importancia concedida al propósito de cumplimiento del equilibrio presupuestario de los Administraciones Públicas establecido dentro del marco de la disciplina impuesta por los objetivos de convergencia para el lanzamiento de la moneda única europea.

En el ámbito universitario, dicha preocupación se ha traducido en nuevas propuestas de financiación, tanto a nivel nacional como de las diversas Comunidades Autónomas, como consecuencia de la transmisión a éstas de las competencias en el ámbito de educación, en las que el coste de los servicios universitarios se incluye como variable estratégica y base fundamental para la definición de un modelo de financiación que sirva de instrumento para la distribución eficiente de los recursos disponibles entre las universidades.

Lógicamente, en este contexto, se ha puesto de manifiesto la necesidad de desarrollar el sistema de información económica (SIE), para formular propuestas que permitan conocer la eficacia, eficiencia y economía con la que las universidades prestan los servicios que la Sociedad les demanda.

Recientemente, el impulso de determinadas comunidades autónomas que han desarrollado sus propios modelos de financiación y han generado un marco de colaboración y apoyo para que las Universidades

implanten modelos de contabilidad analítica, condujeron a la creación de un Comité Científico Académico, integrado por especialistas y gestores públicos, cuyo esfuerzo se materializó en la publicación del Libro Blanco de los Costes en las Universidades (2006) y, posteriormente, en el inicio de personalizaciones del modelo propuesto en éste a distintas universidades nacionales.

En este trabajo, tratamos de presentar los objetivos y desarrollos informativos planteados por dicho modelo, como mecanismo para la generación de indicadores adecuados para la distribución más eficiente de los recursos de los que el sistema dispone.

1. INTRODUCCIÓN

Son muchas las opiniones que respecto a las condiciones para mejorar las Universidades españolas consideran, entre las más sobresalientes, la obtención de mayores recursos y, al mismo tiempo, su óptimo aprovechamiento mediante herramientas de gestión que conduzcan a su eficiencia, economía y eficacia.

En relación a ello, la Comisión de las Comunidades Europeas (CE), en la búsqueda de colaboraciones para contribuir a la estrategia de Lisboa, a través de una de sus comunicaciones titulada “Movilizar el capital intelectual de Europa: crear las condiciones necesarias para que las universidades puedan contribuir plenamente a la estrategia de Lisboa.” (2005), plantea como principales retos para las mismas:

- 1.- Alcanzar un nivel de calidad mundial
- 2.- Aumentar y diversificar la financiación.
- 3.- Mejorar la información y gestión universitaria

A este respecto, la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, se refiere al segundo reto cuando indica que “en el plazo máximo de un año, la Conferencia General de Política Universitaria, previo informe del Consejo de Universidades, elaborará un modelo referencial de costes que facilite a los poderes públicos el establecimiento de una financiación adecuada de las universidades públicas que, atendiendo a lo previsto en el artículo 79.1, favorezca su plena participación en el Espacio Europeo de Educación Superior”.

En relación con el segundo y tercer reto, en los que centraremos nuestro trabajo, la Comisión de Financiación del Consejo de Coordinación Universitaria (2007), en su informe sobre el “Sistema de Financiación del Sistema Universitario Español”, de 20 de abril de 2007, recibe un mandato para cuyo cumplimiento se compromete, entre otras tareas, a detectar los principales problemas de financiación existentes y plantear los procesos para resolverlos, respetando las competencias de las distintas administraciones; llevar a cabo un análisis de la financiación de las universidades públicas basado en principios sólidos y orientado a la mejora de la eficiencia y la equidad; plantear una reforma de la financiación universitaria que considere las tendencias internacionales recientes, potencie la rendición de cuentas, la evaluación de las actividades, la aplicación de contratos-programa y todas las medidas que refuerzan la confianza en el funcionamiento de la enseñanza superior.

Así pues, la relación y el condicionamiento entre la financiación universitaria y sus costes, cada vez de manera mas firme, es considerada fundamental en cualquiera de los estudios realizados en los últimos años. Así, en otro apartado, la referida Comisión de Financiación señala que “la ausencia de elementos de costes de referencia que objetiven las necesidades de financiación para la provisión de los servicios universitarios ha coadyuvado a que el mapa de financiación universitaria sea tan heterogéneo. Es conveniente corregir esta situación de carencia de referencias de costes, dado que ello permitirá impulsar avances en clave de equidad, contribuirá a mejorar la competitividad de algunas universidades y facilitará la detección de ineficiencias en el ámbito de las actividades universitarias”(2007).

A este respecto, el Prof. Hernández Armenteros (2007, p.5), reclama a los responsables de la política y de la gestión universitaria “introducir sistemas de información que, a la vez que potencien la autonomía institucional, permitan desarrollar una eficaz rendición de cuentas en la que recursos y resultados estén claramente identificados y objetivados, al tiempo que resulte factible conocer los diferentes comportamientos productivos de las unidades que operan en el interno de cada institución”.

Continúa el autor afirmando que “la opacidad informativa que ha venido caracterizando a las universidades españolas, además de dificultar las referencias comparativas y, en consecuencia, impedir la elaboración de tablas de clasificación institucional (ranking), ha propiciado, a su vez, una débil programación que se ha visto sustituida por la improvisación y por una gestión institucional que responde más a impulsos voluntaristas que a capacidades profesionales, acentuado todo ello por el carácter de amateur que identifica a una importante y destacada parte de sus responsables” (2007, p.6)

Por tanto, tal como se aprecia en los párrafos anteriores, si es necesario poseer sistemas modernos de información para resolver objetivamente el problema de distribución de unos recursos, siempre

escasos, de las administraciones Públicas entre las Universidades, no lo es menos conocer sus auténticas necesidades financieras, así como mejorar su eficiencia a través de una adecuada gestión universitaria.

En nuestro caso, una vez planteadas las alternativas de modelos de financiación de las Administraciones Públicas responsables, nos centramos en mostrar las necesidades de información que requieren los referidos modelos y, finalmente, dar a conocer qué puede aportar a todo ello un subsistema de costes integrado en el Sistema de Información de la Universidad, tal como se propone en el “Libro Blanco de los Costes en las Universidades”.

2. FORMULACIÓN DE UN MODELO DE FINANCIACIÓN UNIVERSITARIA: CRITERIOS BÁSICOS PARA SU CUANTIFICACIÓN

De acuerdo con ATKINSON Y MASSY (1996) un modelo de financiación es el “conjunto de procedimientos de cálculo que dan expresión a una metodología de financiación y convierten la información y los outputs esperados de una institución o sistema de educación superior en estimaciones de los niveles de recursos necesarios para alcanzarlos de acuerdo con determinados niveles de calidad”.

Por su parte, la Comisión del Financiación (2007, pp. 5 y 6) del Consejo de Coordinación Universitaria señala que la formulación de un modelo de financiación, debe contener, como componentes básicos de la misma, tres aspectos fundamentales, que “se concretan en la función financiera, esto es, determinar el volumen de recursos a destinar a la educación superior, distribuirlos entre instituciones y usuarios y establecer sus fuentes de financiación”.

Además, según se indica en el citado informe, los planes de financiación, deben ser concebidos por las Administraciones como un conjunto de reglas y criterios objetivos mediante los que se cuantifican los recursos que deben recibir las universidades de forma transparente y equitativa, siendo, a la vez, un instrumento que impulse un cambio institucional en la dirección deseada por el financiador. De esta forma, las universidades públicas podrían conocer, además, los criterios con los que son financiadas, la valoración y precios de los servicios que prestan, y qué capacidades se desean mantener a disposición de los ciudadanos y con qué valoración.

Actualmente en España, la financiación de naturaleza estructural, principal fuente de financiación de las universidades, recae sobre las Comunidades Autónomas, salvo en el caso de la Universidad Nacional de Educación a Distancia –UNED-, y son ellas quienes poseen las competencias para diseñar

sus modelos de financiación y, en definitiva, fijar las magnitudes básicas que las caracterizan, así como el marco de calidad establecido, a través de los “costes referenciales”, que habrá de ser tenido en cuenta para el cálculo de los costes no financiados por los usuarios.

Por otra parte, los modelos deben servir, además, para evitar que se financien ineficiencias y, de esta forma, establecer para los diferentes agentes del sistema el logro de determinados objetivos estratégicos, reconocidos a través de incentivos, según la obtención de los resultados que se hayan identificado como deseables.

Aunque son múltiples los aspectos de interés que contiene cualquier análisis de los modelos de financiación universitaria, en nuestro caso, como hemos adelantado con anterioridad, nos centraremos en el contenido de la información que se requiere de las Universidades para determinar las variables y criterios utilizados en los modelos de financiación que aplican las Comunidades Autónomas para asignar cuantía y distribución de los recursos públicos dedicados a la Enseñanza Superior.

En gran parte de los estudios revisados al efecto, como igualmente lo hace también la Comisión de Financiación (2007, p.23), según las variables y criterios que determinan la cuantificación de las subvenciones y su propia distribución, pueden distinguirse tres tipos básicos de mecanismos: financiación incremental, financiación por la aplicación de fórmulas y financiación de carácter contractual orientada al cumplimiento de objetivos.

La primera, tradicional en las Administraciones Públicas, ha sido de aplicación real, aunque no formal, en nuestro país hasta hace escasos años. Tiene como base la asignación de los recursos presupuestarios de cada ejercicio, de acuerdo a la cuantía aprobada para las mismas actividades en el ejercicio anterior, sin ponerse en duda su necesidad y sin disponerse de un programa mínimo de objetivos.

El segundo mecanismo, denominado método normativo, intenta cuantificar de forma lo más objetiva posible los requerimientos de financiación de las distintas universidades y asignar los recursos sobre la base de sus necesidades. Como la variedad de formas que pueden adoptar es muy amplia, normalmente, combinan diversos elementos de la actividad y puede agruparse en tres grandes líneas, correspondientes a los principales componentes del proceso productivo universitario:

- 1.- Los recursos –inputs- que se utilizan para desarrollar las actividades universitarias. Con la medición y valoración de tales recursos se conoce la cuantía y tipología de los costes necesarios para llevar a cabo las tareas que requiere la actividad universitaria, en su conjunto, aunque los recursos públicos sólo la financien parcialmente.

2.- Las actividades desarrolladas en el proceso productivo universitario. Con la medición del volumen y valoración de dichas actividades se determina la cobertura de su financiación por las universidades para cumplir sus objetivos a partir de la aplicación de determinados inputs.

3. Los resultados –outputs- obtenidos de las actividades universitarias. Con la medición del volumen y valoración de los mismos se permite utilizar la financiación como mecanismo de incentivación de la eficiencia y la calidad.

A los tres componentes anteriores, debemos añadir, desde nuestro punto de vista, “los centros de costes”, como otro componente básico imprescindible para conocer adecuadamente el funcionamiento real del proceso productivo universitario. Además, desde la perspectiva de la financiación universitaria, son varios los aspectos que de los mismos nos interesa –recursos consumidos, actividad desarrollada, personal asignado, espacio utilizado, etc.- con el fin de medir su eficiencia, eficacia y, en su caso, valorar las posibilidades de externalización.

Finalmente, por lo que se refiere a los modelos de financiación contractual, también denominados contratos-programa, se definen como acuerdos de financiación entre la Administración que financia y las Universidades, estableciéndose los objetivos generales y específicos que deben cumplir estas últimas, en un determinado período de tiempo, y los fondos que la Administración pondría a su disposición para lograrlo.

Como diferencia más sobresaliente entre estos últimos cabe destacar que en el denominado normativo las fórmulas son aplicadas con variables y criterios que tratan de conocer el comportamiento de la Universidad en el pasado, es decir, con valores retrospectivos, mientras que en el modelo contrato-programa las variables y criterios se vinculan a compromisos futuros que debe cumplir la Universidad.

También el modelo contractual, como no podía ser de otra forma, presenta diversas modalidades, de forma paralela al normativo, según se oriente hacia los inputs, los procesos o los outputs, aunque lo más frecuente es combinar y ponderar varios componentes de todos estos elementos.

Igualmente, a nuestro entender, en este modelo, la medición del comportamiento de un componente como el Centro Orgánico/Costes es esencial para conocer otros aspectos del proceso productivo universitario, fundamentales para la toma de decisiones en la financiación. Además, dada la posibilidad de desarrollo del contrato-programa con diversos niveles de agregación mediante los que la financiación pública a las universidades se canaliza a través de este mecanismo, es decir, por razón de contratos-programa globales o específicos para asignar recursos a parcelas concretas de la actividad

universitaria -como puede ser un Centro, una Titulación, etc.-, resulta posible potenciar los principios de eficacia, eficiencia y economía, además de los de transparencia y equidad.

De esta forma, la financiación de aquellas áreas que, con carácter más o menos transitorio, sean consideradas de interés prioritario por parte de la Administración, puede ser canalizada, mediante contratos-programa que permitan una incorporación más explícita de los resultados concretos a alcanzar en tales campos, facilitando una vigilancia más directa y detallada sobre las mismas.

Por otra parte, como se dijo anteriormente, de acuerdo con la Comisión de Financiación del Consejo de Coordinación Universitaria (2007, pp. 67 y ss) cuando el “Sistema de Financiación del Sistema Universitario Español” se refiere a las variables y criterios para elaborar los modelos de financiación, lo hace entendiendo que con éste se representa a la actividad universitaria y, por ende, los datos sobre sus funciones, actividades, productos y recursos aplicados.

De acuerdo con ello, como en casi todas las propuestas de modelos de financiación, se explicitan una serie de conceptos de costes que, una vez calculados, servirán como importe referencial para asignar los recursos a las diversas Universidades, tales como:

- Coste de la actividad docente necesaria para impartir una titulación de grado y de postgrado, teniendo en cuenta aspectos fundamentales como la duración, grado de experimentalidad, volumen de optatividad, coste medio del personal docente y de administración y servicios y, finalmente, el coste medio de los gastos corrientes de reposición y mantenimiento de las inversiones fijas.
- Coste de la capacidad investigadora asociada a la plantilla universitaria. Partiendo, de que la plantilla docente (PDI) tiene asociada, intrínsecamente por ley, una determinada dedicación de su tiempo para desarrollar actividades de I+D+i, y otra para las de docencia. Por tanto, el coste de la misma estará ligado, al tiempo asociado a dichas actividades. Pero además del citado coste de personal la investigación requiere un apoyo de gestión, cubierto por el personal de administración y servicios (PAS), a los que se les aplicaría la misma proporción o, en su caso, el que lleve aparejado el trabajo específico de investigación que lo requiera. Estos costes se producen independientemente de los que provoquen la actividad investigadora contratada que, cuando entra en funcionamiento, es más intensiva en consumos de recursos y requerimientos de personal de apoyo.

Podemos encontrar varios ejemplos de modelos mixtos de financiación aplicados por diversas Administraciones Autonómicas para las Universidades y, con unas u otras variantes, normalmente, los recursos que se reparten se refieren sólo a la cobertura de los gastos corrientes, como en el caso de la Comunidad Autónoma de Madrid. Sin embargo, otras, como la Comunidad Andaluza, aunque incluye

en el reparto la totalidad de los recursos -con inversiones- asignados a las actividades universitarias, una parte se gestiona desde la propia Junta de Andalucía, o por otros organismos dependientes de las Universidades y/o la propia Junta.

En tal sentido la Dirección General de Universidades e Investigación (2005, pp. 8 y ss.) en su “Modelo de financiación de las Universidades Públicas de la Comunidad de Madrid” para el periodo 2006-2010 propone dividir los recursos para gastos corrientes en tres grandes bloques:

- a) Fondo de Financiación Básica, 85 % del importe total, de los cuales un 70% corresponde a la docencia y un 30% a la investigación.
- b) Fondo de Financiación por Objetivos, 10% del importe total.
- c) Fondo de Financiación de Necesidades Singulares, 5% importe del total.

Por su parte, la Consejería de Innovación, Ciencia y Tecnología de la Comunidad Autónoma Andaluza, presenta un nuevo Modelo de Financiación de Universidades para el periodo 2007-2011, donde se trabaja con la totalidad de los recursos para educación superior, investigación e innovación, aunque no todos sean gestionados libremente por las Universidades. En dicho modelo se propone la distribución del importe en la siguiente forma:

- a) Financiación Operativa de la función docente, de la investigación y de la extensión universitaria (sin convocatoria competitiva), con un 74% del total que, a su vez, se reparte entre Formación (60%), Investigación (30%) e Innovación (10%).
- b) Convocatoria competitiva de investigación, con un 7,5% del total
- c) Inversiones de carácter general (PPI +Otras inversiones), con un 9,5% del total.
- d) Inversiones en Infraestructura e Investigación, con un 4% del total.
- e) Saneamiento Financiero, con un 1,5% del total.
- f) Gestión, Agencia de Calidad y Contingencias, con un 3,5% del total.

La distribución, aunque de manera poco importante, prevé en los apartados a) y d) el traspaso de un 0,5% anual desde las Inversiones en Infraestructura e Investigación a Financiación Operativa, para quedar en 2011 con un 2% y 76%, respectivamente.

Finalmente, como es lógico, tal como se aprecia en los modelos de financiación propuestos por la Comisión de Financiación del Consejo de Coordinación Universitaria, o aplicados en las Comunidades de Madrid y Andalucía, al igual que en la mayor parte de los denominados Métodos Normativos o Contratos-Programa, se reflejan con toda claridad las sensibilidades y objetivos de las correspondientes Administraciones y, por ende, en su formulación, los criterios, magnitudes o ratios que han considerados más representativos del correcto funcionamiento del proceso productivo universitario.

3. MODELOS DE FINANCIACIÓN Y SUBSISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LAS UNIVERSIDADES

Cualquier Modelo de Financiación requiere utilizar para su funcionamiento y, por ende, como base para el propio reparto de los recursos financieros que pretende distribuir, un conjunto de criterios e indicadores que reflejen, lo más fielmente posible, la propia diversidad de la realidad universitaria en todos sus aspectos, especialmente en aquellos como gestión de procesos y actividades, económico, financiero, presupuestario, etc.

El conocimiento de estos aspectos sólo puede llevarse a cabo a través de la información que sobre dicha realidad proporcionan los diversos subsistemas informativos que utilizan las Universidades de entre los que podemos destacar:

- a) RRHH
- b) Gestión de Inventarios
- c) Académico
- d) Compras
- e) Investigación
- f) Financiero-Patrimonial
- g) Costes
- h) Presupuestario
- i) Extensión universitaria

j) Otros

Como es lógico, a medida que se aumentan los requerimientos del modelo en búsqueda de nuevos objetivos más exigentes, se necesitan, paralelamente, sistemas de información más completos, transparentes y eficientes que puedan cubrir tales exigencias.

Tal como manifiesta el Prof. Hernández Armenteros (2007, p.2), es evidente “la opacidad presupuestaria que año tras año vienen manifestando las universidades en lo concerniente a la estructura económica del gasto correspondiente a las diferentes actividades que conforman el servicio universitario”. Y añade “ la ausencia en la práctica totalidad de los presupuestos de las universidades públicas de programas presupuestarios que, atendiendo a principios de contabilidad analítica, determinen el origen y la aplicación del conjunto de los recursos financieros asignados a cada una de las diferentes actividades productivas que se desarrollan en el seno de nuestras respectivas organizaciones, constituyen un serio hándicap para solventar esta importante deficiencia formal”.

En definitiva, en cualquiera de las alternativas de modelos de financiación aplicados por buena parte de las principales Comunidades Autónomas se requiere un conjunto de datos que proporcionan los diversos subsistemas informativos mencionados con anterioridad.

En efecto, cuando la Comisión de Financiación del Consejo de Coordinación Universitaria (2007, pp. 72 y ss.), en su informe sobre el “Sistema de Financiación del Sistema Universitario Español”, se refiere a las variables y criterios para elaborar los modelos de financiación, hace mención a la necesidad de conocer la actividad universitaria y, por ende, los datos sobre las funciones, actividades, productos y recursos, que se mencionan a continuación:

FUNCIONES UNIVERSITARIAS:

Enseñanza Superior

Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación

Extensión Cultural-Universitaria

ACTIVIDADES UNIVERSITARIAS

Enseñanza Superior

• Enseñanza de Grado

- Enseñanza de Postgrado

- Formación Continua

Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación

- Investigación Básica

- Investigación Aplicada

- Innovación Tecnológica

- Fomento de la Investigación Científica

Extensión Cultural-Universitaria

- Deportivas

- Culturales

- Sociales

PRODUCTOS UNIVERSITARIOS –OUPUTS-

Enseñanza Superior

- Grados Oficiales

- Postgrado: Master: D.P./Doctorado,/Profesional, etc

- Acreditación Formativa

Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación

- Proyecto

- Contrato

- Convenio

- Patentes

Extensión Cultural-Universitaria

- Competiciones Deportivas

- Música y teatro

- Exposiciones

- Publicaciones

- Formación Extracurricular

- Residencias

RECURSOS UNIVERSITARIOS –INPUTS–

- Recursos Humanos: Personal Docente e Investigador / Personal de Administración y Servicios.

- Recursos Materiales: Fungibles / Inventariables.

- Recursos Financieros: Propios / Ajenos.

De acuerdo a lo dicho, los datos sobre volumen, coste y tipología de actividad que se requieren para elaborar los referidos indicadores y criterios, cuando se trata de la función Enseñanza Superior se materializan a través de un conjunto de actividades de Grado, Postgrado y Formación Continúa, y se concretan en los servicios –outputs– de enseñanza de Grados Oficiales (Titulaciones de Grado), Postgrado (Master: D.P./Doctorado,/Profesional, etc) y Acreditación Formativa, siendo todos ellos proporcionados por los Subsistemas Académico, Económico-patrimonial, Presupuestario y de Costes.

Asimismo, los datos sobre volumen, coste y tipología de actividad que se requieren para elaborar los indicadores y criterios, cuando se trata de la función Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación se materializan a través de actividades de Investigación Básica, Investigación Aplicada, Innovación Tecnológica, Fomento de la Investigación Científica y se concretan en outputs tales como Proyectos, Contratos, Convenios, etc., siendo todos ellos proporcionados por los Subsistemas de Investigación, Económico-patrimonial, Presupuestario y de Costes.

Igualmente, los datos sobre volumen, coste y tipología de actividad que se requieren para elaborar los indicadores y criterios, cuando se trata de la función Extensión Cultural-Universitaria se materializan a través de actividades Deportivas, Culturales y Sociales y se concretan en servicios –outputs- tales como Competiciones Deportivas, Música y teatro, Exposiciones, Publicaciones, Formación Extracurricular, Residencias, etc., siendo todos ellos proporcionados por los Subsistemas de extensión universitaria, Económico-patrimonial, Presupuestario y de Costes.

Finalmente, los datos sobre volumen, consumo, coste y tipología de Recursos Universitarios (inputs) que se requieren para elaborar los indicadores y criterios, se concretan en los Recursos Humanos: Personal Docente e Investigador / Personal de Administración y Servicios; Recursos Materiales: Fungibles / Inventariables y Recursos Financieros: Propios y Ajenos, siendo todos ellos proporcionados por los subsistemas de RRHH, Gestión de Inventarios; Contratación y compras, Económico-patrimonial, Presupuestario y de Costes.

Si bien es cierto que resulta imprescindible para la puesta en funcionamiento del modelo de financiación disponer de los datos que los diversos subsistemas de información ofrecen, y de esta forma obtener las consiguientes variables y criterios que lo definen, no lo es menos que también es preciso que dichos datos sean homogéneos, independientemente de la Universidad de origen donde provengan y, por ende, deben de ser igualmente homogéneas las variables y criterios aplicados para la cuantificación de los respectivos modelos.

Sin embargo, los diferentes tiempos en los que se han desarrollado las correspondientes aplicaciones informáticas de los citados subsistemas en las diversas universidades, sin una directriz común, los distintos responsables -externos e internos- que han asumido su elaboración o, incluso, las diversas finalidades que han podido fijarse para ellos en distintos momentos, han dado lugar a que dichas aplicaciones generen información sobre la actividad universitaria con un cierto grado de heterogeneidad y de muy diversa adecuación a las necesidades informativas requeridas por el modelo de financiación.

La oportuna eficiencia informativa de los anteriores subsistemas no es posible alcanzarla cuando, cada uno de ellos, genera información de espaldas a los demás, sin verdadero aprovechamiento de la propia economía de escala informativa. Por ello, se hace obligado destacar la importancia de poseer un sistema integral que aglutine al conjunto de todos ellos y que, por ende, utilice bases de datos integradas. Es decir, únicas o interrelacionadas, no solo para alcanzar la citada eficiencia en el tratamiento y obtención de la información sino, especialmente, para aplicar datos homogéneos ante

idénticas realidades, sea cual fuere el subsistema de información que maneje o sea el origen de los mismos y los outputs informativos o indicadores de gestión donde se materialicen.

A este respecto, aunque es cierto que en los últimos años las Universidades han realizado un gran esfuerzo para mejorar los referidos subsistemas de información, también lo es que todavía se aprecia un escaso nivel de integración y, con frecuencia, tanto en las propias Universidades como en las Administraciones que las sustentan financieramente, se maneja una información muy heterogénea ante realidades idénticas, con la consiguiente confusión e inseguridad de los análisis para la gestión y las posibilidades de errores en la toma de decisiones.

Lo anterior es puesto de manifiesto por la propia Comisión de Financiación (2007, pp. 67 y ss.) cuando nos dice que, “sin menoscabo de las competencias que derivan de la autonomía universitaria y de las que son propias de las comunidades autónomas, deberían elaborarse los indicadores necesarios para dar homogeneidad a la información que la sociedad debe recibir del sistema universitario. Desgraciadamente, la información que hoy se aporta a los organismos internacionales presenta importantes carencias que derivan de la heterogeneidad de nuestro sistema”

Dado que el subsistema de costes también requiere información del resto de los subsistemas antes citado, nos parece irrenunciable la oportunidad para que, como parte del Sistema Integral de Información de la Universidad y, con carácter previo a la incorporación de los datos en el modelo de costes, se homogenicen los mismos en sus sistemas fuente, de tal forma que, además de generar la correspondiente información económica y los indicadores de gestión de forma rigurosa, imprescindible para ayudar en la toma de decisiones de sus gestores, se posibilite la homogeneidad requerida a la más adecuada selección de los criterios de actividad, económicos, etc., que objetivamente convenga utilizar en los Modelos de Financiación aplicables por las Administraciones Publicas que las financian.

4.- EL LIBRO BLANCO DE LOS COSTES EN LAS UNIVERSIDADES: UTILIDAD PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN UNIVERSITARIA

Hasta la actualidad, la falta de aplicación práctica de las propuestas de modelos de costes realizadas por diversas Universidades españolas, ha propiciado que tanto sus usuarios internos (gestores universitarios) como los externos (Administraciones financiadoras, Órganos de Control, etc.) no dispongan, para su toma de decisiones, de un subsistemas de costes que proporcione la referida información del proceso productivo universitario.

Tal circunstancia ha originado que, al impulsar las Administraciones Públicas responsables de la política universitaria modelos de financiación que doten y distribuyan los recursos asignados a la educación superior entre las Universidades de manera más objetiva, transparente e igualitaria, tales usuarios se han visto obligados a utilizar datos inconexos de diversos subsistemas –presupuestarios, académicos, de investigación, etc- con magnitudes de carácter global, muchas veces heterogéneas, obtenidas normalmente de forma esporádica y, en definitiva, menos significativas del proceso productivo universitario cuya adecuada representación es básica para que el modelo de financiación pueda alcanzar los principios de objetividad, transparencia e igualdad.

Esta limitación informativa produce, obviamente, otra debilidad de igual carácter en los propios resultados obtenidos de la aplicación de los referidos modelos de financiación y que, tal como hemos citado con anterioridad¹, ha sido puesta de manifiesto por diversos autores e instituciones. En nuestra opinión, tales debilidades podrían superarse gracias a la información que proporciona la incorporación de un subsistema de costes, especialmente, si dicha información, además, se completa con una sistematización y homogeneización previa, que se consigue trabajando con las correspondientes bases de datos fuente de los diversos subsistemas de información universitaria –RRHH, Académico, Investigación, Inventario, etc.-, tal como se realiza en el software desarrollado por OCU para el modelo de costes propuesto en el “Libro Blanco de los Costes en las Universidades”, en el que hemos tenido la oportunidad de colaborar estrechamente.

Como hemos puesto de manifiesto en otras ocasiones, el subsistema de costes, como soporte del modelo de contabilidad analítica, debe incorporar, como uno de sus pasos previos de singular relevancia, la identificación de las necesidades y demandas reales de los usuarios –externos e internos- a los que se dirigen sus prestaciones.

El cumplimiento de dicha finalidad implica dos aspectos de naturaleza complementaria y que constituyen el itinerario lógico para su adecuada consecución:

a) Delimitación de los usuarios a los que el modelo destina sus outputs informativos.

¹ La propia Comisión de Financiación del Consejo de Coordinación Universitaria corrobora esta limitación cuando nos dice que “La ausencia de elementos de costes de referencia que objetiven las necesidades de financiación para la provisión de los servicios universitarios ha coadyuvado a que el mapa de financiación universitaria sea tan heterogéneo. Es conveniente corregir esta situación de carencia de referencias de costes, dado que ello permitirá impulsar avances en clave de equidad, contribuirá a mejorar la competitividad de algunas universidades y facilitará la detección de ineficiencias en el ámbito de las actividades universitarias”

b) Tipificación de las necesidades informativas que dichos usuarios demandan, que condicionarán la propia configuración de tales outputs y del propio sistema de información económica.

Así pues, la relevancia de la aplicación de un Modelo de Costes –con la consiguiente determinación y control de los costes de prestación de los servicios-, es tan importante para el ámbito de las Universidades como para la de sus correspondientes Administraciones responsables y, todo ello, como lo demuestra su propia consideración en el marco jurídico de dichas Universidades y en su materialización, esencialmente, en los objetivos estratégicos y operativos que se detallan a continuación:

A) Estratégicos:

- a. Impulsar la objetividad/equidad en la distribución de los recursos entre las Universidades, gracias a la posibilidad de ofrecer outputs informativos e indicadores de gestión homogéneos para la elaboración de criterios distributivos.
- b. Incentivar la mejora continua de la eficiencia, eficacia y economía de las Universidades proporcionándoles una herramienta potente y dinámica de gestión económica.
- c. Motivar a las Universidades, con la confianza en la homogeneidad de los datos, para que a través de los estudios de comparabilidad intertemporales e interestaciales reflexionen sobre sus causas y sirva para incentivar posibles mejoras.
- d. Proporcionar los medios técnicos y económicos apropiados para superar la tradicional técnica incrementalista a la hora de elaborar los Presupuestos e iniciar, con la información sobre los costes que aporta el Modelo, el camino de una presupuestación, verdaderamente por programas, acorde con los tiempos actuales y tomando como base el coste real de los servicios que se pretende prestar.

B) Tácticos u operativos:

- a. Facilitar los outputs informativos e indicadores de gestión completos –catálogo de servicios, ingresos, elementos de costes, centros, actividades, etc.- con la obligada homogeneidad para diseñar unos criterios distributivos de la financiación objetivos y equitativos.

- b. Informar sobre los márgenes de los servicios prestados por las Universidades y sus grados de cobertura financiera privada y pública, e igualmente para los diversos Centros y Departamentos.
- c. Proporcionar un Cuadro de Indicadores “ad hoc” para el control económico de las Universidades a través del conocimiento de una visión sintética de su gestión económica y del desarrollo de las actividades realizadas por las Universidades que queden bajo el ámbito de la competencia de cada Administración.
- d. Iniciar una dinámica de mejora en la gestión económica y de ayuda técnica-económica para alcanzarla.
- e. Involucrar a las Universidades, consecuencia de la Personalización del Modelo de Costes, en un proceso de reflexión sobre su mejora administrativa, adecuación de la estructura presupuestaria, eficiencia de los subsistemas de información, etc.
- f. Proporcionar medios para facilitar los outputs informativos e indicadores de gestión económica necesarios para el seguimiento de los Planes Estratégicos aprobados en las Universidades.

De otra parte, con la aparición del Libro Blanco de los Costes en las Universidades (2006), independientemente del diseño de su Modelo de cálculo conforme a la última propuesta de normalización de Contabilidad Analítica, realizada por la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE)², se pretende dar un paso adelante hacia una concepción teórico-práctica del mismo que, formando parte de un Sistema Integrado de Información de las Universidades, tenga su punto de mira también en el paradigma de la utilidad y, por ende, en su verdadera aplicabilidad para los usuarios gestores, tanto de las propias Universidades como de las Administraciones que las financian.

Con tal fin proponemos un Modelo de Costes donde, entre otros, se establecen los siguientes objetivos:

- a) Absoluto respeto a la ortodoxia en la definición del Modelo.
- b) Utilización de las actividades como herramienta de análisis.

² “Principios Generales de Contabilidad Analítica de las Administraciones Públicas”. Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), 2004.

- c) Profundizar en el estudio de los costes por elementos, centros, actividades y servicios; y en la determinación de sus respectivos márgenes.
- d) Máxima flexibilidad de aplicación según las diversas realidades universitarias.
- e) Aprovechamiento y explotación integral de los outputs informativos para satisfacer las demandas informativas de los usuarios internos y externos (gestores universitarios y de las Administraciones Públicas).
- f) Cuadro de Indicadores de gestión por niveles de agregación y funciones de los usuarios internos y externos.

Para la consecución de los anteriores objetivos, sin sacrificar la idea de alcanzar un subsistema de costes que, como tal, forme parte del Sistema Integral de Información de la Universidad, hemos colaborado intensamente con la Oficina de Cooperación Universitaria (OCU³), en el diseño de un software específico de dicho Modelo de Costes donde, desde un principio, hemos mantenido la idea de una base de datos interrelacionada con el resto de los subsistemas fuente o, según las propias estructuras informativas de las Universidades, incluso en una base de datos única.

Al mismo tiempo, la experiencia de las *personalizaciones*⁴ del Modelo de costes en varias Universidades, conjuntamente con el personal de la OCU, ha sido clave para poder realizar un detallado análisis funcional del proceso productivo universitario que, finalmente, ha sido implementado en el referido software y, además, nos ha servido para conocer mejor las dificultades de integración de la información de sus diversos subsistemas, todo ello en beneficio de la operatividad y mejor funcionamiento de la propia aplicación informática.

Así pues, esta última se ha concebido de forma que el subsistema de costes sea, además de una herramienta que haga honor a su propia denominación, el centro colector donde confluyan los datos, previa la oportuna depuración y conveniente homogeneización, de cualquier otro subsistema, ya sea como aporte de información imprescindible para el requerido proceso de cálculo de los costes de los servicios universitarios o, en su caso, exclusivamente como soporte, organizador y sistematizador de otros datos de interés informativo o indicadores de gestión, al margen de los generados por el propio

³ La Oficina de Cooperación Universitaria es una empresa pública con capital mayoritario de varias universidades, cuya principal actividad es el asesoramiento y elaboración de software de gestión para las mismas.

⁴ Desde la publicación del Libro Blanco de los Costes en las Universidades, algunas Universidades han iniciado los trabajos de adaptación del Modelo de Costes del citado Libro Blanco a su realidad concreta (personalizaciones).

subsistema de costes. De esta forma se propicia, aunque con gran esfuerzo, un primer paso en el camino hacia los sistemas integrados de información, a modo de ERP, e igualmente la imprescindible homogeneidad para la comparabilidad intertemporal e interentidad, de tanto interés en la actualidad para las Administraciones Públicas.

Por su parte, desde una perspectiva más de carácter interna, el citado Libro Blanco de los Costes en las Universidades pretende, además de satisfacer los referidos objetivos básicos para el Modelo de Contabilidad Analítica, otros más concretos, con el fin de satisfacer las necesidades de los gestores universitarios, tales como el cálculo del coste de los servicios universitarios finalistas (docencia, investigación, extensión,...), de otros servicios universitarios intermedios (bibliotecas, reprografía,...), de las actividades de dirección y administración, de los recursos empleados, y de los centros de actividad y responsabilidad, la determinación de los márgenes de cobertura de los servicios, y cualquier otra información de utilidad tanto para orientar el establecimiento de tasas y precios públicos, como para la evaluación de la eficiencia y economía con la que gestionan sus recursos.

Con todo ello, en el Modelo de Contabilidad Analítica que se propone hemos tratado de dar respuesta, tanto a la satisfacción de las necesidades de información económica de los usuarios externos, con la oportunidad y agregación adecuada a los mismos, como de los internos, a través de la necesaria operatividad, flexibilidad, utilidad y adaptabilidad a las posibilidades del sistema de información contable que posea cada universidad.

5.- CONCLUSIONES

La búsqueda de una mayor eficiencia de los recursos financieros gestionados por las Administraciones Públicas ha tenido su reflejo, como no podía ser de otra forma, en unos planes de financiación concebidos como conjunto de reglas y criterios objetivos mediante los que se cuantifican los recursos que deben recibir las Universidades de forma transparente y equitativa, siendo, a la vez, un instrumento que impulse un cambio institucional en la dirección deseada por el financiador.

Por otra parte, la obtención de los referidos criterios, magnitudes o ratios exige una cuantificación objetiva y homogénea. Así, sea cual fuere la forma en que se concreten los datos obtenidos -costes por crédito/alumno, coste de las titulaciones, de los proyectos, de personal, de mantenimiento, etc.- dicha información únicamente podrá ser proporcionada, adecuadamente, por un subsistema de costes –a través del correspondiente modelo de contabilidad analítica- que facilite la toma de decisiones de los gestores universitarios y, al mismo tiempo, cubra satisfactoriamente las necesidades de información que requieren las Comunidades Autónomas para la aplicación de los actuales modelos de financiación

universitaria, todo ello en el marco de una mejora continúa de la información sobre la actividad universitaria, menos costosa, y explotada a través de un Sistema de Información Integral para las Universidades.

Cada vez de manera más firme la relación y el condicionamiento de la financiación universitaria y sus costes es considerada fundamental en cualquiera de los estudios sobre los modelos de financiación realizados en los últimos años.

El Libro Blanco de los Costes en las Universidades, independientemente del diseño de su Modelo de cálculo conforme a la última propuesta de normalización de la Contabilidad Analítica realizada por la IGAE, pretende dar un paso adelante hacia una concepción teórico-práctica del mismo que, formando parte de un Sistema Integrado de Información de las Universidades, tenga su punto de mira también en el paradigma de la utilidad y, por ende, en su verdadera aplicabilidad para los usuarios gestores, tanto de las propias Universidades como de las Administraciones que las financian.

6. BIBLIOGRAFÍA

ATKINSON, H. y MASSY, W.F. (1996): “Quantitative Funding Models”, en MASSY, M.F. (Ed): Resource Allocation in Higher Education. The University of Michigan Press. Michigan.

CARRASCO DÍAZ, D. (Ponente). (2006): Libro Blanco de los costes en las universidades. OCU. Madrid.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (2005): Movilizar el capital intelectual de Europa: crear las condiciones necesarias para que las universidades puedan contribuir plenamente a la estrategia de Lisboa. Comunicación de la Comisión. Bruselas.

COMISIÓN DE FINANCIACIÓN (2007). Consejo de Coordinación Universitaria. “Financiación del Sistema Universitario Español”. MEC. Madrid.

DIRECCIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES E INVESTIGACIÓN (2005). Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid. Madrid. 2005.

HERNÁNDEZ ARMENTEROS, J (2007): “Comunicación Institucional Universitaria”. Universidad de Jaén. Jaén, 2007.

HERNÁNDEZ ARMENTEROS, J (2007): “Comunicación Institucional Universitaria”. Universidad de Jaén. Jaén, 2007.

HERNÁNDEZ ARMENTEROS, J (2007): “La financiación directa de los usuarios de los servicios docentes universitarios en las universidades públicas españolas. ¿el agotamiento del actual esquema de financiación?”. 2007.

LEY ORGÁNICA 4/2007, de 3 de abril, de transparencia de las relaciones financieras entre las Administraciones públicas y las empresas públicas, y de transparencia financiera de determinadas empresas (2007).

A IMPLEMENTAÇÃO DAS NORMAS INTERNACIONAIS DE RELATO FINANCEIRO NA EUROPA – UMA ANÁLISE DOS CASOS POLACO E PORTUGUÊS¹

Maria do Céu GASPAR ALVES

Investigadora do NECE – Núcleo de Estudos em Ciências Empresariais

Professora Auxiliar da Universidade da Beira Interior (Portugal).

mceu@ubi.pt

Eduardo CAMEIRA ANTUNES

Mestre em Gestão - Universidade da Beira Interior.

Eduardocameira@tlen.pl

RESUMO

O objectivo deste trabalho consiste em estudar o processo de harmonização contabilística na União Europeia e mais concretamente em dois países: Portugal e Polónia. Para isso, é efectuada uma análise sucinta da forma como decorreu o processo, sendo efectuada uma análise comparativa dos normativos vigentes em cada país. Foram ainda recolhidos dados secundários provenientes de documentos oficiais e de alguns estudos, polacos e portugueses, publicados em revistas internacionais.

Os resultados deste estudo permitem-nos tomar consciência da importância vital da harmonização contabilística para o desenvolvimento da economia global, mas mostram também que o processo de harmonização ainda não está concluído, tem de evoluir e ganhar maior flexibilidade para uma melhor adaptação às especificidades de cada país. Em relação aos países estudados, constatou-se que embora já tenham sido dados passos muito importantes, e ambos os países estejam no caminho certo, ainda falta percorrer um longo caminho.

PALAVRAS-CHAVE: Contabilidade Internacional. Harmonização Contabilística Internacional. Normas Internacionais de Contabilidade. Polónia. Portugal.

¹ Artigo apresentado no 2º Congresso Transatlântico: “Accounting, Management Control, Audit and Cost Management, Norms and Standards”, Lyon, França, Junho 2010. Os autores agradecem os comentários e sugestões recebidos dos revisores.

SUMMARY

This article aims to examine the European accounting harmonization process of financial accounting standards. In the European process, Global Players, accounting systems' diversity and globalization phenomena has strengthened the need for a unique accounting system that is internationally accepted and that will simplify smooth the progress of accessing foreign capital markets. The purpose of this work is the study of such process, analyzing how this process developed in two such different countries as Portugal and Poland. In order to achieve this purpose a descriptive approach was chosen. This approach was based on national standards and secondary data available in official documents, books, articles and web pages.

The results of this study allow us to realize the vital importance of accounting harmonization for economic development, but also show that the harmonization process is not yet complete. It has to evolve and gain greater flexibility to better adapt to the specificities of each country. For the countries studied, it was found that although strides have been very important, and both countries are on track, there is still a long way.

KEYWORDS: International Accounting Standards. International Accounting Harmonization. International Accounting Research. Poland. Portugal.

RESUMEN:

El objetivo de este trabajo es estudiar el proceso de armonización contable en la Unión Europea y más concretamente en dos países: Portugal y Polonia. Para ello, se hizo un análisis de cómo el proceso se desarrolló y se hizo un análisis comparativo de la normativa vigente en cada país. También se recogieron datos secundarios obtenidos de documentos oficiales y estudios, polacos y portugueses, publicados en revistas internacionales.

Los resultados del estudio nos permiten comprender la importancia vital de la armonización contable en el desarrollo de la economía mundial, pero también muestran que el proceso de armonización no se ha completado esto, usted tiene que evolucionar y obtener una mayor flexibilidad para adaptarse mejor a las especificidades de cada país. En cuanto a los países estudiados, se constató que a pesar de avances han sido muy importantes, y ambos países están en camino, todavía queda un largo camino.

Los resultados de este estudio nos permiten comprender la importancia vital de la armonización contable para el desarrollo de la economía mundial, pero también muestran que el proceso de

armonización no se ha completado. Para los países estudiados, se encontró que a pesar de que ya se hayan dado pasos muy importantes todavía tienen que recorrer un largo camino.

PALABRAS CLAVE: Armonización Contable Internacional. Normas Internacionales de Contabilidad. Polonia. Portugal.

RESUME:

Le but de ce travail est d'étudier le processus d'harmonisation comptable dans l'Union Européenne et plus particulièrement dans deux pays: le Portugal et la Pologne. Pour cela, une analyse succincte de la façon dont le processus a eu lieu et une analyse comparative des réglementations en vigueur dans chaque pays ont été faites. On a également recueillies des données secondaires à partir de documents officiels et d'études publiées dans des revues internationales, sur la situation du Portugal et de la Pologne. Les résultats de cette étude nous permettent de comprendre l'importance vitale de l'harmonisation comptable pour le développement de l'économie mondiale. Mais, elle nous montre aussi que le processus d'harmonisation n'est pas encore achevée, il doit évoluer et acquérir une plus grande souplesse pour mieux s'adapter aux spécificités de chaque pays. Pour les pays étudiés, il a été constaté que les deux pays sont sur la bonne voie, mais il ya encore un long chemin à faire.

MOTS-CLES: Comptabilité internationale. Harmonisation comptable internationale. Normes comptables internationales. Pologne. Portugal.

1. INTRODUÇÃO

A investigação em harmonização contabilística internacional tem ganho grande relevância nos últimos anos devido ao fenómeno da globalização dos mercados e consequente internacionalização dos negócios (Van der Tas, 1992, Van Hulle, 1993, Hopwood, 1994, Archer, Delvaille e McLeay, 1995, Saudagaran e Meek, 1997, Canibaño e Mora, 2000, Fritz e Lamme, 2003, Barbu, 2004, Nobes e Parker, 2006, Baker e Barbu, 2007). Esta crescente globalização dos mercados, a complexidade das transacções comerciais das empresas e a concentração de negócios num ambiente de concorrência internacional levam à necessidade de captação de fundos junto de investidores diversificados. Neste processo, os mercados de capitais desempenham um papel fundamental satisfazendo, de alguma forma, as necessidades de obtenção desses fundos e apelando à participação de uma multiplicidade de agentes. Este fenómeno de globalização dos mercados financeiros impôs uma discussão profunda em torno da necessidade de harmonização internacional.

Neste contexto, o principal objectivo deste trabalho consistirá em analisar todo o processo de Normalização e Harmonização Contabilística, centrando-se na análise de dois Estados Membros: Portugal e Polónia.

Para atingir este objectivo foi efectuada uma análise descritiva dos normativos. Foram ainda recolhidos dados secundários provenientes de alguns estudos publicados (Vellam, 2004, Lemos, 2006, Deloitte, 2007, 2008).

A revisão da literatura efectuada permitiu concluir que o processo de harmonização contabilística internacional terá começado nos anos 60 e ainda decorre. Neste âmbito vamos recordar os passos dados pela União Europeia (EU) e ver como as pressões exercidas pelas Global Players que, tendo recorrido ao mercado internacional em busca de financiamento, constataram que as directivas existentes, iniciadoras do processo de normalização e harmonização contabilística na União Europeia, eram insuficientes para as suas necessidades. Esta insuficiência revelou-se um forte impulso no processo de normalização e harmonização contabilística internacional.

Depois de uma introdução, na qual é salientada a relevância e actualidade do tema, os objectivos do estudo e é apresentada a estrutura do trabalho. Inicia-se a revisão da literatura com um capítulo sobre a necessidade de harmonização contabilística internacional. No ponto seguinte é feita uma análise à forma como tem decorrido o processo na Polónia e em Portugal, destacando-se as principais diferenças.

2. A NECESSIDADE DE HARMONIZAÇÃO CONTABILÍSTICA

Depois da crise financeira e dos escândalos nos EUA e Europa, escândalos esses relacionados com a contabilidade “criativa” de algumas empresas como a ENRON e a Parmalat, tornou-se evidente a necessidade de informação financeira viável como um elemento vital para o correcto funcionamento dos mercados de capitais. O primeiro passo para a resolução desta situação foi dado pelos Estados Unidos em 2002 com a criação da lei SOX que penaliza seriamente a falta de ética nas práticas contabilísticas. Mas isto não foi suficiente, para se restaurar a confiança dos investidores e do público em geral sendo necessário um novo sistema normativo contabilístico mais rigoroso e uniforme que reduza o risco de novos escândalos financeiros. Neste contexto ganha relevância a harmonização contabilística internacional.

Na Europa, a razão de ser do processo de harmonização contabilística fundamenta-se na diversidade de práticas contabilísticas dos vários países da UE (Fritz e Lämmle, 2003). Esta diversidade de

sistemas contabilísticos no mercado global pode representa um entrave às empresas que se desejam internacionalizar, especialmente para as que tenham menores recursos (D'Arcy, 2001).

Também o meio em que um determinado país opera exerce influência nas suas práticas contabilísticas (Nobes et al., 1997). Diferentes meios significam diferentes práticas contabilísticas, essas diferenças podem-se situar a vários níveis, legal (Nobes et al., 1997), origem do financiamento empresarial (Hill, 1999), fiscalidade (Nobes e Parker, 2006), grau de desenvolvimento do país (Nobes e Parker, 2006), por factores culturais (Saudagaran e Meek, 1997; Gray, 1988; Zarzeski, 1996) e por outras diferenças (Fritz e Lämmle, 2003; Graham e Neu, 2003).

Na literatura sobre harmonização contabilística internacional surgem frequentemente os conceitos de harmonização e normalização. Dada a sua importância começa-se por fazer algum enquadramento conceptual (Barbu, 2004; Ali, 2005). Assim, a normalização pressupõe a uniformidade de normas e regulamentos nos diferentes países pertencentes à UE. Representa frequentemente a tradução do termo anglo-saxónico: “standardization” (Barbu, 2004). Por seu lado a harmonização supõe o ajustamento dos diferentes pontos de vista (contabilísticos) dos “diferentes” países membros da UE. O objectivo da harmonização “é reduzir a variedade de práticas contabilísticas para as tornar mais comparáveis” (Barbu, 2004:4). Ela procura satisfazer as necessidades dos utilizadores e das empresas. Para isso, as demonstrações financeiras das empresas devem ser comparáveis (Giner e Mora, 2001). “A normalização é um processo que visa a uniformidade das práticas contabilísticas enquanto que a harmonização contabilística é um processo que atende mais às especificidades económicas, sociais e culturais de cada país” (Lemos, 2006:6).

Habitualmente distinguem-se dois tipos de harmonização (Van der Tas, 1988; Archer, Delvaille e McLeay, 1995, Herrmann e Thomas, 1995; Rahman et al., 1996; Krisement, 1997; Canibaño e Mora, 2000; Garrido et al., 2002; Taplin, 2004; Fontes et al., 2005; Ali, 2005). A harmonização material ou de facto, que se refere às práticas contabilísticas utilizadas por diferentes empresas e à busca de semelhanças consistentes entre essas praticas. Quanto maiores as semelhanças maior o grau de harmonização. E, a harmonização formal ou de jure, que se refere às normas contabilísticas, ou seja às semelhanças e diferenças na regulamentação/legislação contabilística de diferentes países. Na generalidade dos casos, a harmonização formal leva à harmonização material

O processo de harmonização contabilística está contudo longe de ser um processo consensual. A revisão da literatura efectuada evidencia argumentos a favor e contra (Burlaud, 2001; Ali, 2005). A crítica mais frequente consiste em não se atender à necessidade da contabilidade se adaptar ao contexto económico-social no qual está integrada a empresa (Rivera, 1989; Goeltz, 1991; Hopwood,

1994; Hoarau, 1995; Cairns, 1997; Lehman, 2005). Contudo, embora existam muitas vozes críticas (Lehman, 2005), constata-se que à medida que o processo de globalização dos mercados financeiros avança, as vozes a favor parecem prevalecer (Van Hulle, 1993; Thorell e Whittington, 1994; Cairns, 1997; Nobes e Parker, 2006). Não podem contudo ser esquecidas as dificuldades de implementação. A revisão da literatura efectuada evidencia a existência de desafios na implementação das normas internacionais de contabilidade (NIC) por parte das empresas europeias (Alp e Ustundag, 2007). Tais desafios não ocorreram somente durante ao período de adaptação das legislações nacionais às directivas comunitárias mas também durante a implementação dessa mesma legislação (Wong, 2004; Alp e Ustundag 2007).

3. AS NORMAS INTERNACIONAIS EM PORTUGAL

O sistema contabilístico português é caracterizado por Nobes (1981) como um sistema pertencente ao “bloco continental”, pela sua forte tradição “legislativa”, i.e. pela forte ligação entre contabilidade e fiscalidade patente na legislação em vigor; pela limitada influencia dos profissionais de contabilidade no processo normativo; pelo facto de o montante de capital proveniente de instituições bancárias ser bastante significativo e, finalmente, pelo facto de o estado ser o utilizador privilegiado das demonstrações financeiras.

O primeiro passo para a harmonização contabilística em Portugal foi dado em 1977 com a criação da CNC e com a publicação do primeiro POC - Plano Nacional de Contabilidade (POC/77). Este POC foi sobretudo influenciado pelo plano de contabilidade francês.

Com a adesão de Portugal à UE em 1 de Janeiro de 1986, foi necessário incluir na legislação portuguesa as 4ª e 7ª directivas comunitárias. Assim, em Novembro de 1989 foi publicada uma nova versão do POC (POC/89) revisto de modo a incluir o essencial da 4ª directiva comunitária. Esta situação repetiu-se em 2 de Julho de 1991 com a incorporação da 7ª directiva no POC, através da inclusão do DL 231/91 que vem transpor para o direito interno as normas de consolidação de contas estabelecidas pela 7ª directiva. Assim, o POC sofreu serias alterações entre a primeira edição de 1977 e a subsequentes duas edições de 1989 e 1991. Em 1989 passou a incorporar informação sobre as características esperadas da informação financeira, sobre princípios contabilísticos e critérios de medição. Esta informação mostrava-se bastante próximas das directivas comunitárias.

A partir de 1991 a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) optou por emitir directrizes contabilísticas (DC) em lugar de reformular novamente o POC. Sendo que as DC emitidas mostram uma clara aproximação da CNC às normas do IASB, permitindo deste modo que os desenvolvimentos

contabilísticos em Portugal se mostrem perfeitamente enquadrados na estratégia de harmonização contabilística da UE.

Em Portugal, a CNC é o organismo oficial de normalização/harmonização e depende financeira e administrativamente do Ministério das Finanças.

Neste momento está em fase de implementação no País o SNC (Sistema de Normalização Contabilística), o qual se baseia em NCRF – Normas Contabilísticas de Relato Financeiro que reflectem os conteúdos das normas internacionais adoptadas pela União Europeia (IASB/UE).

De acordo com o relatório do Orçamento do Estado para 2008 (MFAP, 2007), trata-se de um modelo baseado no normativo contabilístico do IASB que foi adoptado na UE, pelo que as Normas Contabilísticas de Relato Financeiro (NCRF) do SNC constituem adaptações das IAS/IFRS. O SNC é um modelo em que se atende às diferentes necessidades de relato financeiro, pelo que foi criada uma norma destinada a entidades de pequena dimensão (NCRF-PE), com necessidades de relato mais reduzidas.

Pronunciando-se sobre o Novo Modelo de Normalização Contabilística Português a CNC alega que “O Modelo proposto assenta, necessariamente, numa expectativa de correcta utilização das normas que deverão ser aplicadas com o rigor técnico que se exige, devendo, para isso ser instituídos adequados mecanismos de controlo (enforcement)” (CNC, 2003:32). Este sistema é definido em termos comunitários da seguinte forma: “Enforcement is a system to whenever possible prevent, and thereafter identify and correct, material errors or omissions in the application of IFRS in financial information and other regulatory statements issued to the public.” (FEE, 2002:31). Ou seja o enforcement pode ser visto como um sistema de controlo e, traduz-se na implementação de mecanismos para uma correcta implementação das NIC.

Haller e Keppler (2002) referem que as NIC só poderão cumprir o seu objectivo, de garantir a fiabilidade e comparabilidade da informação contabilística, se forem correctamente aplicadas e interpretadas por quem elabora e prepara as demonstrações financeiras. Segundo Freire (2003) o objectivo do enforcement é contribuir para a transparência da informação financeira e a aplicação consistente das NIC, tendo por base a protecção dos investidores e a promoção da confiança nos mercados. Neste processo destaca-se a figura do revisor oficial de contas que, pela sua postura profissional de independência e objectividade, é um garante da conformidade das contas com os requisitos normativos.

4. AS NORMAS INTERNACIONAIS NA POLÓNIA

Na última década o relato financeiro na Europa Central e Oriental viu-se transformado em resultado de importantes mudanças económicas e políticas. Oito países tornaram-se, em 2004, membros da União Europeia e, conseqüentemente, as suas demonstrações financeiras terão de ser consolidadas segundo a utilização das NIC.

A Polónia é um bom exemplo para estudar a transição contabilística sofrida na Europa Central e Oriental, transição essa resultante da implementação de uma economia de mercado no lugar da anterior economia centralizada, da sua adesão à UE e obviamente da implementação das NIC. A Polónia é um país consideravelmente grande, com uma população que ronda os 39 milhões, número que dentro da UE é apenas ultrapassado pela Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Espanha. Tornou-se membro da OCDE em 1996 e da União Europeia em 2004. Tendo sido considerada no relatório da OCDE em 2000 como uma das mais prósperas economias de transição, apresenta contudo como ponto fraco a contenção da corrupção, característica lacuna das economias da Europa Central e Oriental e uma herança directa da URSS (Aslund, 2002).

A título histórico convém referir que em 1945 e após 6 anos de ocupação nazi, os polacos descobriram que a dita "libertação" não conduziu à liberdade mas apenas significou a substituição do domínio do regime nazi pelo domínio do regime soviético. O conhecimento destes eventos permite considerar que os desenvolvimentos na economia e contabilidade polaca talvez sejam bem mais significativos do que aparentam. De facto estamos a falar de um país que se tornou independente, capitalista e democrático há menos de 20 anos e que mesmo assim já se tornou membro da União Europeia e que desde 2005 está, com algum sucesso, no processo de implementação das NIC.

Existem porém, ainda muitas diferenças e problemas associados com a implementação das NIC que se viram agravados pela decisão da União Europeia em “apressar” a implementação das NIC após escândalos como o da Enron e especialmente o da Parmalat. Estas diferenças centram-se em algumas áreas previstas pelas NIC mas não previstas pela Contabilidade Polaca, como por exemplo, a contabilização dos benefícios dos empregados de um modo distinto ao previsto nos planos de contribuição; ou ainda, os ajustamentos no âmbito das concentrações de actividades empresariais. Destacam-se também, algumas diferenças entre as Práticas Contabilísticas Polacas e as NIC/IAS/IFRS como por exemplo os activos intangíveis são calculados tendo como base de referência o valor contabilístico; ou ainda, os investimentos em moeda estrangeira são convertidos para moeda nacional tendo em conta a mais baixa taxa de conversão seleccionada entre a última taxa de conversão do mês e a taxa média mensal, isto permite o diferimento dos ganhos. E finalmente, a legislação polaca que

regula a contabilidade é baseada em regras e não em princípios o que causa incompatibilidade com as NIC/IAS/IFRS.

A primeira fase desta implementação ocorreu em 2005 com a exigência da UE para que todas as empresas cotadas em bolsas de valores consolidassem as suas contas segundo as NIC/IAS/IFRS. Porém, a adopção da NIC/IAS/IFRS na Polónia não se estende a todas as empresas. A sua implementação é, em primeiro lugar, voluntaria e em segundo lugar, limitada a um grupo específico de empresas. Para consolidarem as suas contas segundo as NIC/IAS/IFRS as empresas polacas devem em primeiro lugar estar cotadas em bolsa, ou fazer parte de um grupo de empresas em que uma delas esteja cotada em bolsa. Em segundo lugar, o conselho fiscal das empresas deve passar uma resolução requerendo ao conselho de administração que este implemente as NIC/IAS/IFRS no seu relato financeiro. Assim as empresas cotadas na bolsa de valores de Varsóvia (WSE) podem escolher aplicar ou não as NIC/IAS/IFRS. Na falta de resolução do conselho fiscal, as empresas polacas cotadas na bolsa de valores de Varsóvia devem consolidar as suas contas segundo o sistema de práticas e princípios contabilísticos em vigor na Polónia.

Convém recordar que os contabilistas e auditores chegaram às suas profissões e actuais posições dentro das empresas por diferentes caminhos, uns por mérito próprio e escolha pessoal outros por herança do sistema. Assim se alguns são excelentes profissionais, não tendo qualquer problema em compreender regulamentações novas ou revistas e implementá-las, outros são profissionais de competência discutível que ainda têm problemas em aplicar a lei original de 1994 sem considerar as correcções e actualizações entretanto efectuadas nem as recém chegadas NIC/IAS/IFRS. Assim para muitas empresas cotadas na WSE é preferível (e prudente) não aplicar as NIC/IAS/IFRS.

Um dos principais problemas dos países da Europa Central e Oriental resulta da sua curta experiência no relato financeiro orientado para o investidor, característica própria das economias de transição que na última década sofreram importantes mudanças sociais, políticas e económicas. O objectivo da contabilidade regida por um sistema comunista era a alocação dos recursos de acordo com objectivos centralmente pré-determinados e não a medição do desempenho das empresas de modo a auxiliar a tomada de decisão por parte dos investidores, tema em que as NIC/IAS/IFRS fazem uma forte ênfase.

Devido ao envolvimento dos investidores/proprietários nas empresas de capital privado (não cotadas em bolsa, PME) existe um conhecimento do real valor da empresa e da sua rentabilidade, o que não acontece com empresas de capital público (cotadas em bolsa) e assim as empresas não cotadas em bolsa não têm uma necessidade tão grande de implementar as NIC/IAS/IFRS como acontece com as

empresas cotadas em bolsa onde a propriedade do capital e a gestão da empresa estão em mãos diferentes.

5. UMA ANÁLISE COMPARATIVA DOS NORMATIVOS

O objectivo principal deste trabalho é o estudo das principais diferenças entre o normativo contabilístico internacional, português e polaco. Ou seja, a apresentação e comparação dos esforços feitos por Portugal e pela Polónia no que diz respeito à harmonização com as normas do IASB, dos seus normativos contabilísticos.

Para atingir este objectivo, foi efectuada uma análise descritiva dos normativos em vigor e foram ainda recolhidos dados secundários provenientes de alguns estudos publicados (Vellam, 2004; Lemos, 2006, Deloitte, 2007, 2008). Fritz e Lamme (2003) sugerem que a utilização de dados secundários é adequada a este tipo de investigação.

“A decisão sobre a metodologia a utilizar está directamente relacionada com o assunto a investigar e, por conseguinte, com a necessidade de adaptar o método (ou métodos) de trabalho, como em qualquer ciência, ao objecto de estudo” (Guimarães, 2007:11).

À semelhança de Lemos (2006) a metodologia usada para este estudo será a análise comparativa, uma vez que são comparados os normativos internacional, português e polaco. E, é efectuada a análise descritiva das diferenças identificadas. A análise comparativa tem sido um instrumento metodológico empregue desde sempre na investigação científica (Raventós, 1983). A maioria dos trabalhos nesta área tem sido de carácter descritivo (Baker e Barbu, 2007). Num trabalho recente estes autores identificam os estudos comparativos entre as tendências de investigação tradicionais em harmonização contabilística internacional. Constatam ainda que estes trabalhos se caracterizam por recorrerem predominantemente a metodologias meramente descritivas.

Para a realização desta análise comparativa foi utilizada uma abordagem hermenêutica, uma vez que é a que melhor se adequa aos objectivos pretendidos com a realização da mesma. Esta abordagem caracteriza-se da seguinte forma (Fritz e Lamme, 2003):

- Objectivo – As interpretações são feitas de modo a compreender os conceitos que caracterizam o fenómeno,
- Tipo de análise – Análise qualitativa,

- Método – Descrição, interpretação e explicação de textos,
- Tipo de informação – Dados secundários,
- Papel do investigador – O investigador deve compreender que o fenómeno não pode ser percebido objectivamente pelo facto de essa percepção ser influenciada pelas suas características pessoais, mesmo assim deve ser o mais objectivo e neutral possível.

Com a análise Hermenêutica do quadro normativo vigente em Portugal e na Polónia pretende-se mostrar como duas nações com passados contabilísticos, económicos, políticos, sociais e culturais completamente diferentes reagiram ao fenómeno da harmonização contabilística internacional e de que modo implementaram as NIC/IAS/IFRS nos seus sistemas de práticas e princípios contabilísticos. Este será essencialmente um estudo descritivo.

O quadro normativo português será identificado como POC-DC (Plano Oficial de Contabilidade e Directrizes Contabilísticas). O quadro normativo polaco será identificado como NCP (Normas Contabilísticas Polacas). O quadro normativo internacional será identificado como NIC (Normas Internacionais de Contabilidade).

Numa análise comparativa POC-DC/NCP/NIC, ao nível dos objectivos da informação financeira verifica-se que não existem diferenças significativas ou de ordem substancial. Já em 2001 o Comité de Contacto da Comissão Europeia tinha concluído que a NIC 1 era compatível com a legislação comunitária (CE, 2001). Ao nível das características da informação financeira verifica-se que o quadro normativo polaco é bastante omissivo a este respeito.

Numa análise comparativa POC-DC/NCP/NIC, ao nível do reconhecimento e valorização nas demonstrações financeiras verifica-se que o NCP se distingue por aplicar o método do justo valor em detrimento do método custo histórico previsto no POC, a este respeito a NCP está mais próxima das NIC/IAS/IFRS que o POC. Mesmo considerando a DC 13/93 – Conceito de justo valor que permite a aplicação deste critério em determinadas situações.

Os critérios de valorização das demonstrações financeiras estão dependentes dos princípios contabilísticos explicitados nos respectivos normativos. De uma forma geral a NCP e o POC-DC fazem uma maior ênfase no princípio da prudência que as NIC/IAS/IFRS.

Numa análise comparativa POC-DC/NCP/NIC, ao nível das Demonstrações Financeiras verifica-se que o POC se encontra mais próximo das NIC/IAS/IFRS do que a NCP. A qual apresenta um menor número de demonstrações financeiras.

A NIC 1 e a legislação portuguesa são, semelhantes no que respeita às considerações gerais que devem ser adoptadas quando se preparam as demonstrações financeiras, (Lemos, 2006).

No que respeita aos tipos de inventario o POC encontra-se claramente mais próximo das NIC/IAS/IFRS que a NCP.

Quanto aos activos tangíveis, uma das principais razões para a existências de discrepâncias entre o normativo polaco e o normativo internacional reside no facto de a legislação polaca não permitir reavaliações regulares dos activos fixos tangíveis (Krzywda e Schroeder, 2007).

Em Portugal a reavaliação do imobilizado está contemplada na DC 16 - Reavaliação de activos imobilizados tangíveis, esta temática é parte integrante da NIC 16.

Numa análise comparativa POC-DC/NCP/NIC, são identificadas diferenças nos procedimentos a adoptar no tratamento dos activos intangíveis, sendo as NCP mais próximas das NIC/IAS/IFRS. No que respeita a Activos e Passivos Financeiros e Concentrações Empresariais a análise comparativa POC-DC/NCP/NIC, permite identificar diferenças nos procedimentos a adoptados pelo POC-DC e pelas NCP relativamente às NIC/IAS/IFRS.

No que respeita a Instrumentos Financeiros a NCP encontra-se mais próxima das orientações das NIC/IAS/IFRS que o POC-DC.

Foi recentemente publicado um estudo (Deloitte, 2008) sobre o estado de implementação das NIC/IAS/IFRS na UE. Relativamente a Portugal e Polónia obtiveram-se resultados que indicam que as diferenças entre os dois países são mínimas. Embora se identifique na literatura algumas diferenças significativas no que diz respeito à adopção voluntária das NIC/IAS/IFRS por parte das empresas do sector privado, e nesta situação Portugal leva claramente a dianteira (Francis et al., 2008). Este facto não surpreende dado considerar-se a Polónia como um país em transição onde ainda existem algumas diferenças em relação ao normativo da UE (Craner et al., 2000).

De igual modo em 2007 o ICAEW (Institute of Chartered Accountants in England and Wales) preparou para a UE um estudo comparativo sobre a implementação das NIC/IAS/IFRS e a aplicação do conceito de justo valor (Deloitte, 2007). Neste trabalho constata-se que a Polónia obriga as suas

instituições financeiras a aplicarem o Justo valor assim como todas as empresas que não sejam subsidiárias de uma empresa que já implementa as NIC/IAS/IFRS ou que estejam a aguardar cotação numa bolsa de valores. Em Portugal o Justo valor apenas é permitido às empresas não cotadas em bolsa na consolidação das suas demonstrações financeiras.

Quando comparada com as NIC/IAS/IFRS a NCP reflecte o desejo do corpo legislativo polaco em convergir com as directivas europeias, especialmente devido ao facto de no ano 2000 a NCP ter sido reformulada tendo por base o normativo internacional.

Identificaram-se algumas dificuldades na implementação das NIC/IAS/IFRS na Polónia, destacando se os problemas com a implementação da NIRF 2, da NIC 18, 27, 28, 31, 32 e 36 (Jaruga et al., 2007).

Em relação a Portugal o esforço da CNC na área da normalização contabilística portuguesa é visível no grande número de decretos contabilísticos emitidos que resultam numa clara aproximação do POC às NIC/IAS/IFRS. Já em 1997, Jarne (apud Rodrigues e Fontes, 2002) classificava o sistema contabilístico português como um dos mais próximos das normas do IASB, no contexto internacional. Mesmo assim, apresenta algumas lacunas. Assim, existe uma falta de normas contabilísticas para os instrumentos financeiros em Portugal, nomeadamente para os derivados (Lopes e Rodrigues, 2007).

O Professor Rogério Fernandes Ferreira, especialista português nas questões de normalização contabilística, afirmava recentemente que “pode dizer-se que não há dissonâncias entre a doutrina e a prática contabilísticas nacionais e as normas internacionais. Ao confrontar a nossa estrutura conceptual com o que se retira das normas internacionais não se encontram divergências sensíveis” (Ferreira, 2006:19).

6. CONCLUSÕES

Há dezanove anos atrás a Polónia transitou de uma economia centralizada para uma economia de mercado. Começou por reinstalar o código comercial, pré-comunista, de 1936 e pouco depois emitiu um decreto-lei sobre a contabilidade. Decreto esse que estabeleceu os conceitos e princípios básicos de relato financeiro na recém estabelecida economia de mercado.

Desde este momento em 1989 até ao dia de hoje o sistema político polaco não parou de evoluir e foi alvo de múltiplas alterações, correcções e actualizações. Em 1994 foi implementada uma nova legislação contabilística que foi posterior e periodicamente actualizada, também nesta altura foi implementado um novo código comercial.

Estas mudanças foram inspiradas nas normas internacionais de contabilidade (NIC/IAS/IFRS) e introduzidas na legislação contabilística polaca e conseqüentemente os requerimentos do relato e consolidação financeira polacos ficaram muito próximos dos exigidos pelas NIC/IAS/IFRS.

A adopção das NIC/IAS/IFRS na Polónia não se estende a todas as empresas. A sua implementação é, em primeiro lugar, voluntaria e em segundo lugar, limitada a um grupo específico de empresas.

Uma vez que a Polónia alterou a sua legislação contabilística durante os últimos 14 anos utilizando as NIC/IAS/IFRS como linha de orientação, as diferenças entre as NIC/IAS/IFRS e o sistema de práticas e princípios contabilísticos nacional não são muito extensas, estando as principais diferenças nas notas dos demonstrações financeiras, onde as NIC/IAS/IFRS requerem maior detalhe. Uma outra diferença é a ênfase das NIC/IAS/IFRS no conceito de justo valor, ou seja a avaliação dos activos e passivos divulgados no balanço de acordo com o seu valor de mercado. A ênfase está em reportar o justo valor da empresa aos accionistas. No sistema de práticas e princípios contabilísticos utiliza-se o valor histórico e não o justo valor e a ênfase está no cálculo dos ganhos por acção e no cálculo dos ganhos dos accionistas.

O sistema contabilístico português também registou alterações significativas durante os últimos anos. Estas alterações representaram passos significativos no sentido da harmonização contabilística internacional (Fontes et al., 2005). Há todavia ainda um longo trajecto a percorrer, nomeadamente no que respeita á correcta aplicação das NIC/IAS/IFRS à realidade contabilística portuguesa. Factores sociais culturais e políticos não permitem a existência de um único modelo no que respeita à implementação das NIC/IAS/IFRS, cada país é um caso e cada país deve encontrar o melhor modo de introduzir e a adaptar as NIC/IAS/IFRS à realidade nacional.

Em Portugal não se prevêem grandes alterações na estrutura organizacional existente, resultantes do processo de implementação das NIC/IAS/IFRS. Não obstante, serem necessários alguns ajustamentos que garantam uma intervenção mais eficaz e adequada no terreno. A particularidade do sistema de supervisão nacional ser constituído por diversos organismos com funções de regulação, supervisão e controle (enforcement), embora estes estejam focados em diferentes domínios, esse sistema não contribui eficazmente para o desenvolvimento e manutenção de um sistema contabilístico uniforme e congruente. A unificação dos diversos organismos reguladores num só, como ocorre com a SEC nos Estados Unidos da América, poderia colmatar parte dos problemas e limitações referidas, não obstante ser necessária a existência de comissões que assistam à adequação a especificidades sectoriais.

Relativamente a Portugal e à Polónia as diferenças culturais e sociais decorrentes de percursos históricos completamente diferentes sobrepõem-se às diferenças contabilísticas, uma vez que o facto de ambos os países estarem em convergência para as NIC/IAS/IFRS leva a que os seus sistemas contabilísticos se aproximem entre si e que as diferenças não sejam significativas.

As diferentes práticas contabilísticas destes países estão a ser progressivamente reduzidas através da introdução de novas directrizes contabilísticas no quadro normativo nacional que basicamente são adaptações das NIC/IAS/IFRS e que visam aproximar a normas nacionais das internacionais (NIC/IAS/IFRS).

Para as entidades reguladoras a disseminação das NIC/IAS/IFRS significa o decréscimo da necessidade de ter que lidar com diferentes sistemas de normalização contabilística. Para os auditores um único sistema de normalização contabilística permite que se melhore a qualidade do serviço a nível internacional e um decréscimo na complexidade das auditorias das empresas que operam simultaneamente em mais do que um país.

Para as pequenas empresas polacas e portuguesas ainda subsistem muitas dúvidas quanto às vantagens da harmonização contabilística.

Os resultados deste estudo permitem concluir pela importância vital da harmonização contabilística para o desenvolvimento da economia global, mas mostram também que o processo de harmonização ainda não está concluído e que tem ainda que evoluir e ganhar uma maior flexibilidade que lhe permita uma melhor adaptação em relação às especificidades de cada país.

7. AGRADECIMENTOS

Os autores agradecem o apoio financeiro da FCT - Fundação para a Ciência e Tecnologia (Programa de Financiamento Plurianual das Unidades de I&D), apoio concedido através do NECE - Núcleo de Estudos em Ciências Empresariais, da Universidade da Beira Interior.

8. REFERÊNCIAS

Ali, M. J. (2005). A Synthesis of Empirical research on International Accounting Harmonization and Compliance with International Financial Reporting standards. *Journal of accounting literature*, n. 24, p.1-54.

Alp, A. e Ustundag, S. (2007). Financial reporting, transformation: Experience of Turkey. *Critical Perspectives on Accounting*, p.2-17.

Archer, S., Delvaille, P. e McLeay, S. (1995). A Statistical Model of International Accounting Harmonization. *Abacus*, v.32, n.1, p.1-29.

Aslund, A. (2002). *Building Capitalism: The Transformation of the Former Soviet Bloc*. UK. Cambridge University Press.

Baker, C. R. e Barbu, E. M. (2007). Trends in research on international accounting harmonization. *The International Journal of accounting*, n.42, p.272-304.

Barbu, E. (2004). *Tracing the Evolution of Research on International Accounting Harmonization*. Orleans, França, Documento de Recherche n° 2004-3, LOG- Laboratoire Orleanais de Gestion. Disponível em «<http://www.univ-orleans.fr/log/rechdoc.htm>». Acedido em 6 de maio de 2008.

Burlaud, A. (2001). International accounting: a French perspective. *International Journal of Asian Management*, n° 1, pp. 51–59.

C.E. – Comissão Europeia. (2001) Análise da conformidade entre as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC) e as Directivas Contabilísticas da união Europeia: NIC 1 – NIC 41. Documento n° 6926/2001 do comité de Contacto das Directivas Contabilísticas.

Cairns, D. (1997). The future shape of harmonization: a reply. *The European Accounting Review*, v.6, n.2, p.304–348.

Canibaño, L. e Mora, A. (2000). Evaluating the statistical significance of de facto accounting harmonization: A study of European global players. *The European Accounting Review*, v.9, n.3, p.349–369.

CNC – Comissão de Normalização Contabilística. (2003). *Projecto de Linhas de Orientação para um Novo Modelo de Normalização Contabilística Nacional*. Lisboa, Disponível em «http://www.cnc.min-financas.pt/Documentos/NCN_LO_CE_AprovadoCG.pdf». Acedido em 16 Maio 2008.

Craner, J., Krzywda, D., Novotny, J. e Schroeder, M. (2000). The Determination of a Group for accounting Purposes in the UK, Poland, and the Czech Republic in a supranational Context. *The International Journal of Accounting*, v.35, n.3, p.355-397.

D’Arcy, A. (2001). Accounting classification and the international harmonization debate. *Accounting Organizations and Society*, n.26, p.327-349.

Deloitte. (2007). EU Implementation Of IFRS And The Fair Value Directive. Disponível em «<http://www.iasplus.com/uk/0710icaewifrsreport.pdf>». Acedido em 11 Junho 2008.

Deloitte. (2008). Implementation of the IAS Regulation (1606/2002) in the EU and EEA. Disponível em «http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/ias/ias-use-of-options_en.pdf». Acedido em 11 Junho 2008.

FEE –Fédération des Experts Comptables Européens. (2002). Discussion paper on Enforcement of IFRS within Europe. Disponível em «<http://www.iasplus.com/restruct/euro2002.htm>». Acedido em 16 Maio 2008.

Ferreira, R. F. F. (2006). Da Normalização Contabilística Nacional para a Internacional. *Revisores e Empresas*, Abril/Junho, p. 19-24.

Fontes, A., Rodrigues, L. e Craig R. (2005). Measuring convergence of National Accounting Standards with International Financial Reporting Standards. *Accounting Forum*, n.29, p. 415–436.

Francis, J. R., Khurana, I. K., Martin, X. e Pereira, R. (2008). The role of Firm-Specific Incentive and Country Factors in Explaining Voluntary IAS Adoptions: Evidence from Private firms. *European Accounting Review*, doi:10.1080/0963818070180701819899; p. 1-30.

Freire, M. (2003). O papel do CERSfin no desenho de um sistema de Enforcement à escala Europeia. *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários – CMVM*, n.16. p.137-49.

Fritz, S. e Lammler, C. (2003). The International Process of Accounting Standards. *International Master Program and Culture*.

Garrido, P., Angel, L. e Ana, Z. (2002). Measurement of formal harmonization progress: The IASC experience. *The International Journal of Accounting*, n.37, p.1-26.

Giner, B. e Mora, A. (2001). The accounting harmonization process in Europe: analysis of the relation between accounting research and the evolution of the economic reality. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, v. XXX, n.107, p. 103-128.

Goeltz, R. K. (1991). International Accounting Harmonization: The Impossible (and Unnecessary?) Dream. *Accounting Horizons*, v.5, n.1, p. 85–88.

Graham, C. e Neu, D. (2003). Accounting for globalization. *Accounting Forum*, v.27, n.4. p. 449–471.

Gray, S. J. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *Abacus*, v. 24, p. 1-15.

Guimarães, R. (2007). Metodologia científica em contabilidade. *Revista de Contabilidade e Finanças*, n.90, p. 10-12.

Haller, A. e Keppler, J. (2002). Financial accounting developments in the European Union: past events and future prospects. *The European Accounting Review*, v.11, n.1, p.153-190.

Herrmann, D. e Thomas, W. (1995). Harmonization of Accounting Measurement Practices in the European Community. *Accounting and Business Research*. V.25. n.10, p. 253-65.

Hill, C. (1999). *Competing in the Global Marketplace*. Irwin McGraw Hill, Boston, 3rd edition.

Hoarau, C. (1995). International accounting harmonization American hegemony or mutual recognition with benchmarks?. *The European Accounting Review*, v.4, n.2, p.217-233.

Hopwood, A. G. (1994). Some reflections on the harmonization of accounting within the EU. *The European Accounting Review*, v.3, n.2, p.241–253.

Jaruga, A., Fijalkowska, J., Jaruga-Baranowska, M. e Frenzel, M. (2007). The Impact of IAS/IFRS on Polish Accounting Regulation and their Practical Implementation in Poland. *Accounting in Europe*, v. 4, n.1, p- 67-78.

Krisement, V. (1997). An approach for measuring the degree of comparability of financial accounting information. *The European Accounting Review*, v.6, n.3, p.465-485.

Krzywda, D. e Schroeder, M. (2007). An Analysis of the Differences between IFRS and Polish Accounting Regulations: Evidence from the Financial Statements of Listed Entities on the Warsaw Stock Exchange for the Calendar Years Ending 2001, 2003 and 2004. *Accounting in Europe*, v.4, n.1, p.79-107.

Lehman, G. (2005). A critical perspective on the harmonization of accounting in a globalizing world. *Critical Perspectives on Accounting*, n.16, p. 975–992.

Lemos, E. (2006) Diferenças conceptuais entre a normativa contabilística internacional e a portuguesa, p.1-21.

Lopes, P. e Rodrigues, L. (2007). Accounting for financial instruments: An analysis of the determinants of disclosure in the Portuguese stock exchange. *The International Journal of Accounting*, n.42, p.25-56.

MFAP – Ministério das Finanças e da Administração Pública, (2007), “Proposta de Orçamento do Estado para 2008.

Nobes, C e Parker, R. (2006). *Comparative International Accounting* (9th Ed), London, Prentice Hall,

Nobes, C.W. (1981). An empirical investigation of international accounting principles: A comment. *Journal of Accounting Research*, Spring, p.268–80.

Nobes, C; Mueller, G; Gernon, H, e Meek, G. (1997). *Accounting an International Perspective*, Richard D. Irwin, Inc; Chicago, 4th edition.

Rahman, A, Perera, H e Ganeshanandam, S. (1996). Measurement of Formal Harmonisation in Accounting: An Exploratory Study. *Accounting and Business Research*, n. 26, p.325-339,

Raventós S. F. (1983). El fundamento de la metodologia comparativa em Educación. *Educar*, n.3, p. 61-75.

Rivera, J. M. (1989). The internationalization of accounting standards: Past problems and current prospects. *The International Journal of Accounting*, v.24, n.4, p. 320–341.

Rodrigues, L. e Fontes, M. (2002). The Portuguese Accounting System and International Accounting harmonization. *Accounting Forum*, n.29, p. 415–436.

Saudagaran, S. M., e Meek, G. K. (1997). A review of research on the relationship between international capital markets and financial reporting by multinational firms. *Journal of Accounting Literature*, n.16, p.127–159.

Taplin, R.H. (2004). A unified approach to the measurement of international accounting harmony. *Accounting and Business Research*, n.34 (winter), p.57-73.

Thorell P. e Whittington G., (1994). “The harmonization of accounting within the EU Problems, perspectives and strategies”, *The European Accounting Review*, v.3, n.2, p.215-239.

Van der Tas, L. G. (1992). Measuring International Harmonization and Standardization: A Comment. *Abacus*, September, p. 211-216.

Van Hulle, K. (1993). Harmonization of accounting standards in the EC: Is it the beginning or is it the end? *The European Accounting Review*, n.2, p.387–396.

Vellam, I. (2004). Implementation of International Accounting Standards in Poland: Can True Convergence be Achieved in Practice? *Accounting in Europe*, v.1, n.1, p. 143 – 167.

Wong, P. (2004). Challenges and Successes in Implementing International: Standards Achieving Convergence to IFRSs and IASs. IFAC - International Federation of Accountants. New York.

Zarzeski, M. (1996). Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices. *Accounting Horizons*, v.10, n.1, p.18-37.

GESTÃO IMPRUDENTE DO RISCO FINANCEIRO COMO ELEMENTO DE DESTRUIÇÃO DE VALOR: UMA REFLEXÃO A PARTIR DO USO DE DERIVATIVOS POR EMPRESAS LÍDERES BRASILEIRAS

Miguel Juan BACIC

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Brasil
(bacic@eco.unicamp.br)

Rodrigo Lanna Franco DA SILVEIRA

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Brasil
(carols@eco.unicamp.br)

Maria Carolina de Azevedo FERREIRA DE SOUZA

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Brasil
(rodrigolanna@eco.unicamp.br)

RESUMO

Importantes empresas não financeiras brasileiras, líderes em seus setores, apresentaram perdas significativas, decorrentes de operações com derivativos durante a crise de 2008. Tais perdas afetaram o caixa e a capacidade operacional de tais corporações, provocando demissões de empregados e de colaboradores externos, além de reestruturações acionárias. Os resultados obtidos nas operações com derivativos indicam uma inconsistência entre os princípios operacionais e estratégicos seguidos e o comportamento financeiro de alto risco adotado. Independentemente dos apelos por maiores controles societários e governamentais, conclui-se pela necessidade de que os modelos de gestão incorporem de forma plena a área financeira das empresas, de maneira que esta, ao invés de atuar como uma unidade quase independente e autônoma, siga o conjunto de princípios operacionais e estratégicos definidos para o restante da organização no que se refere à gestão do risco e a visão estratégica de longo prazo.

RESÚMEN

Importantes empresa no financieras brasileñas, líderes en sus sectores, presentaron pérdidas significativas durante la crisis de 2008, que tuvieron origen en operaciones con derivados financieros. Tales pérdidas afectaron las disponibilidades de caja y la capacidad operativa de las corporaciones,

llevando al despido de empleados, al cese de contratos de colaboradores externos y a reestructuraciones societarias. Los resultados obtenidos en las operaciones con los derivados muestran que hubo inconsistencia entre los principios operacionales y estratégicos seguidos por las empresas y el perfil de alto riesgo que fue adoptado. Independientemente de los llamados por mayores controles societarios y gubernamentales, se concluye que es necesario que el área financiera de las empresas, en vez de actuar como unidad casi independiente y autónoma, siga el conjunto de principios operacionales y estratégicos definidos para el resto de la organización, en lo que se refiere a la gestión del riesgo y a la visión estratégica de largo plazo.

ABSTRACT

Important non-financial Brazilian firms, leaders in their sectors, showed significant losses resulting from transactions with derivatives during the 2008 crisis. These losses affected cash flows and the operational capacity of these companies, giving rise to the dismissal both of employees and external collaborators, as well as the restructuring of shares.

The results obtained through operations with derivatives reveal an inconsistency between the operational and strategic principles followed by the firms and the high risk financial behaviour shown by the same firms.

Irrespective of the appeals for greater controls on the part of both governments and firms, it can be concluded that there is need for management models to fully incorporate the financial sector of companies so that the latter, instead of acting as an almost independent and autonomous unit, follow the set of operational and strategic principles defined for the rest of the organization, relating to risk management and long-term strategy.

1. INTRODUÇÃO

A busca pela maximização do valor de mercado de uma corporação está diretamente relacionada à qualidade das decisões de investimento, financiamento, giro, margem, volume de atividade, produtividade, entre outros, sendo tais aspectos envolvidos e influenciados por diversos tipos de riscos (financeiros, estratégicos e operacionais).

De forma geral, risco pode ser definido como uma medida de dispersão dos possíveis resultados que a firma pode obter em relação ao retorno médio esperado, associados a uma distribuição de probabilidade. Além do caráter de perigo, que tradicionalmente é associado a este conceito, confere-se também a oportunidade que a sua exposição pode levar na busca inovações e de maiores rentabilidades. As ações das corporações devem, dessa forma, ser pautadas com vistas à otimização da

relação retorno-risco, sendo fundamental, neste processo, uma gestão que trate de maneira adequada os elementos propulsores de risco, analisando-os de uma perspectiva dual (DAMODARAN, 2009).

Os riscos são classificados de duas formas, conforme o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC (2007). Uma considera as origens dos elementos que levam ao ambiente de incerteza, a outra trata de sua natureza.

Sob a análise das origens, os fatores geradores de risco são separados em externos e internos à firma. Neste primeiro grupo, são considerados os eventos econômicos, políticos, sociais, setoriais e até mesmo climáticos, que impactam o quadro competitivo, institucional/legal, organizacional e tecnológico que a corporação se encontra. Exemplos disso são a aprovação de uma lei de incentivo à exportação de uma mercadoria, o aumento da alíquota de imposto sobre produtos industrializados, uma queda das taxas de juros da economia, a descoberta de uma nova tecnologia pela concorrente, as condições de seca que levam à queda de produção de insumos e etc. A característica básica destes elementos está associada ao fato da empresa não ter capacidade de alterá-los e, sim, somente de administrá-los. Já o risco interno à firma, também conhecido como risco do negócio, advém de práticas que ocorrem dentro da corporação no intuito de criar vantagens competitivas frente aos concorrentes e elevar o seu valor de mercado. Engloba desde ações na área de compras até a política de vendas da empresa, permeando questões sobre tecnologia, marketing, alavancagem operacional, gestão de custos e de qualidade, dentre outros elementos. O grau de importância de cada um desses fatores depende das características da empresa e de seu setor de atuação em relação à variabilidade de suas vendas, preços e custos ao longo do ano, à elasticidade preço da demanda, à habilidade no desenvolvimento de novos produtos, entre outros.

No que tange a natureza do risco, é possível separá-lo em estratégico, operacional e financeiro. O primeiro surge de um possível desalinhamento entre o planejamento estratégico da empresa e o resultado efetivo, advindo, por exemplo, de mudanças no ciclo dos negócios, de inovações tecnológicas inesperadas introduzidas por outras empresas, no hábito dos consumidores e na política regulatória (CARLTON, 1999). O risco operacional, por sua vez, tem base em falhas humanas, problemas de sistemas, gerenciamento inadequado no âmbito interno à empresa e até mesmo da ocorrência de eventos externos (como greves e acidentes) que podem impactar a produção, as vendas e o ativo da corporação (IBGC, 2007). Por fim, o risco financeiro está associado à possibilidade de perdas no mercado financeiro. Jorion (2004) separa este último componente em cinco elementos: a) risco do mercado – decorre das oscilações nos preços dos ativos com os quais a empresa trabalha, seja uma *commodity*, taxa de câmbio ou taxa de juros (ou ambas); b) risco de crédito – associado à possibilidade da contraparte (cliente ou fornecedor) não honrar o contrato estabelecido; c) risco de liquidez – surge tanto da falta de liquidez do ativo no mercado, que leva ao estabelecimento de preços

diferentes daqueles considerados de mercado, quanto de problemas de caixa da empresa que acarretam falta de pagamento à contraparte; d) risco legal – advém de ações não amparadas pela lei; e) risco operacional, já mencionado anteriormente.

Sendo o risco um fator inerente à empresa, sua correta identificação, mensuração (avaliando os possíveis impactos nos fluxos de caixa, com a inclusão da parte intangível da corporação), tratamento e monitoramento das ações desenvolvidas (considerando planos de contingência para eventuais perdas) tornam-se pontos fundamentais para a continuidade da atividade produtiva. Entretanto, a implantação de cada uma dessas etapas não é tarefa trivial, especialmente quando se constata que os fatores de risco não são facilmente identificados; muitas vezes são interdependentes e com influências simultâneas em diferentes áreas da organização. Conseqüentemente, a decisão de gerenciar, ignorar ou explorar o risco é bastante complexa (CARLTON, 1999). Considerando, por exemplo, a etapa de tratamento, se, por um lado, a administração de todos os tipos de risco pode levar a uma rentabilidade não muito distante de um ativo livre de risco, não sendo, portanto, um investimento atrativo, por outro lado, a exposição inadequada a alguns eventos pode levar ao fim da atividade da corporação (DAMODARAN, 2009; OKOROH *et al.*, 2002).

O processo descrito pode ser ilustrado considerando uma das principais fontes de incerteza a que uma empresa está sujeita: os preços. Identificadas as variáveis de preço que interferem no ativo e no passivo da corporação e seu possível impacto, deve-se investigar e avaliar qual procedimento adotar. Caso as oscilações nas cotações de certo ativo tenham forte interferência na atividade da empresa, pode-se decidir pelo gerenciamento mediante a negociação de contratos de derivativos, os quais permitem a trava do preço de venda ou de compra, em uma data futura, do ativo em análise. Carlton (1999) menciona que as várias mudanças nos mercados financeiros, a partir do processo de globalização dos mercados, desintermediação e inovação financeira e avanço tecnológico, têm propiciado diversos instrumentos e estratégias de gestão do capital e do risco para as corporações não financeiras no sentido de incorporar valor. Alternativamente, a administração financeira pode ignorar tal risco ou adotar comportamento agressivo, explorando os movimentos de mercado mediante transações especulativas com esses instrumentos financeiros.

Nesse contexto, grande destaque tem sido dado às operações com derivativos cambiais realizadas por grandes empresas produtivas brasileiras, em geral, exportadoras, com atuação nos mais diversos segmentos da economia (indústria têxtil, de alimentos, de móveis, química, farmacêutica, e etc). No segundo semestre de 2008, com a forte desvalorização da taxa de câmbio R\$/US\$ gerada pela crise internacional, as perdas incorridas por tais corporações nesses papéis somaram cerca de R\$71,5 bilhões (CANÇADO & FRIEDLANDER, 2009). Jara *et al.* (2009) estimam que empresas brasileiras perderam cerca de US\$25 bilhões com o uso de derivativos cambiais. Vervloet e Garcia (2010) citam

estimativas não oficiais do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES), as quais apontam que 200 empresas médias e grandes foram diretamente afetadas pela desvalorização cambial, dado que estavam utilizando de operações com derivativos. Dois casos chamaram a atenção pelas posições especulativas adotadas: Aracruz e Sadia, as quais acumularam, nessas operações, prejuízos de aproximadamente R\$4,0 bilhões e R\$2,5 bilhões, respectivamente. Além disso, usinas de açúcar e álcool tiveram perda com derivativos de cerca de R\$4 bilhões na safra 2008/09, conforme Scaramuzzo e Lucchesi (2009). Essas estratégias representam exemplos de ações com as quais se buscou obter ganhos ao explorar os riscos das oscilações no mercado de câmbio.

No âmbito dessas questões, cenário, o presente artigo tem o objetivo de avaliar a lógica das operações com derivativos feitas pelas empresas citadas no âmbito de sua gestão estratégica. De forma a atingir tais objetivos, o trabalho está dividido em quatro partes. Na primeira, analisa-se o conceito e as funções dos derivativos e a razão pela qual empresas não financeiras os utilizam. Na segunda, o foco se volta para a crescente importância que a área de finanças foi adquirindo na estratégia das empresas. Na terceira parte, são abordados os casos da Sadia e da Aracruz. A quarta parte é dedicada às conclusões.

2. O USO DE DERIVATIVOS PELAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS

Contratos de derivativos representam instrumentos financeiros que viabilizam transações com liquidações futuras. Negociados em mercados de balcão e de bolsa, a função econômica principal desses papéis é fornecer proteção contra oscilações não favoráveis dos ativos-objetos do contrato mediante operações de *hedge*. Além disso, tais títulos permitem que exista a chamada descoberta de preços – processo no qual se consegue visualizar o consenso dos agentes de mercado a respeito do preço do ativo financeiro ou *commodity* em determinada data futura a partir da interpretação das informações relativas ao mercado de atuação.

Quatro tipos básicos de derivativos são negociados no mercado financeiro mundial. O primeiro e mais antigo deles consiste nos contratos a termo. Negociados em mercados de balcão ou de bolsa, o termo representa um acordo de compra e venda de um ativo a um dado preço para entrega em data futura. Os itens contratuais são definidos entre as partes e sua liquidação é feita, em geral, no final do contrato. O contrato futuro, por sua vez, é semelhante ao termo, porém é padronizado – em relação ao ativo-objeto, tamanho, unidade de cotação, meses de vencimento, entre outros –, o que permite a liquidação da operação a qualquer momento via transferência de posição para um terceiro. Além disso, os futuros são negociados exclusivamente em bolsas de mercadorias, onde existe a atuação de câmaras de compensação responsáveis por garantir a integridade das transações¹. As opções formam o terceiro

¹ As câmaras de compensação (*clearing houses*) são responsáveis pelo registro, compensação e liquidação das

tipo de derivativo, com as quais são negociados, em bolsa ou balcão, direitos de comprar ou de vender um ativo em certa data ou período futuro a um preço previamente acordado. O comprador da opção paga um preço (prêmio) para o vendedor para adquirir tal direito. O último tipo básico de derivativo se refere ao swap. Criado na década de 1980, estes papéis são negociados em mercados de balcão, em que se acorda a troca futura de fluxos de caixa, sendo estes baseados em diferentes indexadores.

A negociação de derivativos nos mercados mundiais está em plena expansão, conforme BURGHARDT & ACWORTH, (2009).. O número de contratos negociados em bolsas foi multiplicado por sete entre 1999 e 2008, passando de 2,4 bilhões para 17,7 bilhões, sendo os mais negociados os papéis atrelados às ações, índices de ações e taxa de juros. Nos mercados de balcão, os swaps de taxa de juros e de moedas negociados nos países pertencentes ao G10 tiveram um aumento do valor nocional de seus contratos de US\$46,38 trilhões para US\$326,07 trilhões, segundo as estatísticas do Bank for International Settlements (BIS). No Brasil, é possível verificar este crescimento das transações a partir dos volumes negociados na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros – sexta maior bolsa do mundo, segundo dados da FIA. Utilizando o período 1999-2008, o total de contratos negociados passou de 55,51 milhões para 373,91 milhões, excluindo os derivativos sobre ações individuais.

Três tipos de agentes atuam nestes mercados: *hedgers*, especuladores e arbitadores. Enquanto os *hedgers* buscam proteção contra os riscos de preço, os especuladores assumem tais riscos com a finalidade de obter ganho com a movimentação das cotações futuras. Já os arbitadores se caracterizam pela realização de operações em mercados com preços desalinhados, em que se obtêm ganhos sem a assunção de riscos.

Além de pessoas jurídicas financeiras (como bancos e corretoras), investidores institucionais (como fundos de investimento e de pensão) e pessoas físicas, outro grupo tem importante atuação nestes mercados: as empresas não financeiras. A motivação para o uso dos derivativos nestas corporações e o seu impacto sobre o seu valor são temas de grande debate na literatura acadêmica.

As razões que levam à negociação desses papéis por parte das empresas não financeiras baseiam-se principalmente na gestão de risco de preço ou na especulação. Quanto à primeira, Jin e Jorion (2004) apresentam dois motivos principais para o *hedge*. O primeiro tem base na maximização do valor da empresa. Ao garantir a trava de certa rentabilidade, o derivativo contribui para reduzir a variabilidade do fluxo de caixa da empresa, o que, de certa forma, aumentaria o seu valor devido às reduções dos custos de falência, de pagamento de impostos (sob uma estrutura de taxa progressiva) e de

operações. É a garantidora das operações com derivativos realizadas em bolsa. Utilizam vários mecanismos para redução do risco de crédito das negociações, sendo os mais importantes deles o ajuste diário e a margem de garantia.

problemas de *underinvestment* (SMITH & STULZ, 1985; FROOT ET AL., 1993; NANCE *et al.*, 1993). A segunda razão relaciona-se ao objetivo do gerente da corporação em maximizar sua função utilidade. A aversão ao risco, remuneração dependente dos resultados da empresa e posição não diversificada estimulariam tal agente a usar derivativos para estabilizar receita, agindo contrariamente aos interesses dos acionistas (MERTON, 1974; STULZ, 1984 e 1990; TUFANO, 1996; BROWN, 2001; BALI *et al.*, 2007). Entretanto, Bartram *et al.*(2009) mostraram que nenhum desses fatores explica significativamente os determinantes do uso dos derivativos. Para os autores, a decisão da utilização desses títulos é feita de forma endógena, intuitiva e em conjunto com outras decisões financeiras (relacionadas à forma de endividamento, estrutura dos ativos, política de dividendos e maturidade dos débitos) e operacionais².

Para o mercado brasileiro, três trabalhos possuem destaque. Saito e Schiozer (2007) avaliaram tal tema em empresas da América Latina (Argentina, Brasil, Chile e México), concluindo que a administração de riscos nas empresas não financeiras buscava reduzir custos de dificuldades financeiras e amenizar problemas de *underinvestment*. Por outro lado, não se encontrou relação entre uso destes instrumentos e a redução dos impostos esperados. Além disso, foi constatada uma relação positiva entre tamanho da empresa e uso dos derivativos devido à economia de escala. Saito e Schiozer (2007), em nova pesquisa, observaram que a negociação desses títulos por corporações não financeiras brasileiras foi mais freqüente nas maiores, visando o *hedge* de suas exposições. Dentre aquelas que transacionavam tais contratos, em sua maioria, objetivava proteção contra câmbio e juros, sendo a negociação feita especialmente em mercado de balcão. Rossi (2007 e 2008), em análise sobre o uso de derivativos cambiais por empresas brasileiras, constatou que corporações mais propensas a *financial distress* e com maior exposição ao risco cambial utilizaram com mais intensidade os contratos em questão. Verificou-se também uma relação positiva entre uso do *hedge* e tamanho da empresa.

Os resultados desses estudos indicam que os derivativos são usados principalmente para *hedge* nas corporações não financeiras. Porém, alguns casos de operações realizadas em 2008 por grandes empresas produtivas brasileiras chamaram a atenção pelo caráter especulativo. Tal questão alerta para um processo de financeirização de tais organizações; fato a ser abordado no próximo item.

² Vários trabalhos empíricos testaram tais relações, sendo os resultados bastante variados. Outras pesquisas ainda têm avaliado diretamente o impacto do uso do *hedge* no valor das corporações não financeiras. Exemplos disso são Allayannis e Weston (2001), Jin e Jorion (2004), Carter, Rogers e Simkins (2006) e, para o mercado brasileiro, Rossi (2008).

3. FINANCEIRIZAÇÃO COMO ELEMENTO ESTRATÉGICO DAS EMPRESAS

O processo de gestão estratégica engloba um amplo leque de atividades, ferramentas, modelos e decisões que requerem escolhas, as quais envolvem riscos, e só se revelarão como erros ou acertos “a posteriori”. Decisões, portanto, são tomadas em condições de incerteza, em situação de racionalidade limitada, relativa à incompletude das informações. O tomador de decisões, mesmo com conduta racional, não tem como considerar todas as variáveis, todas as possibilidades de escolhas e saber o que delas poderá advir (SIMON, 1979). O processo decisório envolve também a racionalidade procedural, relativa ao ambiente que envolve a tomada de decisões; coleta e processamento das informações para a construção de possibilidades de escolhas, no qual têm peso aprendizagem, conhecimento, experiência e percepção do tomador de decisões.

Simon (1979) destaca a diferença das características do ambiente interno relativamente ao externo, explicitando a natureza estabilizadora do primeiro, em face da incerteza e da instabilidade do segundo. Dada a incapacidade dos agentes em tratar com a incerteza, assumem particular importância a estabilidade de regras, padrões de comportamento e procedimentos capazes de propiciar âncoras ao processo decisório dos agentes. A instabilidade de regras e de procedimentos internos contribuiria para aumentar ainda mais a incerteza. Como destaca Sapir (2005), o tomador de decisão escolhe a primeira interpretação satisfatória do ponto de vista das regras de pesquisa e de avaliação que considerou e que resulta do seu caráter, da sua experiência e da sua educação. A maximização é substituída pela satisfação, a partir da constatação de que o tomador de decisão não tem informações completas e não é capaz de calcular tudo. As considerações quanto à racionalidade limitada e à racionalidade procedural na tomada de decisões levam a pensar na compatibilidade com as proposições dos autores das finanças comportamentais. Os investidores, ao se afastarem das regras da plena racionalidade com vistas à maximização da relação retorno-risco, ora se dedicam firmemente ao cálculo, ora se deixam levar pelos impulsos emocionais (BERNSTEIN, 1997).

Apesar da inerente incerteza, cada empresa deve se posicionar de forma a encontrar uma situação na qual possa obter retornos satisfatórios sobre os seus investimentos. A estratégia empresarial visa criar um espaço sob relativo controle dos dirigentes, buscando atenuar as condições de incerteza defrontadas pela firma no processo de tomada de decisões (PORTER, 1986). Genericamente, a vantagem competitiva sustentável surge da capacidade, construída em grande medida a partir do conjunto de competências acumuladas na empresa, de encontrar uma posição única, valorizada pelos clientes e que, ao mesmo tempo, possibilite captar o valor gerado. O alcance dessa posição permite que os dirigentes tenham uma perspectiva de longo prazo para a empresa. Esse campo é operado no curto e no médio prazo, sob o eixo da estratégia competitiva, de forma a manter certa estabilidade, com proteção relativa às ameaças do ambiente e, simultaneamente, com aproveitamento das

oportunidades nele identificadas. À medida que o entorno muda, a organização deve ser capaz de adaptar a estratégia, a fim de possibilitar que as condições de estabilidade sejam recriadas. É dizer, a estratégia empresarial visa diminuir o risco estratégico ao qual a empresa está sujeita. As ações de gestão também devem ser coerentes com a busca de sua estabilidade. Essa função fica clara, quando se observa, por exemplo, os princípios da gestão pela qualidade total (TQM), que procura reduzir ao mínimo possível a variabilidade nas operações., diminuindo assim o risco operacional. Causas especiais devem ser eliminadas ou minimizadas, já as causas comuns devem ser diminuídas dentro das faixas do controle estatístico.

Entretanto, mesmo estando em uma situação de competitividade e tendo todos os cuidados de estratégia e de gestão para obter relativa estabilidade, a variabilidade pode aparecer pelo lado financeiro quando a empresa passa a adotar um perfil mais especulativo que de busca de proteção.. Pressão por mais lucros e a prazos mais curtos pode conduzir à busca de retorno também pelo lado financeiro pela busca de maiores ganhos. Às transações motivadas pelo desejo de proteção podem somar-se operações especulativas. A ênfase no lado financeiro é, aparentemente, justificada, tendo em vista que o propósito principal da empresa capitalista é a permanência e a ampliação do espaço ocupado no mercado, com rentabilidade. As decisões financeiras corretas podem aumentar a rentabilidade e o valor de mercado da empresa.

Entre outras funções, cabe à função finanças a responsabilidade e o papel de “guardiã” dos fluxos relativos ao caixa e aos investimentos e reinvestimentos e ao emprego dos recursos de forma a preservar e melhorar a saúde financeira da empresa, a liquidez, a rentabilidade, sem grandes gargalos nos fluxos. O intuito é levar a um perfil de expectativas positivas quanto à capacidade atual e futura de geração de lucros por parte da empresa, preservando e, preferencialmente, aumentando seu valor de mercado. Sob esse aspecto, o valor de mercado pode ser visto como a principal referência para orientar as decisões financeiras.

Qualquer cálculo sobre o fluxo esperado para a rentabilidade incluirá estimativa relativa à incerteza, impactando o valor da empresa. Quando é computado o efeito da incerteza, o valor do fluxo dos retornos é afetado pelas probabilidades de ocorrência de distintos estados em cada período, o que determinará um valor esperado e o desvio padrão (risco) desse fluxo. Portanto, para uma empresa, é importante tentar reduzir o impacto dos efeitos da incerteza, com o que seria menor a variabilidade dos retornos esperados e maior a chance de que esse fluxo não seja nulo ou negativo.

Em condições de aumento da percepção da incerteza, aumenta a visibilidade e a relevância, no conjunto das atividades de gestão, da área financeira, tanto no que diz respeito à obtenção dos recursos para financiamento (da produção e da comercialização) e para investimento, quanto para reduzir a exposição da empresa aos riscos inerentes ao empreendimento ampliados pela instabilidade. A pressão

por parte dos investidores por obtenção de maiores taxas de retorno do investimento em prazos cada vez mais curtos, para “fugir” do risco e, assim, posicionar-se em uma situação de liquidez, valiosa pela agilidade de movimentos que proporciona em cenário de fortes transformações, acabou por configurar uma situação de “financeirização” das empresas, principalmente pelo volume do capital investido. Em decorrência, observa-se, em muitos casos, uma separação entre as funções produtivas e financeiras, com o lucro tendo como fonte muito mais aplicações financeiras do que a própria produção. A área financeira deveria participar do objetivo de estabilidade do sistema empresa, por exemplo, por meio de contratos que a protejam da variabilidade de preços futuros. Porém, ao contratar derivativos “exóticos”, algumas empresas, focam apenas o lucro de curto prazo.

A predominância do lado financeiro sobre o lado produtivo pode conduzir a descuido quanto ao fato de que, em se tratando de uma empresa não financeira, o lucro deveria ter como principal fonte a produção (e comercialização) e não estar sujeito a resultados de “apostas” na esfera financeira. Apostas, que aparentemente propiciariam uma posição mais segura para a empresa, podem gerar uma situação de severa falta de caixa. Recorrendo aos argumentos de Bihl *et al.* (2008) em artigo sobre gestão estratégica, finanças e governança responsável, é válido supor que essa situação pode ser um dos resultados indesejáveis da falta de equacionamento da tensão que existe no seio das empresas entre as aspirações por uma estratégia de longo prazo responsável, e práticas cotidianas baseadas fortemente nos imperativos financeiros. No entanto, ainda de acordo com os autores, há que superar os impasses no interior da empresa ocasionados pela predominância da esfera financeira na economia (e nas decisões das empresas) de forma a contribuir para a sobrevivência do sistema organizado que é a empresa.

Com a mudança na estratégia, atribuindo ao setor financeiro lugar central, a estrutura dessa área fica mais complexa, com tecnologia de informação avançada e complexas mesas de operações. São demandados profissionais com competências que vão bem além das tradicionalmente exigidas de gestores financeiros. Sendo bem sucedidos ao aumentarem o patrimônio da empresa, esses profissionais tendem a ganhar relativa autonomia. Em vários casos, o setor financeiro passa a funcionar como uma unidade de negócios “quase independente e autônoma”, que vai se descolando da função primeira da empresa, a que lhe deu base de sustentação, a produção. Nessas circunstâncias, assim como a empresa pode ser vista como um dos meios para a valorização do capital, o setor de finanças também assume essa funcionalidade. É como se a base da rentabilidade da empresa estivesse migrando da detenção de competências na produção com produtividade e qualidade e na comercialização em condições compatíveis, para a geração de lucro financeiro, com apoio em um ativo intangível: o conjunto de competências do gestor financeiro. Do lado dos investidores, espera-se que essas competências contribuam para aumentar a capacidade de geração de receitas não operacionais, sem grande exposição ao risco. O intuito é levar a um perfil de expectativas positivas

quanto à capacidade atual e futura de geração de lucros por parte da empresa, preservando e, preferencialmente, aumentando seu valor de mercado. Sob esse aspecto, o valor de mercado pode ser visto como a principal referência para orientar as decisões financeiras. Entretanto, como ressaltam Bihl *et al.* (2008), uma visão reducionista, como a da teoria neoclássica, que trata a empresa como uma “máquina de cálculo”, na qual considerações de eficiência econômica e de desempenho financeiro se alinham espontaneamente, é questionável. Abordagens desse teor não só olvidam a questão da responsabilidade social da empresa, mas também o fato de que se a empresa tem valor acionário, se distribui dividendos, se tem valor de mercado, é porque produz e vende bens e serviços que atendem necessidades de clientes. Qualquer que seja a maximização, da riqueza ou do valor, não assegurará automaticamente o alinhamento do desempenho econômico com o financeiro. Essa harmonização terá de ser alcançada na construção da estratégia e da área financeira da empresa, por meio de uma gestão apropriada (BIHL *et al.*, 2008, p 90-91).

A busca de menor exposição ao risco torna atrativos produtos financeiros que, em princípio, ofereçam mecanismos de proteção. Incluem-se no rol desses produtos os derivativos, que embora sejam conhecidos há bastante tempo, passaram a ser amplamente difundidos e utilizados de forma muito intensa no período recente em associação à crescente instabilidade nos mercados. Não se trata exatamente de novos produtos financeiros, mas muito mais de produtos rejuvenescidos e revigorados em cenário de instabilidade que os favorece. A novidade, portanto, está não nos produtos, mas na intensidade e amplitude de sua difusão e seu uso como mecanismo funcional à defesa do patrimônio da empresa. A busca de proteção nos derivativos, em suas diversas opções, tornou-se prática freqüente. O que funciona para uma empresa tende a ser adotado por várias outras, mesmo entre aquelas consideradas de gestão financeira conservadora, como forma de manter condições iguais de competitividade.

É clara a funcionalidade das aplicações em derivativos, como forma de proteção aos possíveis efeitos dessa instabilidade, como amortecedor dos impactos da incerteza sobre a rentabilidade e o valor da empresa. Os derivativos, ao oferecer proteção, podem ser vistos como uma forma de manter a empresa em condições mais favoráveis de concorrer. São, portanto, funcionais às diretrizes das estratégias e aos objetivos das empresas (genericamente, preservar e ampliar a participação e o poder no mercado). Entretanto, o mesmo mecanismo financeiro por meio do qual se busca proteção, pode representar uma armadilha da qual a empresa não poderá se desvencilhar a não ser com grandes perdas.

Uma possível forma de não ficar tão exposto a riscos seria a diversificação de aplicações (ou diversificação de apostas). Assim como na produção, no âmbito financeiro também vale a recomendação quanto à diversificação como forma de reduzir risco (PENROSE, 2006). Porém, a diversificação no âmbito dos mercados atendidos e na produção pode não ser suficiente como meio de

gestão do risco, o que abre espaços para produtos de caráter financeiro, como os derivativos. Para a empresa não financeira, a percepção da importância e a capacidade de desenvolver políticas de diversificação de aplicações financeiras constituem uma das competências fundamentais, dado que contribuem para uma posição financeira e de caixa mais sólida.

Sobre a diversificação na esfera da gestão financeira, Bernstein (1997) explica a sua atratividade ao notar que, apesar de uma carteira diversificada equivaler ao retorno médio de seus componentes individuais, sua volatilidade é inferior à volatilidade média desses componentes, dado o efeito da estrutura de correlações dos retornos dos ativos. A busca de proteção com estes papéis tornou-se prática relativamente generalizada. O que funciona para uma empresa tende a ser adotado por várias outras, como forma de manter condições iguais de competitividade. Entretanto, pelo caráter de “aposta”, pelo fato de não serem um ativo no sentido estrito do termo e por serem mais procurados em situações de instabilidade, podem, principalmente na presença de comportamento especulativo, levar a situações desastrosas para empresas que, na administração do risco, utilizem esses instrumentos acima do que seria recomendado, ficando demasiadamente expostas ao risco, ao invés de protegidas.

Bernstein (1997) apresenta vários casos de empresas de reputação que, na década de 1990, tiveram enormes perdas por estarem em posição de excessiva exposição à volatilidade, e que tratavam eventos com baixa probabilidade de ocorrência como eventos sem possibilidade de ocorrência. Incluem-se nesse rol grandes empresas como Procter & Gamble, Gibson Greetings, Metallgesellschaft e Showa Shell. Situação semelhante ocorreu com algumas grandes empresas no Brasil, em 2008, como se detalha a seguir.

4. CASOS SADIA E ARACRUZ

Enormes perdas financeiras decorrentes do uso de derivativos foram verificadas em corporações brasileiras, líderes em seus setores e com boa gestão operacional. Os exemplos mais marcantes foram os casos da Sadia e da Aracruz.

A Sadia S.A. representava uma das principais empresas alimentícias do Brasil e da América Latina, com produção baseada em alimentos derivados de carnes, massas, margarinas e sobremesas. Além de empregar diretamente 60 mil funcionários em suas 17 indústrias e 12 centros de distribuição em território nacional, possuía parceiras com 10 mil produtores rurais (avicultores e suinocultores) a partir de integração produtiva. No exterior, mantinha uma indústria em Kaliningrado na Rússia e escritórios em 14 países. Vale ainda observar que se tratava de uma das maiores empresas exportadoras do País, possuindo presença em mais de 100 países (SADIA, 2009).

A Aracruz, por sua vez, constituía-se na maior produtora mundial de celulose branqueada de eucalipto (responsável por cerca de um quarto da oferta mundial), utilizada por fabricantes de produtos de papel. Grande parte de suas vendas, cerca de 98%, era destinada a clientes externos. (ARACRUZ, 2009).

Com parte significativa da receita atrelada ao dólar, tais corporações optaram pela realização de transações com derivativos, que foram além dos limites do *hedge*, constituindo-se em apostas altamente especulativas. A expectativa era de valorização cambial, tendência verificada desde meados de 2007. Porém, com a intensificação da crise do *subprime*, no segundo semestre de 2008, houve reversão dessa tendência, levando a altos prejuízos nestes papéis.

Boa parte das operações com derivativos dessas empresas consistia em estratégias *target-forward*, criadas em meados de 2005 a partir da demanda de clientes asiáticos. Nelas, assume-se uma posição vendida em termo de dólar, conhecido como NDF (*Non Delivery Forward*), além de posições lançadoras em opções de compra (*calls*) de dólar. Com a queda da taxa de câmbio, o agente tem ganhos no NDF e, além disso, não é exercido na *call*, obtendo o prêmio pago pela opção. Trava-se a venda de uma quantidade “x” de dólares à instituição financeira a um *strike* (*K*). Caso exista forte desvalorização cambial, com a cotação do dólar superando *K*, fato que acabou ocorrendo, o *player* sofre perdas no termo e é exercido na opção. Neste caso, vende “2x” dólares a um preço baixo, igual a *K* – além do compromisso de vender “x” dólares no NDF, a empresa é exercida na opção de compra, sendo obrigada a vender outros “x” dólares a um preço K^3 . Não bastasse tal risco, Vervloet e Garcia (2010, p: 72), mencionam que estes produtos:

“... costumavam ter um limite máximo de lucro acumulado via vendas de dólar para as empresas, enquanto a recíproca não era verdadeira para a instituição financeira (...). Ou seja, o ganho máximo é limitado. Já no ambiente desfavorável (real depreciado), a empresa era obrigada a vender os dólares durante os 12 meses de vigência do produto, sem limite de perda para a empresa.”

Vale mencionar que tal instrumento tinha um menor custo frente às alternativas mais recomendadas para gerenciar o câmbio. Assim, com um cenário projetado favorável e um custo reduzido, tais corporações preferiram especular ao invés de garantir proteção com a compra de *puts* ou a venda de futuros no montante exato de suas exposições em moeda estrangeira.

Estima-se que a Aracruz, por exemplo, mantinha contratos, em meados de 2008, com valor nocional médio mensal de aproximadamente US\$340 milhões, sendo o prazo médio da operação de 12 meses e

³ Cabe mencionar que a liquidação destes derivativos ocorre mediante liquidação financeira no vencimento, sendo esta feita pela diferença entre o preço acordado na data de negociação e o preço em vigor no término do contrato.

o *strike* de R\$1,76/US\$. Isto é, o valor nocional dos contratos foi superior a US\$4 bilhões, montante bem superior ao seu faturamento. Conforme Valenti (2008), a empresa vinha usando de tal estratégia desde 2004, obtendo ganhos de R\$630 milhões até o segundo semestre de 2008.

As Tabelas 1 e 2 apresentam resultados e indicadores financeiros da Sadia e da Aracruz, respectivamente, no período 2001-2008. A partir desses dados, é possível dimensionar o impacto do uso indevido dos derivativos nessas empresas. As perdas (R\$2,5 bilhões para Sadia e R\$4 bilhões para Aracruz) foram determinantes para os prejuízos líquidos de 2008, levando a queda expressiva da rentabilidade sobre o patrimônio líquido (-516,8% para Sadia e -320,7% para Aracruz). Para liquidar as operações com derivativos, tais empresas foram obrigadas a tomar dinheiro emprestado, aumentando o seu endividamento.

Tabela 1. Resultados e indicadores financeiros da Sadia entre 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Vendas (US\$ bilhões)	3,04	3,31	3,4	3,83	4,18	3,95	4,51	5,01
EBTIDA (US\$ milhões)	401,9	232	326,2	383,7	374,8	276,6	261,3	253,5
Lucro Líquido (US\$ milhões)	156,5	42,6	934,6	162,4	252,2	146,6	242,6	-1.356,90
Endividamento (%)	60,3	70,5	69,9	64	61,1	63,4	61,6	96
Endividamento a LP (%)	31,2	28,6	33,2	19,9	23	34,5	27,1	46
Patrimônio Líquido Ajustado (US\$ bilhões)	0,98	0,92	0,15	1	1,18	1,28	1,44	0,22
Rentabilidade sobre PL (%)	14,9	4,4	14,4	15	19,7	11	15,8	-516,8

Fonte: Exame (2010)

Tabela 2. Resultados e indicadores financeiros da Aracruz entre 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Vendas (US\$ bilhões)	1,01	1,25	1,68	1,5	1,18	1,2	1,24	1,16
EBTIDA (US\$ milhões)	512,5	388,4	0,9	591,9	609,7	388,1	463,8	459,9
Lucro Líquido (US\$ milhões)	173,7	97,3	1.834,00	487,4	485,2	437,4	416,8	-2.059,90
Endividamento (%)	53,1	60,7	62,9	55,5	51,3	46,9	48,2	87,7
Endividamento a LP (%)	32,4	37,7	40,5	45,2	37,2	38	41,5	79,6
Patrimônio Líquido Ajustado (US\$ bilhões)	2,17	1,87	0,61	2,03	2,24	2,54	2,67	0,58
Rentabilidade sobre PL (%)	7,5	4,8	29,2	21,7	19,5	15,7	14,3	-320,7

Fonte: Exame (2010)

Ao examinar esses episódios, Farhy e Borghi (2009: 19) observam que tais corporações se centraram nos “resultados de curto prazo, em detrimento de atividades de longo prazo, que englobam, por exemplo, os investimentos produtivos”. Ou seja, ao invés de focar em suas atividades produtivas e

utilizar os contratos de derivativos como instrumento de gestão de risco, alavancou-se financeiramente no sentido de obter ganhos na tendência de queda do dólar. Como o movimento das cotações foi contrário ao esperado, perdas volumosas foram registradas, anulando os resultados operacionais obtidos e os esforços feitos em diversas áreas da corporação.

As significativas perdas financeiras abalaram o caixa dessas empresas. Além disso, suas imagens foram atingidas no que diz respeito à suas governanças corporativas, os preços de suas ações tiveram um amplo movimento de queda e processos na justiça, por parte dos investidores, ocorreram com o objetivo de recuperação das perdas, dado que a política de risco não foi seguida. Adicionalmente, como resultado desse processo e como meio para a continuidade das operações, as duas empresas sofreram alterações societárias. Houve fusão entre a Sadia e a Perdigão e entre a Aracruz e a Votorantim Celulose e Papel (VCP). No primeiro caso, duas concorrentes históricas no segmento alimentício se associaram, formando a Brasil Foods (BRF)⁴, cuja composição acionária é de 68% do capital para acionistas da Perdigão (sendo estes, em boa medida, compostos por fundos de pensão, liderados pela Previ) e 32% para os sócios da Sadia. No segundo caso, a fusão resultou na criação da Fibria. A VCP adquiriu o controle acionário da Aracruz, sendo que esta primeira é controlada pela Votorantim Industrial e pelo BNDESPar – assim, a Fibria passou a ter a seguinte composição acionária: 29,3% das ações pertencentes à Votorantim Industrial, 33,6% sob o controle do BNDES e 37,1% referem-se às ações negociadas no mercado.

Diante disso, a necessidade de se avaliar corretamente os eventos de risco e de se decidir adequadamente por quais caminhos seguir vem mais uma vez à tona. As estratégias assumidas devem estar alinhadas com uma perspectiva de médio e longo prazo, diferente das corporações financeiras, levando-se em conta a dinâmica da empresa e de seu setor.

Tais eventos reforçam três pontos. O primeiro tem base no fato de que o uso de derivativos por parte das empresas não financeiras deve ter exclusivo objetivo de administração de risco. O segundo consiste na necessidade da adoção de cuidadosa política de *hedge* nas empresas. A decisão de usar tais contratos para *hedge* não é tarefa simples. Diferentes tipos de riscos devem ser considerados, bem como o tamanho da exposição. Ademais, distintos derivativos são ofertados para negociação, com estruturas de *payoff* diferentes, os quais devem ser estudados de forma a avaliar qual o mais adequado às necessidades da empresa (KORN, 2010). Assim sendo, é essencial o aprimoramento das estruturas organizacionais responsáveis por tais operações, bem como a capacitação dos profissionais da área, de

⁴ Em agosto de 2009, os acionistas das empresas aprovaram a incorporação das ações da Sadia pela BRF (denominação social da antiga Perdigão; mudança esta feita com vistas à alteração societária subsequente). No entanto, até que o parecer do Cade (Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência) sobre a fusão não seja divulgada, as operações e estruturas das companhias estão separadas.

forma que não sejam os bancos a ditar as regras quanto às operações a serem realizadas e em quais montantes.

Mendonça (2007) sugere que a política de administração de risco de uma corporação não financeira passe por quatro etapas: a) avaliação dos fatores de risco (o que, como e quanto tais fatores têm impacto sobre os resultados operacionais e financeiros das empresas)⁵; b) identificação do que se busca com o *hedge* (criação de valor ao acionista, alavancagem financeira, melhora da imagem junto aos investidores ou aumento da eficiência fiscal); c) forma de atuação no mercado (qual instrumento e estratégia deve-se usar e como); d) formulação de estratégias evasivas, considerando a liquidez do mercado em que se está operando. Vale observar que, nesta primeira etapa, é preciso considerar as exposições já assumidas, as contingentes e os riscos associados ao ambiente competitivo.

O terceiro ponto diz respeito à necessidade de uma maior regulação e fiscalização das operações com derivativos por empresas não financeiras. Um primeiro passo foi realizado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em novembro de 2009, com a Deliberação nº 604/09 referenciando os Pronunciamentos Técnicos 38, 39 e 40 do Comitê de Pronunciamento Contábil (CPC), os quais tratam do reconhecimento e mensuração, da apresentação e da evidenciação de instrumentos financeiros, incluindo os derivativos. Nesse mesmo período, a CVM também divulgou Ofício Circular referenciando a Orientação Técnica OCPC 3, em que se esclarece como uma empresa deve classificar seus instrumentos financeiros, como mensurá-los, quando reconhecê-los no balanço patrimonial e como divulgá-los⁶. Além disso, os próprios agentes de mercado estão criando a Central de Exposição de Derivativos (CED) – organização sem fins lucrativos, controlada pela Febraban (Federação Brasileira de Bancos). Prevista para iniciar as atividades em abril de 2010, a CED será uma central em que serão registradas as operações com derivativos feitas por empresas nos mercados de bolsa e de balcão, envolvendo as transações feitas na BM&FBOVESPA e na Cetip. As consultas serão realizadas exclusivamente por instituições financeiras, sendo que estas poderão, assim, averiguar a posição de certa empresa com derivativos antes que qualquer nova operação seja efetivada, o que ajudará a aperfeiçoar a avaliação de risco das corporações não financeiras, além de coibir altas alavancagens.

5. CONCLUSÕES

Ao longo deste artigo procurou-se mostrar que, embora a opção pela intensificação da busca de lucro financeiro possa oferecer resultados atrativos no curto/médio prazos, tal financerização traz em si potencial perigo para a continuidade da empresa. É de se esperar que, em corporações não financeiras,

⁵ Deve-se avaliar, além do passivo da empresa, os ativos em uma perspectiva de curto e longo prazo, verificando que estes, em algum momento, serão substituídos e, de alguma maneira, podem estar atrelados ao câmbio, taxa de juros ou commodity.

⁶ Tais ações se incluem nas medidas da CVM e do CPC para convergência da contabilidade brasileira aos padrões internacionais.

a fonte mais duradoura de lucro seja a de produtos e não a aplicação de excedentes, que, rigorosamente, deveriam ser destinados a investimentos nas áreas operacionais da empresa, em tecnologia, em inovação, em melhoria de produtos, etc. de forma que possa competir em posição mais favorável.

Compatível com a maior percepção da incerteza em cenário de instabilidade e funcional do ponto de vista da valorização do capital, o modelo de gestão com ênfase no lado financeiro, pode conduzir a um perigoso descuido com o lado produtivo em favor de aplicações em produtos financeiros. Isso vai minando as condições de concorrência da empresa, pois ela vai ficando mais defasada tecnologicamente, e, em conseqüência, em produtos. Além disso, há o próprio risco de apostar na tendência “errada”.

Ao mesmo tempo em que a utilização de derivativos é fundamental para o gerenciamento de riscos de mercado em empresas não financeiras, operações com esses papéis devem ser planejadas e executadas dentro de uma rigorosa política de *hedge*, envolvendo estruturas de controle e pessoal capacitado, de forma a que as instituições financeiras não sejam os mentores na avaliação do grau de exposição da empresa, do quanto se deve proteger e qual estratégia definir. Os desastres financeiros exemplificados mostram, de um lado, o apetite voraz pela geração de receitas financeiras de curto-prazo por parte destas corporações e, de outro lado, um descuido quanto às estruturas de governanças, nas quais a área financeira agia com certa autonomia, afastando-se da função principal da empresa, a sua produção. Tal cenário resultou no “plantio de sementes” de instabilidade, que causaram um enorme custo, levando à destruição de valor destas organizações.

Recorrendo aos argumentos de Bihl *et al.*, (2008) é válido supor que essa situação pode ser um dos resultados indesejáveis da falta de equacionamento da tensão que existe no seio das empresas entre as aspirações por uma estratégia de longo prazo responsável, e práticas cotidianas baseadas fortemente nos imperativos financeiros. Portanto, há que superar os impasses no interior da empresa ocasionados pela predominância da esfera financeira na economia (e nas decisões das empresas) de forma a contribuir para a sobrevivência do sistema organizado que é a empresa.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLAYANNIS, G.; WESTON, J. The use of foreign derivatives and market value. **The Review of Financial Studies**, v. 14, n. 1, p. 243-26, 2001.

ARACRUZ. **Relatório anual 2008**. Aracruz, 2009. Disponível em: <http://www.aracruz.com.br/doc/pdf/formulario_20f.pdf>, acesso em 16 mar. de 2010.

BALI, T. G.; HUME, S. R.; MARTELL, T. F. A new look at hedging with derivatives: will firms

reduce market risk exposure? **Journal of Futures Markets**, v. 27, n. 11, p. 1053-1083, 2007.

BARTRAM, S. M.; BROWN, G. W.; FEHLE, F. R. International evidence on financial derivatives use. **Financial Management**, v. 38, n. 1, p. 185-206, 2009.

BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos Deuses** – a fascinante história dos risco. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 1997.

BIHR, M.; BIONDI, Y.; GIALDINI, L.. Finance et management stratégique, projet d'élaboration d'outils autour d'une gouvernance responsable :l'exemple du système comptable. **Revue Française de Gouvernance d'Entreprise**, n.4, p. 89-105, 2008.

BROWN, G. Managing foreign exchange risk with derivatives. **Journal of Financial Economics**, v. 60, n. 2-3, p.401-49, 2001.

BURGHARDT, G.. ACWORTH, W. 2008 A Wild Ride. **The magazine of futures industry**, pp. 16-29, march 2009. Disponível em: http://www.futuresindustry.org/downloads/March_Volume.pdf - Acesso em: 04-07-2010.

CANÇADO, P.; FRIEDLANDER, D. Prejuízos com derivativos já é de US\$30 bi. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 8 de março de 2009.

CARLTON, T. Risk and capital management in non-financial companies. **Risk and Capital Management Conference Proceedings**, Australian Prudential Regulation Authority, 1999.

CARTER, D.; ROGERS, D.; SIMKINS, B. Does hedging affect firm value? Evidence from the US airline industry. **Financial Management**, v. 35, n. 1, p. 53-86, 2006.

CASTRO, J. M.; ABREU, P. G. F . Influência da inteligência competitiva em processos decisórios no ciclo de vida das organizações. **Ciência da Informação**, v. 35, n. 3, 2006.

DAMODARAN, A. **Gestão estratégica do risco: uma referência para a tomada de riscos empresariais**. Bookman, 2009.

EXAME (2010). **Portal EXAME** (<http://mm.portalexame.abril.com.br>). Tabela <http://mm.portalexame.abril.com.br/empresas/indicadores/tabela/2008/39/86>. Acesso em 05/01/2010

FARHI, M.; BORGHI, R. A. Z. Operações com derivativos financeiros das corporações de economias emergentes. **Estudos Avançados**, v. 23, n.66, 2009.

FROOT, K. A.; SCHARFSTEIN, D. S.; STEIN, J. C. Risk management: coordinating corporate

investment and financing policies, **The Journal of Finance**, v. 48, n. 5, p. 1629-1658, 1993.

IBGC (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA). **Guia de orientação para gerenciamento de riscos corporativos**. São Paulo, IBGC, 2007.

JARA, A.; MORENO, R.; TOVAR, C. E. The global crisis and Latin America: financial impact and policy responses. **BIS Quarterly Review**, June, p. 53-68, 2009.

JIN, Y; JORION, P. Firm value and hedging: evidence from U.S. oil and gas producers. **The Journal of Finance**, v. 61, n. 2, p. 893-919, 2004.

JORION, P. **Value at Risk**. 2º ed. São Paulo: BM&F, 2004.

KORN, O. How firms should hedge: an extension. **The Journal of Futures Markets**, published online: Nov 23 2009. DOI: 10.1002/fut.20446, p. 1-12, 2010.

MENDONÇA, A. Planejamento de hedge: segurança para gestores e empresas. **Resenha BM&F**, n. 172, p. 42-49, 2007.

MERTON, R. C. On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates. **The Journal of Finance**, v. 29, n. 2, p. 449-470, 1974

NANCE, D. R.; SMITH, C. W.; SMITHSON, C. W. On the Determinants of Corporate Hedging. **The Journal of Finance**, v. 48, n. 1, p. 267-284, 1993.

OKOROH, M. I.; GOMBERA, P. P.; ALANI, A. M. Managing Risks in the UK Healthcare Sector. **Risk Management**, v. 4, n. 3, p. 43-58, 2002.

PENROSE, E. T. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

PORTER, M. **Estratégia Competitiva**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1986.

ROSSI, J. The use of currency derivatives by Brazilian companies: an empirical investigation. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 5, n. 2, p. 205-232, 2007.

ROSSI J.. A utilização de derivativos agrega valor à firma? Um estudo do caso brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, v. 48, n. 4, p. 95-107, 2008.

SADIA. **Relatório anual 2008**. Sadia, 2009. Disponível em: <http://ri.sadia.com.br/ptb/1632/sadia_ra2008.pdf>, acesso em 16 mar. de 2010.

SAITO, R.; SCHIOZER, R. F. Uso de derivativos em empresas não- financeiras listadas em bolsa no

Brasil. **RAUSP**, v. 42, n. 1, p. 97-107, 2007.

SAPIR, J. **Que Economia para o século XXI?** Lisboa: Instituto Piaget, 2005.

SCARAMUZZO, M.; LUCCHESI, C. P. [Perdas com derivativos nas usinas atingem até R\\$ 4 bi.](#) **Jornal Valor Econômico**, São Paulo, 28 de agosto de 2009.

SMITH, W. C.; STULZ, M. R. The determinants of firms hedging policies. **The Journal of Financial and Quantitative Analysis**, v. 20, n. 4, p. 391-405, 1985.

SIMON, H. A. **O Comportamento Administrativo**. Rio de Janeiro: FGV, 1979.

STULZ, R. M. Optimal hedging policies. **Journal of Financial and Quantitative Analysis**, v. 19, n. 2, p. 127-140, 1984.

STULZ, R. M. Managerial discretion and optimal financing policies. **Journal of Financial Economics**, v. 26, n. 1, p. 3-28, 1990.

TUFANO, P. Who manages risk? **The Journal of Finance**, v. 51, n. 4, p. 1097-1137, 2006.

VERVLOET, W.; GARCIA, M. Incentivo perverso das reservas internacionais: o caso das empresas exportadoras brasileiras. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 102, p.67-82, 2010.

VALENTI, A. P. R. G. Aracruz eleva em 64% exposição a derivativo. **Jornal Valor Econômico**, São Paulo, 20 de outubro de 2008.

COMPUTER ASSISTED QUALITATIVE DATA ANALYSIS SOFTWARE: A PRACTICAL PERSPECTIVE FOR APPLIED RESEARCH

JOSEPH B. BAUGH (Primary Contact)

UNIVERSITY of ARIZONA SOUTH

836 Broken Arrow Lane

Benson AZ 85602

520-331-6351

jbaugh@email.arizona.edu

ANNE SABER HALLCOM

CAPELLA UNIVERSITY

10515 SW 139 Court

Miami, FL 33186

305-408-7371

anne.saber@beckman.com

MARILYN E. HARRIS

CAPELLA UNIVERSITY

10173 Township Park Road

Petoskey, MI 49770

231-348-5826

harri1me@cmich.edu

1. INTRODUCTION

Computer assisted qualitative data analysis software (CAQDAS) holds a chequered reputation to date in academia, but can be useful to develop performance metrics in the field of corporate social and environmental responsibility and other areas of contemporary business. Proponents of using CAQDAS cite its ability to save time and effort in data management by extending the ability of the researcher to organize, track and manage data. Opponents decry the lack of rigor and robustness in the resultant analyses. Research reveals that these opinions tend to be divided by “the personal biography and the philosophical stance of the analyst” (Catterall & Maclaran, 1998, p. 207), as well as “age, computer literacy, and experience as a qualitative researcher” (Mangabeira, Lee & Fielding, 2004, p. 170). A more recent article (Atherton & Elsmore 2007) discussed the continuing debate on CAQDAS in qualitative research:

The two perspectives both indicate that CAQDAS should be used with care and consideration; in ways that explicitly demonstrate a “fit” between the ethos and philosophical perspective(s) underpinning a research study, on the one hand, and the means of ordering and manipulating the data within CAQDAS on the other. (p. 75)

Despite the ongoing literary debate on the merits of CAQDAS, the use of computer-aided qualitative data analysis has become acceptable to most qualitative researchers (Lee & Esterhuizen; Morison & Moir, 1998; Robson, 2002). However, writers advise that researchers avoid the trap of letting the software control the data analysis (Catterall & Maclaran, 1998). Morison and Moir counseled that CAQDAS is merely one tool in the qualitative data analysis toolbox. No tool should replace the researcher's capacity to think through the data and develop his or her emergent conclusions (Atherton & Elsmore, 2007). On the other hand, Morison and Moir among others (e.g., Blank, 2004; Catterall & Maclaran, 1998; Mangabeira et al., 2004) found the use of qualitative data analysis software can also free up significant amounts of time formerly used in data management and encoding allowing the researcher to spend more time in deeper and richer data evaluation.

Qualitative research studies to develop performance metrics can create huge amounts of raw data (Miles & Huberman, 1994; Robson, 2002). Organizing, tracking, encoding, and managing the data are not trivial tasks and the effort should not be underestimated by the applied researcher. Two methodologies exist to handle these activities and manage the data during the data analysis phase. The first methodology is a manual process, which must be done at times to avoid missing critical evidence and provide trustworthiness in the process (Malterud, 2001), while the second methodology indicates the use of technology for managing the data and avoid being overwhelmed by the sheer amount of raw data (Lee & Esterhuizen, 2000). It is the experience of the authors that some manual processing must be interspersed with CAQDAS. This provides an intimacy with the data which leads to the drawing of credible and defensible conclusions. Thus, a mixed approach that melds manual and automated data analyses seems most appropriate. A basic approach for applying traditional qualitative research methodologies lies in the ability of CAQDAS to support data reduction through the use of a “provisional start list” (Miles & Huberman, 1994, p. 58) of data codes that are often developed manually from the research question.

A rise in the use of CAQDAS for applied research and other nonacademic research fields has been identified (Fielding & Lee, 2002). Since CAQDAS is becoming more prevalent in nonacademic researcher populations and can be useful for developing performance metrics for corporate social and environmental responsibility and solving other complex business issues, it seems prudent at this juncture to discuss how to use the software appropriately rather than rehash the argument for or against using CAQDAS. Selection of and training with an appropriate CAQDAS package can help the

researcher manage the mountains of data derived from qualitative research data collection methods (Lee & Esterhuizen, 2000).

2. FACILITATING QUALITATIVE RESEARCH WITH CAQDAS

As data for performance metrics are collected from study sources, they should be stored in an appropriate file format for importation into the CAQDAS package to facilitate the encoding process. A "provisional start list" (Miles & Huberman, 1994, p. 58) of data codes keyed to the interview guide or survey questions should be established as part of the study protocol. The hierarchical format of this initial list of data codes often develops from adherence to the interview guide or survey and should facilitate insertion of additional codes, as they become necessary.

Lincoln and Guba (1985) recognized that new classifications and categories typically will emerge during the data analysis process, so additional codes may be created as needed during the data analysis phase and added to the data code list. Since data encoding is a "dynamic and fluid process" (Strauss & Corbin, 1998, p. 101), the ease with which data codes can be added, modified, merged and/or eliminated in the selected CAQDAS package with minimal disruption to previously coded and linked data is a beneficial feature of the software and facilitates effective data management. This feature, in turn, supports a more systematic data analysis process that may result in more conclusive findings (Lee & Esterhuizen, 2000). The chosen CAQDAS package should provide a suitable data indexing interface that supports easier data tracking and retrieval. This feature is important for understanding the linkages between the data (Miles & Huberman, 1994).

Effective qualitative data analysis has two primary building blocks that support emergent themes and patterns that are necessary for developing performance metrics: (a) encoding the data and (b) developing memos that are related to the encoded data (Lofland, 1995). The use of memos permits the researcher to capture thoughts and perceptions in field interviews notes about a participant's behavioral characteristics and non-verbal communications, which should address some concerns of basing data analysis strictly on textual data (Catterall & Maclaran, 1998). The researcher can then link these thoughts and perceptions to the appropriate transcribed statements (Lofland & Lofland, 1995), which, in turn, enriches the data, places data back into context, and supports thick descriptions (Creswell, 1998; Denzin, 2001; Geertz, 1973). As concepts, patterns, and themes begin to emerge from the data analysis and interpretation, memos allow the researcher to capture these thoughts, as well, and link them to appropriate encoding levels.

Training on the software is recommended to harness its potential for tracking, organizing and managing data developed from a wide variety of sources. Appropriate usage of CAQDAS can then free the researcher from the burden of managing the raw data and allow him or her time to delve into

the data and observe emergent themes and patterns as they develop. The prototype for a training workshop being developed in conjunction with this paper and other projects has been tested with doctoral students performing qualitative case studies. However, the beneficial attributes of CAQDAS can be leveraged across a variety of researcher populations.

To achieve the desired results of any research study, it is necessary to ground the study within classical qualitative research methodologies and then apply an appropriate CAQDAS package to the data obtained from the field study, stakeholder interviews, Internet surveys, and/or other data sources. Selection of a suitable CAQDAS package requires the researcher to understand the purpose of the study, expected results, and the available timeline in which to perform the study. Absent adherence to accepted qualitative research methodologies, findings by nonacademic researchers may be called into question as to the credibility of the study or research project (Fielding & Lee, 2002). As dissimilar user populations have different needs for their research, it is entirely conceivable that one size literally does not fit all needs in CAQDAS environs.

3. QUALITATIVE RESEARCHER POPULATIONS

Fielding and Lee (2002) described a “juxtaposition of academic and nonacademic environments of CAQDAS use and in the audiences of the resulting analyses” (p. 197), which has raised awareness of diverging paths for the social organization of knowledge production. These divergent paths arise from the different populations that are drawn to use CAQDAS to solve specific problems within their own organizations. Mangabeira et al. (2004) described three trends that have been observed in the evolution of CAQDAS:

1. Greater sophistication in new CAQDAS packages
2. More extensive commercialization of CAQDAS markets.
3. Increasing diversity in the types of users (p. 167).

Commercialization of CAQDAS markets is a concern to academia as CAQDAS was originally derived by qualitative researchers who were seeking to solve specific problems. It is significant in a discussion of researcher populations due to the nature of initial CAQDAS development and the future of qualitative research studies. Mangabeira et al. (2004) expressed concerns about commercialization and the threat to the open flow of information as it pertains to the academic community:

The commercial success of particular packages might translate into the closure and stabilization of particular approaches to or styles of analysis. Some have worried, too, that a field that was largely based on friendly collaboration and the relatively free flow of

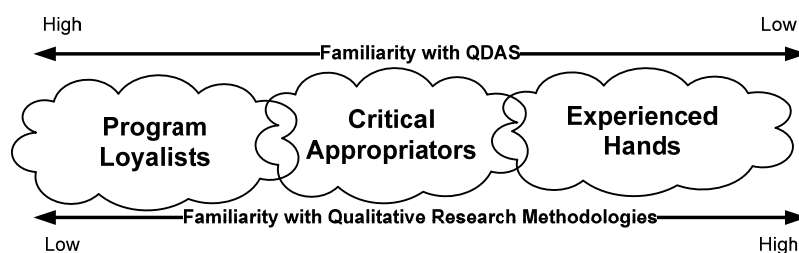
information was becoming competitive with information now being treated increasingly as a commercially sensitive commodity. (p. 167)

Nonacademic groups, such as applied researchers or market researchers, may not share those same concerns as their studies are typically driven and funded by for-profit organizations. Additionally, the research requirements and the rigor with which those requirements are pursued can be different between groups. Fielding and Lee (2002) described three distinct qualitative researcher groups as (a) academic researchers, who conduct rigorous research and publish the results within accepted academic journals; (b) applied researchers with social science backgrounds who are working on specific projects for organizations outside of academic disciplines; and (c) researchers who may have little or no connection to academia, but are researching on behalf of professional practices or for specific organizations. Fielding and Lee described this final group as:

“Nonacademic adopters” while pointing out that our use of the term nonacademic is not intended pejoratively but simply to reflect lack of social science background. Indeed, we argue that such users are an important potential source of innovation as well as posing challenges to established (academic) community-based understandings of the craft of qualitative research. (p. 204)

Mangabeira et al. (2004, p. 170) described qualitative researcher groups in the CAQDAS pantheon from a different perspective. This typology crosses the boundaries of Fielding and Lee’s qualitative research groups and includes (a) “program loyalist” researchers, who are defined as being younger and more computer literate, which allows an easier acceptance and smoother learning curve with CAQDAS packages than other groups, but who may not possess a critical perspective on the qualitative processes and methodologies; (b) “critical appropriators”, who work within specific research frameworks and understand the intricacies of robust qualitative research; and (c) “experienced hands”, who are well versed in the manual processes of qualitative research, but who attained their computer skills at an older age and may be more reluctant to try CAQDAS.

Figure 1: Mapping researcher groups. © 2009 Baugh, Hallcom & Harris



Along a spectrum (Figure 1) bounded at one end by full confidence in the results engendered by CAQDAS and the other end by little or no confidence in the results, the loyalist researcher has a greater familiarity with CAQDAS and exhibit more certainty in the results. The critical appropriators, while they embrace CAQDAS to a certain extent, often exhibit less certainty in the results unless they are obtained with strict adherence to accepted qualitative research standards. The final group, the experienced hands, exhibit skepticism toward results derived through CAQDAS packages and have commensurately less familiarity with the software.

Each of these qualitative research groups, regardless of the chosen typology, has diverse training needs. In addition, the selection criteria of an appropriate CAQDAS package may also be different between these groups. Thus, any training program that addresses the practical perspective of CAQDAS and seeks to ensure adeptness with the software must take these divergent perspectives into consideration.

4. CAQDAS SELECTION

Fielding and Lee (2002) identified three generations of CAQDAS, including first generation software which consisted of word processing and database software that allowed a researcher to search for specific text strings, but did not allow for encoding the data. The second generation software was more robust and provided additional capability to encode the data, retrieve data by those codes and add memos to the encoded text. Second generation CAQDAS is commonly referred to as code and retrieve software. Third generation CAQDAS added the ability to create complex families or networks of codes to support theory building. In most cases, third generation CAQDAS packages are represented by the latest versions of the industry leading products such as Atlas.ti® and NUD.IST® and are classified as code-based theory builders. Other prominent CAQDAS products, classified as conceptual network builders, provide linking and graphic capabilities, but may lack coding and database management features (Catterall & Maclaran, 1998, p. 212).

Once CAQDAS becomes applicable to a particular study or research problem, various packages must be evaluated and an appropriate CAQDAS package selected. Selection criteria may be different depending on the group in which a specific qualitative researcher resides. Fielding and Lee (2002) expressed concerns over the method used by nonacademic researchers to select an appropriate CAQDAS package:

Such users seem even less likely than those introduced to CAQDAS via academic courses to make a discriminating choice of software. Choice may be a chance matter of a contact in their social network, a call to an acquaintance in a university, or a Web search that yields package or course advertising. (p. 207)

Graduate students and other qualitative researchers may be directed to use a particular CAQDAS package as part of a university's standard software application suite. Some researchers may require more than one CAQDAS package as one described, "Ideally, we should be using multiple programs" (Mangabeira et al., 2004, p. 170) to accomplish different segments of the qualitative data analysis process. Other researchers may be strongly influenced by a specific CAQDAS package used in the training milieu. This should sound an alert to training groups to ensure that the software used for training qualitative researchers is, in fact, effective for the purposes of the training audience.

5. CAQDAS TRAINING

Initial training in CAQDAS should begin with ensuring that trainees fully understand the importance of following a sound qualitative research methodology. Trainees should be apprised early on that CAQDAS complements that methodology. CAQDAS does not replace it.

Blank (2004) developed a course at American University that teaches graduate students the basics of CAQDAS applications. This course covers the basics of qualitative data analysis and concentrates primarily on teaching through practical assignments that involve creating data categories, encoding assigned articles, and developing reports from the data analyses. Blank related that it is possible to teach qualitative data analysis skills in conjunction with training on software and that "students can learn much easier and faster in a classroom" (p. 194).

Fielding and Lee (2002), on the other hand, focus their training efforts "on the user rather than on the software" (p. 197). While these researchers have developed an organized training program to meet the needs of the diverse researcher populations discussed previously in the United Kingdom, they have also found that training across the spectrum of qualitative researchers is still an ad-hoc process for the most part and that the training that is available is distributed sporadically. Fielding and Lee also found that it is easier to ensure a strong qualitative research background in academic audiences, while training offered to nonacademic audiences generally focuses solely on a specific software package and not on teaching qualitative research methodologies.

Blank (2004) also recommended making the training as practical as possible. In an actual training scenario, it is important to understand the audience and tailor the training to meet their specific needs. While this may seem to be a daunting task in groups with mixed experience levels in qualitative research and various levels of computer literacy, it is worth the effort to determine the needs of a particular audience and design training appropriately.

6. USING CAQDAS IN APPLIED RESEARCH

CAQDAS can be very effective in applied research, such as market research, developing performance metrics for corporate social and environmental responsibility, and many other business applications. When designing a qualitative study, it is beneficial to establish an initial list of codes (Miles & Huberman, 1994) from the research design. A naming convention can be developed that indicates code level by capitalization. Level One codes may be typed in all lower-case, while Level Two codes can begin with a capital letter. In more complex encoding schemes, ensuing levels which indicate emerging themes and patterns can be defined in all capital letters or some other alphanumeric schema.

As Blank (2004) discovered, “Students found creating categories and coding to be hard, complicated work. During their coding experience, most discovered that certain categories, however useful they may have seemed in the abstract, did not work well in practice” (p. 192). This is not an uncommon phenomenon. Most CAQDAS packages have an effective code management facility that makes merging and splitting codes a relatively painless process. These codes track and manage quotations from interviews and other sources of qualitative data deemed pertinent to the study design. A similar process can be used in any applied research or other study application, such as that required for developing performance metrics for corporate social and environmental responsibility.

The encoding process begins with assigning initial codes continued with multiple passes through the data assigning progressively higher level codes that emerge during the preceding encoding pass. Memos are attached to encoded data segments during successive encoding passes to accurately track and identify the source of the quotes. After the data are encoded, reports can be run to isolate pertinent data segments by code category for later reference. Most later-generation CAQDAS packages contain graphic and network building capability that support the development of higher level themes and patterns as the performance metrics are finalized. In a graduate student setting where theory building skills may be critical, CAQDAS training should be extended to cover these features.

7. BENEFITS OF CAQDAS

The benefits of using CAQDAS packages for qualitative data analysis are widely touted. The basic advantages of data organization, tracking, and data management have been discussed previously. It is worth repeating that freeing the qualitative researcher from the drudgery of manual data management can free significant time that may be spent in contemplating the data, thinking reflexively on emergent patterns and themes and developing credible conclusions that “make sufficient reference to the context in which the data originated” (Atherton & Elsmore, 2007, p. 69). Codes and groupings assigned through the software act as building blocks for thought and building theory around emerging patterns and themes (Miles & Huberman, 1994; Robson, 2002; Rubin & Rubin, 2005).

Carefully considered use of qualitative data analysis software with its capacity to easily track and retrieve data may allow the qualitative researcher to develop the proper “mindset to bring to the task of making analytical sense of the data” (Lofland & Lofland, 1995, p. 122) and support credible conclusions drawn from the data. Fielding and Lee (2002, pp. 212-214) also described several benefits for both researchers and audiences including new methods of analysis, superior data management capacities, facilitated data analyses, and enhanced legitimacy of qualitative research. Each of these features may be beneficial to the development of sound performance metrics.

Hwang (2008) cited the transparency and reliability of the data analysis processes, which may enhance the credibility of the research processes. Hwang warned that data analysis is not accomplished automatically, but time savings may be garnered through the use of CAQDAS packages as the computer can act as a “research assistant, which can save time and make your work better, especially for large data sets” (p. 524). Hwang also described an additional benefit not mentioned in most of the literature, which may be particularly beneficial in dealing with complex social and environmental issues. This benefit is the effectiveness for using CAQDAS as a project management tool. One of the authors regularly uses CAQDAS products to capture, analyze, compile, and manage project stakeholder requirements and expectations for complex software development and other projects. This usage, which lies well outside the academic realm, highlights the admonishment by Mangabeira et al (2004) that academics must understand new ways that CAQDAS is utilized “to help new users and audiences avoid the pitfalls that are all too familiar to those with a background in qualitative research” (p. 175).

8. LIMITATIONS OF CAQDAS

Time constraints are significant concerns among applied researchers as well as other nonacademic researchers. These researchers may not have the luxury of time afforded to academic researchers due to the pressures of project deadlines and other time related pressures (Fielding & Lee, 2002; Mangabeira et al., 2004). There can be no doubt that third generation CAQDAS is very complex software and a significant learning curve (Blank, 2004; Hwang, 2008) is applicable for mining its full potential for qualitative research. This learning curve adds a considerable time constraint (Catterall & Maclaran, 1998) in mastering the software in order to free the researcher to perform in-depth analyses and interpretation of the data.

Once the researcher has been exposed to the features of the chosen software, the time-consuming task of plowing through the mountain of qualitative data looms before the researcher. Blank (2004) described the basic issue with qualitative data analysis training as being one of “too much data ... where many students get stuck. They wonder what they can do with all those field notes, documents, and transcripts. The task may look overwhelming” (p. 187). Graduate students and other academic

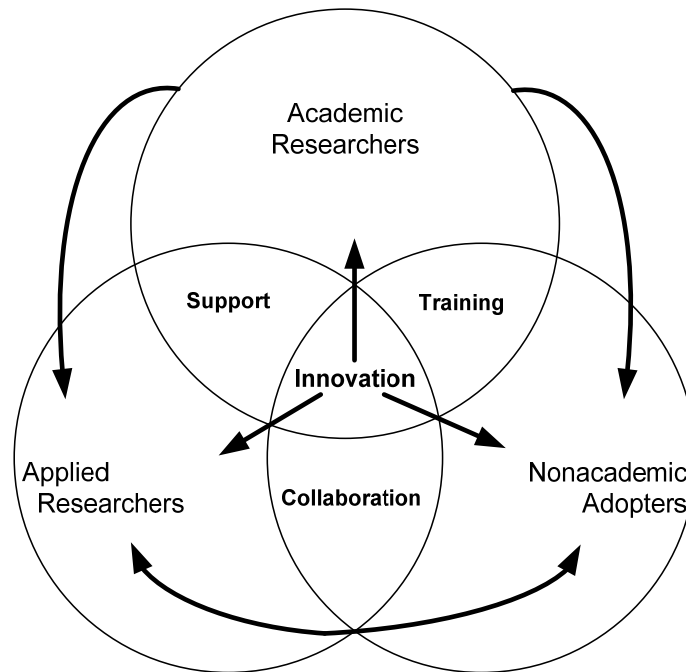
researchers are not immune to time constraints as theses, dissertations, and other research study reports may often be postponed while the researcher struggles to learn a specific CAQDAS package (Mangabeira et al., 2004). This temporal phenomenon is not limited to academia, but may play a larger role in the nonacademic research arena.

One of the primary concerns of established qualitative researchers in academia is that nonacademic researchers may not be able to cope sufficiently with the massive amounts of data generated by Internet surveys and other means of mass data collection. Fielding and Lee (2002) described “pressures not to code, or even load all the data (particularly in market research), as well as pressures against systematic or sufficiently precise coding” (p. 211). The fluid nature of business studies in applied and market research arenas combined with deadline driven pressures will continue to drive temporal and other pressures for nonacademic researchers. Gaining a better understanding in advance of how to perform sound qualitative research processes in conjunction with learning the selected CAQDAS package can help diminish the effect of this temporal limitation for both academic and nonacademic researchers.

9. RECOMMENDATIONS

Qualitative researcher groups need to work together (Figure 2) to cross-pollinate ideas and methodologies across the three primary groups: (a) Academic Researchers, (b) Applied Researchers, and (c) Nonacademic Adopters. Academic researchers can provide necessary training and support to the other two groups of researchers, while simultaneously gaining a better understanding of practical issues that emerge from applied research and nonacademic studies. Applied researchers can also provide support to academic researchers while collaborating with nonacademic adopters to develop pertinent studies that solve specific business problems. Nonacademic adopters will gain a better understanding of sound research practices while working on the cutting edge of qualitative research in consumer markets. Taken as a holistic approach, the diverse groups of qualitative researchers can use CAQDAS in new and innovative ways to stretch the boundaries of qualitative research while seeking to recognize and better comprehend complex issues in contemporary turbulent market conditions.

Figure 2: Research population interactions. © 2009 Baugh, Hallcom, & Harris.



10. CONCLUSION

Qualitative research studies and CAQDAS have become valuable tools in the research arsenal. Qualitative studies are more prevalent in today's academic environment where adherence to robust methodological practices is observed. However, with the burgeoning of other categories of qualitative researchers – some far removed from academia – conclusions drawn from applied research studies may be sketchier. Thus, qualitative researchers require training not only in CAQDAS packages, but in sound qualitative research methodologies and practices as well.

CAQDAS can support a better understanding of complex and subjective variables drawn from open-ended questionnaires, interviews, Internet surveys, and other means of qualitative data collection. In this manner, CAQDAS can play a viable role in developing performance metrics of corporate social and environmental responsibility and solving other business problems. Providing appropriate training to diverse qualitative researcher populations can support better research into social and business issues. The academic qualitative research community must step up to its responsibility to engender awareness of best practices in qualitative research, while remaining open to innovations in qualitative research discovered by nonacademic researchers. Academia must support the training of nonacademic researchers in both qualitative methodologies and appropriate CAQDAS packages. Taking

responsibility in this manner will provide a higher visibility for academia on complex issues with which practitioners struggle daily to develop and implement relevant solutions.

11. REFERENCES

Atherton, A., & Elsmore, P. (2007). Structuring qualitative enquiry in management and organization research: A dialogue on the merits of using software for qualitative data analysis. *Qualitative Research in Organizations and Management*, 2(1), 62-77/

Blank, G. (2004). Teaching qualitative data analysis to graduate students. *Social Science Computer Review*, 22(2), 187-196.

Catterall, M., & Maclaran, P. (1998). Using computer software for the analysis of qualitative market research data. *Journal of the Market Research Society*, 40(3), 207-222.

Creswell, J. W. (1998). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among the five traditions*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Denzin, N. K. (2001). *Interpretive interactionism* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Fielding, N. G., & Lee, R. M. (2002). New patterns in the adoption and use of qualitative software. *Field Methods*, 14(2), 197-216.

Geertz, C. (1973). *The interpretation of cultures*. New York: Basic Books.

Hwang, S. (2008). Utilizing qualitative data analysis software: A review of Atlas.ti. *Social Science Computer Review*, 26(4). 519-527.

Lee, R. M., & Esterhuizen, L. (2000). Computer software and qualitative analysis: Trends, issues, and responses. *International Journal of Social Research Methodology*, 3, 231-243.

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Beverly Hills, CA: Sage.

Lofland, J. (1995). Analytic ethnography: Features, failings, and futures. In A.M. Huberman, & M.B. Miles (Eds.), *The qualitative researcher's companion* (pp. 137-170). Thousand Oaks, CA: Sage.

Lofland, J., & Lofland, L. H. (1995). *Analyzing social settings: A guide to qualitative observation and analysis* (3rd ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

Malterud, K. (2001, August 11). Qualitative research: Standards, challenges, and guidelines. *The Lancet*, 358, 483-488.

Mangabeira, W. C., Lee, R. M., & Fielding, N. G. (2004). Computers and qualitative research: Adoption, use, and representation. *Social Science Computer Review*, 22(2), 167-178.

Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Morison, M., & Moir, J. (1998). The role of computer software in the analysis of qualitative data: Efficient clerk, research assistant, or Trojan horse? *Journal of Advanced Nursing*, 28, 106-116.

Robson, C. (2002). *Real world research: A resource for social scientists and practitioner-researchers* (2nd ed.). Malden MA: Blackwell Publishing.

Rubin, H. J., & Rubin, I. S. (2005). *Qualitative interviewing: The art of hearing data* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Strauss, A., & Corbin, J. (1998). *Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

VALORACIÓN DE EXISTENCIAS Y CONTROL DE COSTES EN EL SECTOR VITIVINÍCOLA. UN ESTUDIO EMPÍRICO DE LAS BODEGAS DE JEREZ (ESPAÑA)¹

M^a Paz HORNO BUENO

Universidad de Jaén

Paraje Las Lagunillas, s/n, edificio D-3, despacho 134

23071 Jaén

Tlfn: (+34) 953 21 19 07

Fax: (+34) 953 21 18 69

mphorno@ujaen.es

José M^a Carlos ÁLVAREZ LÓPEZ

Universidad de Jaén

Paraje Las Lagunillas, s/n, edificio D-3, despacho 134

23071 Jaén

Tlfn: (+34) 953 21 19 07

Fax: (+34) 953 21 18 69

jcalvar@ujaen.es

Daniel CARRASCO DÍAZ

Universidad de Málaga

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus Universitario el Elegido, s/n

29071 Málaga

Tlfn: (+34) 952 13 12 30

Fax: (+34) 952 13 20 54

dcd@uma.es

¹ Declaro que el artículo en parte fue presentado en el 2º Congreso Transatlántico “contabilidad, control, auditoría y gestión de costos en el marco de la globalización y la normalización”, realizado en Lyon 14-16 de junio de 2010.

RESUMEN

Los vinos tradicionales andaluces de Jerez se elaboran a través del sistema de *soleras* y *criaderas*, dando lugar a diversas transformaciones químicas similares a los cambios biológicos de las producciones agrícolas.

El proceso provoca problemas contables en la valoración de las existencias durante su largo plazo de envejecimiento que hacen que se cuestione la representatividad de las cifras de los estados contables basadas en coste histórico. Motivo por el cual podría plantearse la valoración periódica de los *stocks* a valor razonable, en línea con la IAS 41 del IASB (2001) para la agricultura.

En este artículo nos centramos en obtener evidencia empírica de las debilidades del coste histórico, estudiando a tal fin los sistemas y modelos de costes empleados y tomando como colectivo al efecto las bodegas del marco de Jerez. Se plantea la siguiente hipótesis: El cálculo de costes como soporte de la valoración de las existencias del vino de Jerez es complejo, y ello provoca que no sea viable separar con fiabilidad las valoraciones según la fase en que se encuentre. Una vez constatada esta hipótesis, estaremos en disposición, en futuros trabajos, de profundizar en la justificación del valor razonable y en el desarrollo de modelos *ad hoc*.

PALABRAS CLAVES: Costes, Gestión, Sector Vitivinícola, Valoración, Existencias.

1. INTRODUCCIÓN

El sector vitivinícola tiene un peso sobresaliente en la realidad económica de España. Según la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA, 1999: 11), que dedica su Documento 19 de la serie Contabilidad de Gestión a las empresas vitivinícolas, nuestro país es, a nivel mundial, uno de los principales cultivadores de vid, y se le puede clasificar como el tercer productor de vino. Y dicha trascendencia se acentúa más, si cabe, en Andalucía, dado que en esta región la agricultura aún tiene mayor protagonismo económico y, arrastrada por ella, la industria agroalimentaria, entre la que ocupa un lugar preponderante la de producción de vinos.

En la línea de lo antedicho, y según las informaciones suministradas por el Consejo Regulador de Jerez y por los datos publicados en sus memorias anuales (2005, 2006 y 2007), en Andalucía, la industria del vino se puede considerar como un sector estratégico, que ocupa, dentro de dicho sector industrial, el primer lugar, con unos datos como los siguientes: sus ingresos de explotación suponen el 25% del conjunto del mismo, el valor añadido un 27% y las personas ocupadas representan el 23%. Además, en el referido sector andaluz, descuellan las DOs “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, considerándose que su zona de producción es la

principal, representando el 38,5% del total, a las que siguen Montilla-Moriles, Condado de Huelva y vinos de Málaga.

A lo anterior hay que añadir que los vinos tradicionales andaluces tienen un denominador común en la singularidad del proceso de su elaboración y crianza, a través del sistema de soleras y criaderas, habiendo sido éste, el factor principal para la elección final de los mismos en nuestra investigación. La especificidad a que nos referimos provoca problemas y planteamientos contables diversos en la valoración de las existencias durante el largo proceso de envejecimiento del vino. Y ello da lugar habitualmente a una notable falta de representatividad de las cifras de los estados contables, que se concreta en dos facetas principalmente: en primer lugar, la valoración de las existencias de vino puede que no sea la idónea a coste histórico; y en segundo lugar, tampoco lo sería la determinación del resultado periódico en cuanto al reconocimiento de ingresos se refiere, por su inadecuada cuantificación y asignación temporal, que se basa en la tradicional teoría general del *principio de realización* en el momento de la venta y entrega del bien, la cual en este sector no es relevante.

La valoración de las existencias de vino a coste histórico, al margen de que el criterio como tal pueda cuestionarse a efectos del reconocimiento del resultado periódico, presentaría el inconveniente adicional de la distribución del coste del vino en proceso de envejecimiento entre sus distintas fases, con la lógica repercusión negativa en la utilidad de la información contable para la gestión.

Por lo anterior, y con el objeto de elaborar una información contable más útil y representativa de la realidad empresarial, sería conveniente, según nuestra opinión, adelantar el reconocimiento contable del ingreso en estas explotaciones tanto como permita el propio proceso de envejecimiento del vino y los continuos cambios biológicos que en él se desarrollan. Esto implicaría apostar por la valoración de los correspondientes stocks a un valor distinto al coste histórico, más relevante y fiable, como puede ser el valor razonable sustentado en el mercado, en línea con lo que la NIC 41 del IASB (2001), sobre agricultura, admite para los cambios en los bienes biológicos de las empresas agrícolas.

Sin embargo, aunque nuestro planteamiento de partida en una investigación más ambiciosa es éste y el mismo lo trataremos de desarrollar en futuros trabajos, la cuestión del coste histórico nos preocupa y merece estudiarse por diversos motivos, entre los cuales destacamos los siguientes: de momento, y en primer lugar, es el único criterio admitido por la normativa contable española (Adaptación Sectorial al PGC 1990; PGC 2007) e internacional (NIC 2, NIC 41); en segundo término, para defender la introducción del valor razonable y, de paso, el reconocimiento paulatino del ingreso a lo largo del proceso productivo, además de demostrar la idoneidad y viabilidad del valor razonable, es conveniente obtener evidencia empírica de las debilidades del coste histórico. En particular, planteamos la hipótesis en cierto modo ya enunciada antes de que en el sector vitivinícola que produce vinos con largo periodo de envejecimiento, especialmente por el sistema de soleras y criaderas, es muy

complicado obtener el coste del vino en cada una de las fases de dicho proceso (en curso de producción y semiterminado) y ello lleva a que de hecho no se realice tal separación.

En razón de lo expuesto, nos proponemos como objetivo general del presente trabajo investigar empíricamente el actual alcance de los sistemas y modelos de costes en la valoración de las existencias de vino durante su proceso de crianza, concretado al caso de las DOs: “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”; y en particular, tratar de confirmar la hipótesis enunciada referente a la valoración al coste en cada una de las fases del proceso de envejecimiento.

Abordaremos el correspondiente estudio sobre la base de una encuesta dirigida a las bodegas más representativas de dicho Marco, la cual no sólo trata de estudiar el problema de los costes, sino incluso cuestiones relativas a otras alternativas de valoración —el valor razonable— que se obviarán en esta aportación. Se ha considerado asimismo pertinente realizar, con carácter previo, un análisis descriptivo de dicho sector, fundamentalmente dirigido al proceso de elaboración de sus vinos de crianza, que facilite una mejor aproximación al estudio de los costes, así como un breve estudio de las principales cuestiones relativas a sistemas y modelos de costes, y que especialmente inciden en el sector. En este sentido, es necesario mencionar aquí algunos trabajos que constituyen exponentes del estado de la cuestión, reducidos más señaladamente al ámbito de las investigaciones en España.

En relación con el sector vitivinícola español, cuyo proceso de elaboración es a través del sistema de criaderas y soleras, citamos dos trabajos de interés relativos a, o comprensivos de, estudios sobre costes. De una parte, para la DO Montilla-Moriles, el denominado Diagnóstico del Sector en el Marco de Montilla-Moriles (2003), elaborado y publicado por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía; éste tiene el inconveniente, para nosotros, de que el análisis de los costes lo limita exclusivamente a la fase agrícola, esto es, al cultivo de la vid, desde que se empieza a laborar hasta que se recoge el fruto, sin extenderse al su proceso de transformación de la uva en vino; sobre la parte industrial, tan sólo hace una caracterización del sector bodeguero y comercializador de la zona.

De otro lado, está la aportación de Collado Casal (1980: 95-128), el cual propone un posible modelo de costes para las bodegas del sector de Jerez, aportación que ha sido el resultado de una revisión bibliográfica sobre trabajos o investigaciones en Contabilidad de Costes en el ámbito de las productoras de vino a través del sistema de criaderas y soleras. Obviamente, es este segundo trabajo el que más puede aportar a nuestro objetivo de introducir algunas consideraciones sobre costes en la producción de vinos de Jerez. Aunque, en realidad, el autor realiza unas exhaustivas deducciones matemáticas, para llegar al final a una serie de fórmulas de difícil aplicación, y por tanto, poco operativo en la práctica, en nuestra opinión, entre otras razones porque en dichas operaciones se

trabaja con variables que están referidas a momentos diferentes del tiempo y, por tanto, sometidas a una seria influencia del fenómeno de la inestabilidad monetaria, que en principio no está recogida.

En relación con investigaciones sobre implementación de sistemas de gestión en empresas vitivinícolas, destacamos los trabajos de: Amat y Blake (1995), centrado en el modelo ABC; González Sánchez y López-Valeiras y Sánchez Alonso (2007); Sampedro López-Valeiras Sampedro y González Sánchez (2007 y 2008), López-Valeiras Sampedro, González Sánchez y Gómez Conde (2009) enfocados principalmente a la DO Ribeiro en Galicia; y por su cercanía y características parecidas de las empresas, en Portugal, el de Couto Viana y Lima Rodrigues (1996), que trata de la DO de Oporto.

2. CONSIDERACIONES SOBRE LOS COSTES DE PRODUCCIÓN PARA LA VALORACIÓN DE EXISTENCIAS

En la determinación del coste de producción, hacemos una primera referencia a la puntualización que hace la Asociación Española de Contabilidad Directiva (AECD) (1992: 33) con respecto a las contabilidades externa e interna: “En realidad los modelos de Contabilidad Externa y Contabilidad Interna no pueden considerarse como dos instrumentos diferentes, sino como dos partes o piezas complementarias del mismo instrumento, del mismo modelo, que representan dos subsistemas complementarios del sistema único de la circulación del valor”. Esta simbiosis es especialmente importante de cara a la valoración de las existencias, como partida esencial del activo del balance.

En este sentido, y en el Marco de la Contabilidad de Gestión emitido por AECA (1990: 21-22), se le confiere a la Contabilidad de Costes, entre otras, la función de suministrar la información analítica relativa a la formación de los costes de los bienes y servicios de una empresa, con el objetivo de determinar el valor de dichas existencias.

Como explican Sáez, Fernández y Gutiérrez (2004: 10), la Contabilidad de Costes permite valorar los bienes y servicios obtenidos a través de la actividad productiva de la empresa, cumpliendo así con uno de los principios y/o normas de valoración generalmente aceptados.

Algunos de los conceptos básicos del área de la Contabilidad Interna es conveniente recordarlos, dado que se van a tener en cuenta para plantear las pertinentes cuestiones en la encuesta que realizaremos a las empresas del sector. El término coste, de acuerdo con Pedersen (1959: 6), se define como “el consumo valorado en dinero de bienes y servicios para la producción que constituye el objetivo de la empresa”, y según Schneider (1962: 7), desde una perspectiva económica, el coste es “el equivalente monetario de los bienes aplicados o consumidos en el proceso de producción”. Desde un punto de vista contable, “es el conjunto de cargas o gastos del periodo que decidimos incorporar, como propios y necesarios, a las distintas etapas del proceso contable, que trata de medir y registrar el movimiento

interno de valores, ocasionado por la actividad productiva que es normal a la empresa” (Sáez, Fernández y Gutiérrez, 2004: 25).

Por otra parte, hay que tener en cuenta, en atención a lo señalado por Mallo y otros (2000: 34), que tales valoraciones no son exactas, se trata de magnitudes relativas, porque aparecen incertidumbres en su cuantificación así como en el momento de su reparto durante todo el proceso productivo. De ahí que sean claves dos cuestiones: cuánto se consume de factores productivos y en qué momento hay que imputarlos, para lo que es necesaria una interpretación previa de la estructura técnica y organizativa de la empresa. Desde esta perspectiva, Blanco Dopico (1996: 11) pone de relieve que una de las claves de éxito en la implantación de un modelo de gestión es el grado de coherencia que tenga con la estructura organizativa y productiva de la empresa en cuestión.

Una vez que se identifiquen los diferentes costes, habrá que decidir el enfoque de asignación y el modelo de captación y tratamiento contable del proceso de generación y formación del coste. Nuestro punto de partida va a ser un enfoque de asignación a costes completos o sistema de costes completos, según el cual se imputan a los productos la totalidad de costes directos y todos o parte de los costes indirectos, según los casos. Constituyendo la razón esencial de dicha opción el hecho de que, como bien justifica AECA (1999: 44), estos sistemas son los únicos admitidos por la legislación contable a efectos de valoración de existencias. Bien es cierto que otros sistemas, como los de costes parciales, se utilizan con diferentes objetivos, como pueden ser el control de costes y tomas de decisiones tácticas y estratégicas. En cualquiera de ellos, para la captación y el tratamiento contable, se procederá a escoger principalmente entre (AECA, 1999: 49-69): modelo de costes inorgánicos, modelo de costes orgánicos o por secciones y modelo de costes por actividades.

3. EL SECTOR VITIVINÍCOLA DEL MARCO DE JEREZ

El marco geográfico de la zona de producción de las DOs “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, objeto de estudio, se encuentra enclavado esencialmente en el cuadrante noroccidental de la provincia de Cádiz, dentro de la región de Andalucía (España). Dicho marco está constituido por un conjunto de términos municipales alrededor del triángulo Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda y El Puerto de Santa María. A 1 de septiembre de 2008, los registros de su Consejo Regulador (2009: 13) incluían un total de 3.355 explotaciones vitícolas, con una superficie total de 10.054,28 hectáreas, siendo la superficie media por plantación de 3 hectáreas, que se encuentran en manos de 2.540 titulares inscritos, y están distribuidas en dos zonas que proporcionan diferente calidad de la uva: *Jerez Superior* y *Zona de Producción*.

La producción es de vinos generosos que son resultado del sistema de criaderas y soleras, oscilando el periodo normal de envejecimiento entre tres y siete años, dependiendo del tipo de caldo, pero llegando

incluso, en determinados vinos especiales, a veinte o treinta años. Dicho sistema, independientemente de resultar un proceso peculiar, lo consideramos de interés precisamente por ser de larga duración, lo que nos lleva a plantearnos el problema de la valoración de las existencias en curso, como ya expusimos al principio, bien mediante el tradicional criterio del coste histórico, que es el reconocido por la normativa, bien considerando como alternativa un precio basado en el de mercado, consecuente con la ubicación de los vinos en el proceso en cada momento, es decir, reconociendo el acrecentamiento de valor que los mismos sufren durante su dilatado tiempo de producción.

Siguiendo a Boulton y otros (2002: 401-405), el tiempo de envejecimiento varía en función del tipo de vino que se pretenda elaborar. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que la crianza no debe prolongarse más allá del momento en el que la mejora de calidad y la posibilidad de venta justifica un incremento neto en el resultado, es decir, no será aconsejable un periodo largo cuando la bodega no lo considere rentable. Porque, hay que tener presente que la crianza del vino conlleva una serie de costes, entre los que destacan el del capital invertido, los de seguro y almacenaje, mano de obra, amortización de depósitos y barricas y pérdida de caldo por evaporación, entre otros.

En estas DOs se distinguen dos tipos de crianza que pasamos a comentar: *crianza biológica*, o *bajo velo de flor*, y *crianza oxidativa*. La primera de ellas —crianza biológica—, es propia del Marco de Jerez y constituye un proceso que se lleva a cabo dentro de la bota². Ésta se llena de vino hasta sus 3/4, y en la superficie de su líquido aparecen unas pequeñas agrupaciones de levaduras de flor del género *Saccharomyces*, de color blanquecino y escaso espesor que, por su geometría, recuerdan la forma de una flor y que, lentamente, irán aumentando de tamaño hasta formar un velo continuo que cubre toda la parte líquida, en contacto con el aire, evitando así su oxidación.

El segundo tipo —crianza oxidativa—, como su propia palabra indica, significa que el vino termina oxidándose, porque se le introduce en las barricas con una graduación alcohólica de 18° o más, en lugar de 15°-16°, que es la propia de la crianza biológica. La levadura de flor no soporta ese mayor contenido alcohólico, no se desarrolla, no llega a aparecer el velo y, por tanto, no hay procesos estrictamente biológicos. Este vino envejece por la interacción de varios factores: su composición inicial, la acción de la madre del vino³, su contacto con la madera y con el aire.

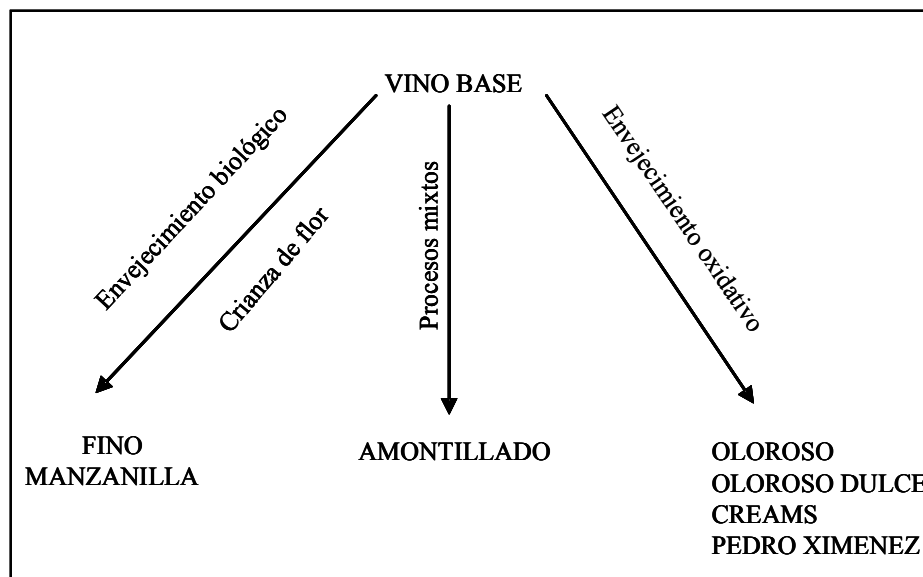
A veces, el proceso de envejecimiento no puede identificarse con ninguno de estos tipos, sino que se produce una crianza mixta, es decir, comienza como crianza biológica, pero ésta, transcurrido cierto tiempo se altera, llega a desaparecer el velo de flor y termina el proceso con una crianza oxidativa.

² Vasija de madera en que se cría el vino de Jerez, que tiene diversas capacidades y apelativos según el uso a que se destine. Accesible en <http://www.sherry.org>

³ Líquido obtenido a partir de la uva o de la destilación del vino que es introducidos de forma definitiva en las botas o barricas y que permite la generación del conjunto de organismos (flor) que permite la producción de vinos.

En el gráfico adjunto, figuran esquematizados los principales tipos de vinos que se producen de acuerdo con estos procesos de envejecimiento:

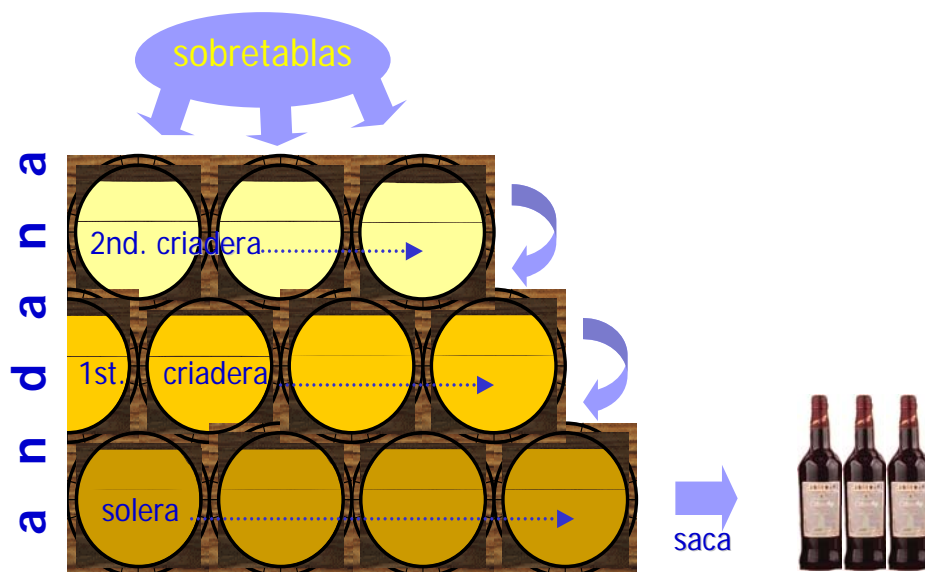
Figura 1. Principales tipos de vinos según su crianza



Cualquiera que sea el tipo de crianza, la misma tiene lugar en botas o barricas de madera, mediante un procedimiento genuino llamado de *soleras* y *criaderas*. Este proceso se lleva a cabo gracias a la disposición que tienen las botas en la bodega, colocándose hileras, unas encima de otras, formando generalmente cuatro filas. A la primera, la más cercana al suelo, se le denomina primera escala, aunque se conoce normalmente por *solera*, y es donde se encuentran mezcladas todas las vendimias desde la fundación del sistema, garantizándose así una personalidad del vino constante año tras año. A continuación, la segunda hilera se denomina primera criadera, donde se encuentra el vino algo menos viejo; la siguiente, segunda criadera, y así sucesivamente hasta llegar a la criadera más alta, donde se encuentran los vinos más jóvenes.

De la solera se realizan las “sacas”, o extracción de vino para su comercialización, pero nunca de manera completa, oscilando aproximadamente entre 1/3 y 1/6 del total, dependiendo del envejecimiento que se quiera dar al vino, y se va sustituyendo por la misma cantidad del nivel superior. El hueco que queda en la primera criadera se rellena con el de la segunda, y así consecutivamente hasta llegar a la última que contiene el vino más joven. De forma esquemática el proceso es el siguiente:

Figura 2. Sistema de criaderas y soleras



Fuente: Consejo Regulador de Jerez

La ventaja y característica por excelencia del sistema de criaderas y solera es la mezcla de vinos de diferentes vendimias, consiguiéndose una composición relativamente constante, haciendo así un producto homogéneo. Por el contrario, hay que añadirle algunas desventajas como son: mantenimiento de grandes cantidades de vino, lo que supone un fuerte coste de mano de obra, los riesgos que lleva asociados una conservación tan larga, y el hecho de que si en una barrica se desarrolla una contaminación microbiana desfavorable se puede difundir a todas las barricas de las escalas inferiores (Boulton y otros, 2002: 411).

En cualquier caso, las fases de elaboración del vino de Jerez que dan lugar a la crianza y a su posterior disposición en botella para la venta son las siguientes:

Cuadro 1. Fases de elaboración del vino de jerez

<p>1. Prensado: La uva se introduce en una molturadora o despalladora para extraer su mosto por efecto del prensado.</p>
<p>2. Fermentación: Proceso natural de carácter bioquímico, mediante el cual los azúcares contenidos en el mosto de la uva se transforman en alcohol.</p>
<p>3. Clasificación y fortificación: Los catadores toman muestras de cada uno de los lotes de vino nuevo y los clasifican en dos grandes grupos: los destinados a finos o manzanillas y los destinados a la obtención de olorosos.</p>
<p>4. Crianza: Fase definitiva en la elaboración de los vinos de Jerez; la más prolongada desde el punto de vista temporal y en la que se perfilan las características organolépticas que van a dar lugar a la amplia tipología de vinos de Jerez.</p>
<p>5. Tratamiento industrial: Proceso de clarificación, le sigue otro de filtrado, y por último y en la mayoría de los casos, un tratamiento de frío.</p>
<p>6. Embotellado: El vino transparente y brillante se pasa a su embotellado.</p>
<p>6. Almacenado: El vino embotellado se almacena y está listo para su viaje final hacia el consumidor.</p>
<p>7. Comercialización: Las tres cuartas partes de la producción de vinos de Jerez son vendidos anualmente fuera de España.</p>

4. LOCALIZACIÓN E IMPUTACIÓN DE COSTES EN LAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS DEL MARCO DE JEREZ

AECA, en el documento nº 19 de *Contabilidad de Gestión de las Empresas Vitivinícolas* (1999: 49-69), referido anteriormente, comenta para cada uno de los modelos de captación y tratamiento contable de costes, cuál es el más común y en su caso adecuado, para cada tipología de bodegas, tal y como exponemos a continuación:

- **Modelo de costes inorgánicos**, el más habitual en las bodegas de reducida dimensión, aunque se observa una cierta tendencia hacia los dos siguientes, porque cada vez se precisa de una información de mejor calidad en relación con los costes indirectos, que con la aplicación de este sistema no se consigue.
- **Modelo de costes orgánicos o por secciones**, recomendado para empresas productoras de vino que tengan un peso significativo de costes indirectos de producción y de otras secciones. Es aconsejable para largos procesos de producción, en los que la empresa requiere de una información detallada sobre la formación del coste en cada una de las etapas de la producción.
- **Modelo de costes por actividades**, durante los últimos años ha sido utilizado por empresas vitivinícolas de dimensión considerable, con una gran gama de productos y una orientación fuerte hacia el mercado, operando en un entorno muy competitivo, para lo que se requiere una buena información sobre la formación y localización de costes. Estas organizaciones suelen ser punteras en materia de sistemas de información y de contabilidad de gestión.

Seguidamente, para detectar cuáles son los principales costes en los que se incurre en el proceso de producción de los vinos típicos de la DO objeto de estudio, volvemos a basarnos en el documento nº 19 de AECA (1999). Así, tal y como se explicita en dicho documento, y teniendo en cuenta el proceso de producción de los vinos de Jerez, nos inclinamos por pensar que el modelo de costes que deberían tener implantado estas bodegas, convendría que fuera, al menos, el de asignación a costes completos evolucionado y modelo de captación por secciones; AECA destaca esta forma de reconocer e imputar costes como más útil para los procesos de larga duración, como es el caso del sistema de criaderas y soleras.

Para perfilar algo más la composición de estos costes, localizados en los diferentes centros, a continuación señalamos los principales factores de costes, bajo la premisa que indica Carrasco Díaz (1997: 101) de que, para predeterminar los mismos, hay que actuar con precaución con el objetivo de poder alcanzar un prudente equilibrio entre, de una parte, el necesario desglose de factores que intervienen en el proceso con el fin de que el resultado sea correcto y coherente con la realidad, y de otra, la simplicidad de dichos factores para que sea fácil su operatoria. En esta línea, hemos creído

conveniente ajustar los factores a los que se enuncian en los grupos 3 y 6 de la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Vitivinícolas (Orden de Ministerio de Economía y Hacienda, 2001), de la siguiente manera:

Cuadro 2. Componentes de costes en las distintas fases del proceso de crianza de los vinos de Jerez

	COSTES DIRECTOS	COSTES INDIRECTOS
FASE DE CRIANZA	<ul style="list-style-type: none"> • Materias primas (uva y mosto) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas • Costes financieros de préstamos específicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado indirecta • Costes financieros de préstamos genéricos • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE INDUSTRIAL DEL VINO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino envejecido (resultado de la crianza) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE DE EMBOTELLADO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino terminado (resultado de la fase industrial) y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración
FASE DE ALMACENADO	<ul style="list-style-type: none"> • Vino terminado y embotellado y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración

	COSTES DIRECTOS	COSTES INDIRECTOS
FASE DE VENTA	<ul style="list-style-type: none"> • Vino dispuesto para la venta y otros aprovisionamientos • Mano de obra directa • Amortizaciones de inmovilizado afectas • Comisiones de agentes o distribuidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra indirecta • Amortización de inmovilizado no considerada coste directo • Servicios exteriores • Gastos de administración

Cuadro 3. Consumo de factores que constituyen coste

	ELEMENTOS DE COSTES
FASE DE CRIANZA	(311) Mosto (312) Vino para mezcla (313) Alcoholes (314) Sobretablas (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones (662 ó 663)* Intereses de deudas a largo o corto plazo, respectivamente
FASE INDUSTRIAL DEL VINO	(342) Vinos de solera en proceso de ciclo largo (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones (662 ó 663) Intereses de deudas a largo o corto plazo, respectivamente

	ELEMENTOS DE COSTES
FASE DE EMBOTELLADO	(362) Vinos de solera semiterminados en proceso de embotellado (321) Combustibles (322) Repuestos (327) Envases (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones
FASE DE ALMACENADO	(362) Vinos de solera semiterminados en proceso de embotellado** (321) Combustibles (322) Repuestos (326) Embalajes (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones
FASE DE VENTA	(372) Vinos de solera (321) Combustibles (322) Repuestos (62) Servicios exteriores (64) Gastos de personal (68) Amortizaciones

Fuente: Elaboración propia

5. ANÁLISIS DE LA VALORACIÓN DE LAS EXISTENCIAS DE VINO EN LAS BODEGAS DEL MARCO DE JEREZ

5.1. OBJETIVOS

En esta parte del trabajo se van a presentar los resultados del estudio empírico citado en la introducción, en lo que se refiere a sistemas y modelos de costes y su utilidad; aunque el principal objetivo, más amplio, era el de analizar la realidad contable de las DOs de “Jerez-Xérès-Sherry”, “Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda” y “Vinagre de Jerez”, incidiendo en conceptos y cuestiones tales como la identificación de los métodos de valoración de las existencias de vino en sus distintas fases de elaboración y en los criterios correspondientes de reconocimiento, tratando de explorar al tiempo alternativas en torno al valor razonable al modo en que se admite en la NIC 41 para los activos biológicos y productos agrícolas; porque, tal y como hemos venido poniendo de manifiesto, este sector entendemos puede ser paradigmático del problema —no resuelto satisfactoriamente— de la valoración

de la producción por envejecimiento y mero transcurso del tiempo, que tanto celo doctrinal ha supuesto en muchos tratadistas. Ese largo proceso productivo, unido a un sistema de crianza a todas luces biológico, hacía que dichas DOs fueran idóneas a tal fin.

Como también se argumentó, el estudio de costes al que nos ceñimos ahora se justifica, de un lado en que, actualmente, la valoración de las existencias de esta clase de vinos, en sus distintas fases, es a coste histórico, como hasta el momento se ha venido requiriendo por la normativa contable española, y de otro en el intento de contraste de la hipótesis de que, en realidad, este criterio de valoración no permite, por la dificultad que representa, valoraciones independientes del producto en cada fase de envejecimiento; lo que nos daría pie a incidir posteriormente en los modelos en torno al valor razonable.

5.2. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo el estudio hemos acudido a uno de los métodos más útiles que se consideran para recopilar información relacionada con temas sociales. Nos referimos a la encuesta, habida cuenta que, como dicen Lininger y Warwick (1978: 25): “es un medio apropiado...cuando las metas de la investigación exigen datos cuantitativos, cuando la información buscada es razonablemente específica y familiar para los entrevistados y cuando el propio investigador tiene un considerable conocimiento previo de los problemas particulares y de la gama de respuestas que posiblemente surjan”. Condiciones que se cumplen en buena medida en nuestra investigación. El tratamiento de los datos obtenidos se ha realizado mediante el software *SPSS* (versión 15.0). Por otra parte, para la exposición de resultados y evidencias, se ha acudido a la formación y representación gráfica de distribuciones de frecuencias, y al cálculo de medidas de posición, en aquellos casos considerados realmente adecuados a efectos explicativos, sin renunciar, en determinadas circunstancias, al análisis sencillo de dependencias entre los *ítems* con una relación evidente o probable.

5.2.1. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Nuestra población la componen las 64 bodegas de crianza y expedición que en 2006 están inscritas en el registro del Consejo Regulador, y de éstas hemos analizado con la necesaria profundidad los sistemas de información contable de 19 empresas (el 30%), en la medida en que las mismas pueden considerarse las de mayor importancia y dimensión del Marco de Jerez, las más representativas, sin duda, de la DO, ya que según datos facilitados por el propio Consejo Regulador, en 2006 alcanzaron unas ventas de 43.767.200 de litros sobre un total de 56.257.141 litros en toda la DO, lo que supone un 77,80 % de esta última cifra. Por lo anterior, y porque a priori habían de tener una organización contable-administrativa adecuada y suficientemente desarrollada, entendimos que el estudio de sus modelos de captación e imputación de costes nos resultaría de gran utilidad. Tratamos de justificar así

la elección de un muestreo de carácter intencional, como es éste, para la realización del estudio, en tanto en cuanto las características y conclusiones que se extraigan sobre dichas empresas, referentes en gran parte del sector, se podrán hacer seguramente extensibles, en buena medida, al conjunto.

En resumen, la ficha técnica de la encuesta, presenta los siguientes elementos:

FICHA TÉCNICA

- **Universo o población:** Bodegas de crianza y expedición (95% volumen de existencias de la DO)
- **Método formal:** Entrevista personal mediante cuestionario estructurado
- **Muestra:** Muestreo intencional
- **Tamaño muestral:** 19 bodegas (77,80% de las ventas de la DO)

5.2.2. REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA

Con carácter previo a la realización de las encuestas contactamos con expertos y profesionales del sector, entre los que merecen destacarse D. Jorge Pascual, Presidente del Consejo Regulador de la DO, el cual nos facilitó un primer contacto con las empresas y nos brindó su ayuda incondicional, y D. Manuel Arcila, profesor de la Universidad de Cádiz, cuya principal aportación fue la de mostrarnos y explicarnos la realidad empresarial de una bodega de Jerez, y orientarnos en la preparación del cuestionario, además de compartir con nosotros sus puntos de vista sobre el propio problema de la valoración que constituye uno de las claves de este trabajo. Varios meses de reuniones y entrevistas con ambas personas y una revisión bibliográfica realizada a propuesta de las mismas, dieron como resultado el cuestionario que finalmente adoptamos.

Las respuestas al cuestionario, a cuyo contenido y estructura nos referiremos en breve, se obtuvieron, en su mayoría, mediante entrevista personal durante el segundo semestre de 2006, para lo cual nos desplazamos personalmente hasta la zona. No obstante, en tres ocasiones, bien, por ausencia de la persona cualificada, bien por no disponerse en el momento de toda la información solicitada, se optó por el correo electrónico, haciendo las aclaraciones pertinentes por el mismo medio, o por teléfono. El tratamiento de la información y la obtención de resultados se llevó a cabo durante 2007.

5.3. RESULTADOS

A continuación, exponemos los resultados obtenidos a través de las 19 encuestas mencionadas. El análisis es sustancialmente descriptivo, centrándonos en los aspectos relacionados con los costes en las diversas fases del proceso productivo y en los criterios y métodos de valoración de las existencias de vino, en sus distintos estadios.

5.3.1. IMPUTACIÓN DE COSTES EN LAS DISTINTAS FASES DE PRODUCCIÓN DE VINO

Comenzando por las cuestiones relacionadas con los costes que incorporan las empresas, el nivel de respuesta ascendió al 94,7%. Por tanto, en el ámbito de la población constituida por las empresas que producen la mayor parte del vino de Jerez, que representan nuestra muestra, una abrumadora mayoría tiene adoptado algún mecanismo para evaluar costes, aunque sólo sea a los efectos de valoración de existencias en el balance, por requerimiento de la normativa contable. Las respuestas en este sentido fueron las siguientes:

Cuadro 4. Tipos de costes imputables

COSTES INCORPORABLES	Nº EMPRESAS	% EMPRESAS
Sólo costes directos	10	55,6
Sólo costes variables	1	5,6
Todos los costes, salvo comercialización y administración	4	22,2
La totalidad de costes (inclusive comercialización y administración)	4	22,2
TOTAL CONTESTACIONES	18	105,6

NOTA: El porcentaje de empresas supera el 100%, porque hubo una empresa que consideró dos alternativas, la incorporación de costes directos y costes variables, de ahí que sobre 18 bodegas que contestan haya 19 respuestas.

Se puede observar cómo el 55,6% imputa al producto exclusivamente costes directos. Esto pensamos, puede deberse, de un lado, a un elevado grado de dificultad en la imputación de costes no directos; y de otra parte, según los propios entrevistados, a que las bodegas, conocedoras de que los costes en la crianza del vino de Jerez, en general, son muy elevados, por el excesivo alargamiento de su producción —resultando a veces que el precio de venta ni siquiera cubre los mismos—, tratarían de mantener la visión de un coste de producción más bajo, a efectos de reconocer algún resultado positivo en la venta.

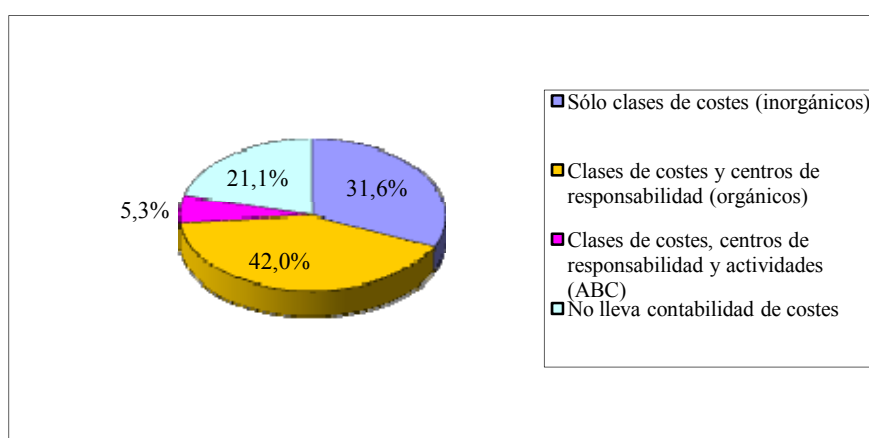
Nos ha resultado sorprendente que haya un 22,2% de bodegas que incluyen todos los costes, inclusive comercialización y administración, cuando la Adaptación Sectorial, en las normas particulares de existencias (2001, parte 5^a: norma 13^a), dice categóricamente que: “en ningún caso, se incorporarán los gastos generales de administración o dirección así como los de comercialización de la empresa...”.

Por otro lado, en cuanto a sistemas de captación de costes, el modelo de costes por centros de responsabilidad es el más utilizado, seguido del modelo de costes inorgánicos y, en último lugar, el modelo ABC, según puede verse en el cuadro 5 y gráfico 3 complementario:

Cuadro 5. Modelos de costes

MODELO DE CAPTACIÓN DE COSTES	Nº EMPRESAS	% Empresas
Sólo clases de costes (inorgánicos)	6	31,6
Clases de costes y centros de responsabilidad (orgánicos)	8	42
Clases de costes, centros de responsabilidad y actividades (ABC)	1	5,3
No lleva contabilidad de costes	4	21,1
TOTAL	19	100

Figura 3. Modelos de captación de costes



Tal y como hemos comentado, AECA (1999: 49-69) aconseja el sistema de costes inorgánicos para empresas de reducida dimensión, y así se ha constatado igualmente en nuestro estudio, cuando hemos comprobado que las bodegas más pequeñas utilizan simplemente clases de costes —inorgánicos—, sin

optar por ninguna otra forma o modelo de captación durante el largo periodo de crianza. Este colectivo representa el 31,6% de las empresas encuestadas.

Por último, es reseñable el dato del 21,1% de empresas que manifiestan no llevar contabilidad de costes. Éstas son bodegas que operan con cierta coherencia desde el punto de vista de la contabilidad financiera, a los efectos de valorar sus existencias, motivo por el cual se manifestaron sobre los tipos de costes que incorporan a tal fin; sin embargo, no llevan ningún sistema de imputación de costes propiamente dicho, que pueda corresponderse con los modelos de captación comúnmente conocidos.

A continuación, profundizamos en la composición del coste final del producto, considerando que las fases de elaboración del vino son las que se mencionaron en el cuadro 1. Nos centramos especialmente en la fase de *crianza*, que es la que se corresponde con el tiempo en el que el vino envejece y, por ende, en la que se presenta el problema esencial de valoración.

El índice de respuestas para cada una de tales fases fue el siguiente:

Cuadro 6. Imputación de costes en las distintas fases de elaboración del vino

FASES DE PRODUCCIÓN	Nº EMPRESAS	% RESPUESTAS
Crianza	12	63,2
Tratamiento industrial	10	52,6
Embotellado	10	52,6
Almacenado	10	52,6
Comercialización	10	52,6

Las empresas que han contestado a las cuestiones sobre la composición del coste en la **fase de crianza** representan el 63,2% de la muestra, según puede verse en el cuadro 6, aunque luego ese porcentaje baja al 52,6%, debido a que hay dos empresas que, a pesar de llevar control de costes en la fase de crianza, no lo hacen en los subprocesos siguientes. Pues bien, en este colectivo, los datos sobre la imputación de costes obtenidos son los que se relacionan en el cuadro 7 y se representan en la figura 4:

Cuadro 7. Imputación de costes en la fase de crianza

FASE DE CRIANZA		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Uva, mosto y otros aprovis.	12	100
	Mano de obra directa	9	75
	Amortizaciones directas	7	58,3
	Costes financieros específicos	0	0
	Otros costes	3	25
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	7	58,3
	Amortizaciones indirectas	5	41,7
	Costes financieros genéricos	1	8,3
	Servicios exteriores	5	41,7
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

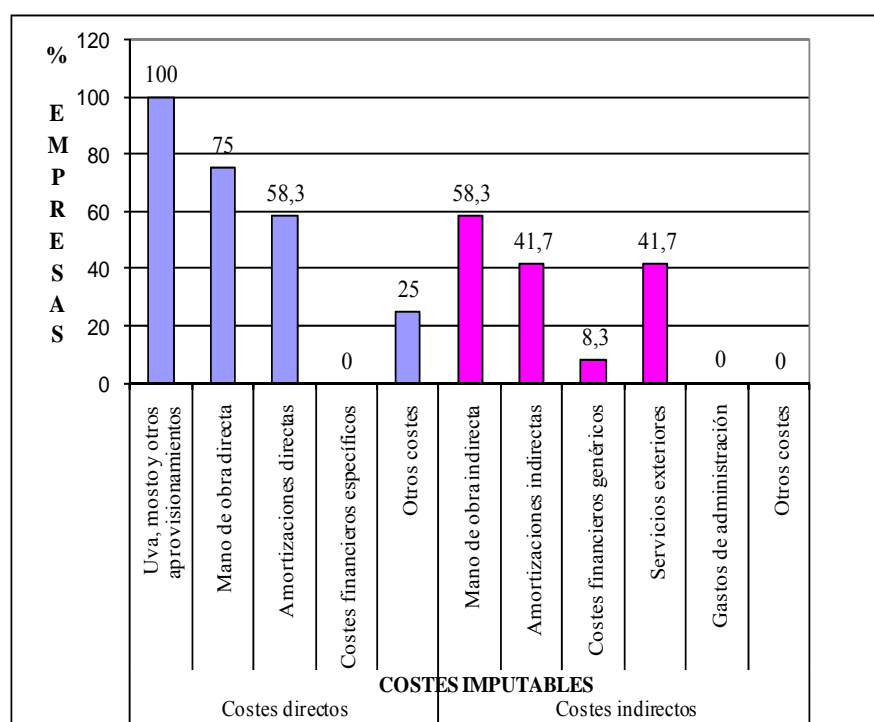
Es evidente que la totalidad de empresas que ha respondido computa como coste directo la adquisición de la uva y del mosto; seguido de la mano de obra directa, y de las amortizaciones afectas a productos concretos, como son, por ejemplo, las amortizaciones de las barricas. En cambio, no se aprecian gastos financieros asociados a préstamos específicos para financiación de la estructura y desarrollo de la fase de crianza; por tanto, no son imputados como mayor coste, y ello a pesar de que en la Adaptación Sectorial se admite la opción de la activación de costes financieros durante el proceso de envejecimiento del vino hasta que esté listo para su venta. Como se observa en la figura 4, una cuarta parte de bodegas aluden a otros costes directos, refiriéndose prácticamente siempre a las mermas que sufre el vino durante su dilatado proceso productivo y a otros gastos generales del centro productivo.

Por otro lado, es sorprendente, en nuestra opinión, el importante porcentaje de empresas que dicen no considerar determinados costes, dentro del grupo de los directos. En especial, el 25% que no tiene en

cuenta, como tales, a la mano de obra directa. Es posible que ello sea debido a que el conjunto de costes del personal dedicado a la crianza, que también pudiera estar utilizándose en otras fases, se haya entendido como costes indirectos, repartibles mediante algún mecanismo razonable.

En el grupo de los costes indirectos, interesa destacar cómo un significativo 8,3% de las empresas aludidas tiene en cuenta los costes financieros de préstamos genéricos, así como que, lógicamente, no incluye como tales a los gastos de administración y otros generales.

Figura 4. Imputación de costes en la fase de crianza



Para finalizar con los datos obtenidos sobre imputación en esta fase, aparte de los reflejados en el cuadro anterior, debemos mencionar el tratamiento contable dado a las mermas. Según las respuestas recogidas, el 52,6% de estas empresas las considera como gasto del ejercicio, en tanto que el restante 47,4% las imputa como mayor coste de las existencias. Recuérdese que, durante el largo periodo de envejecimiento en el proceso de crianza, los vinos, físicamente, sufren mermas, debidas fundamentalmente a la evaporación en la bodega, aunque, de otra parte —económicamente— experimentan, como hemos visto, un incremento de valor por el mero transcurrir del tiempo.

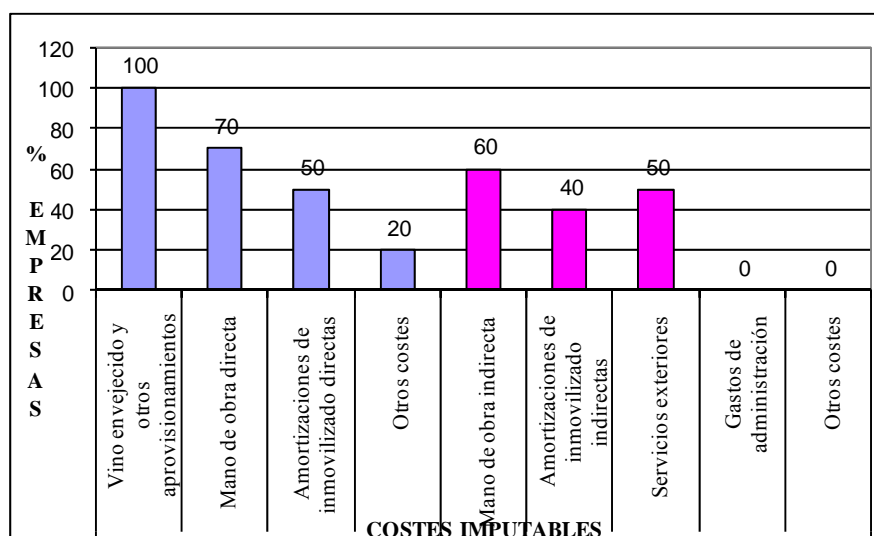
Con respecto a las etapas que siguen a la crianza —industrial, embotellado, almacenado y comercialización—, y como se muestra en el cuadro 4, sólo el 52,6% de bodegas manifiestan llevar control de costes.

La información recopilada sobre tales empresas en relación con la fase industrial es la que se muestra a continuación en el cuadro 8 y figura 5:

Cuadro 8. Costes en la fase industrial

FASE INDUSTRIAL DEL VINO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino envejecido y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	7	70
	Amortizaciones directas	5	50
	Otros costes	2	20
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Servicios exteriores	5	50
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

Figura 5. Costes en la fase industrial

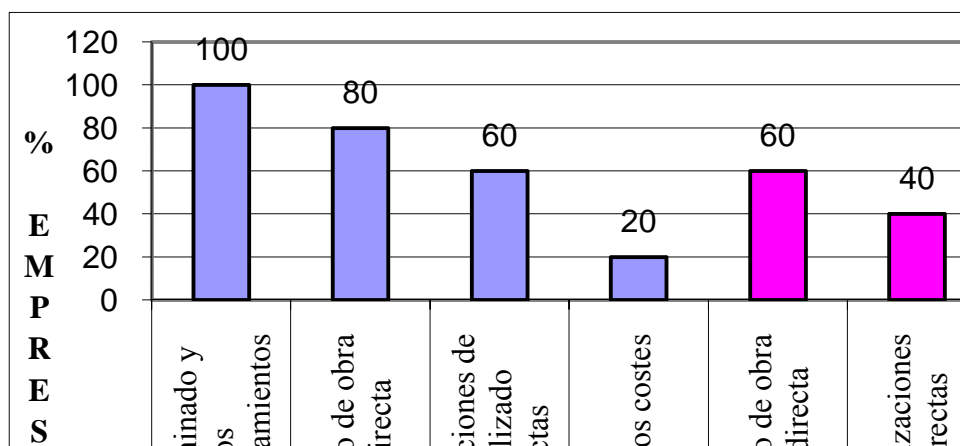


En cuanto a la fase de embotellado, la participación, igualmente según su consideración por las empresas afectadas, es la que se incluye en el cuadro 9 y figura 6:

Cuadro 9. Costes en la fase de embotellado

FASE DE EMBOTELLADO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino terminado y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	8	80
	Amortizaciones directas	6	60
	Otros costes	2	20
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Servicios exteriores	5	50
	Gastos de administración	0	0
	Otros costes	0	0

Figura 6. Costes en la fase de embotellado

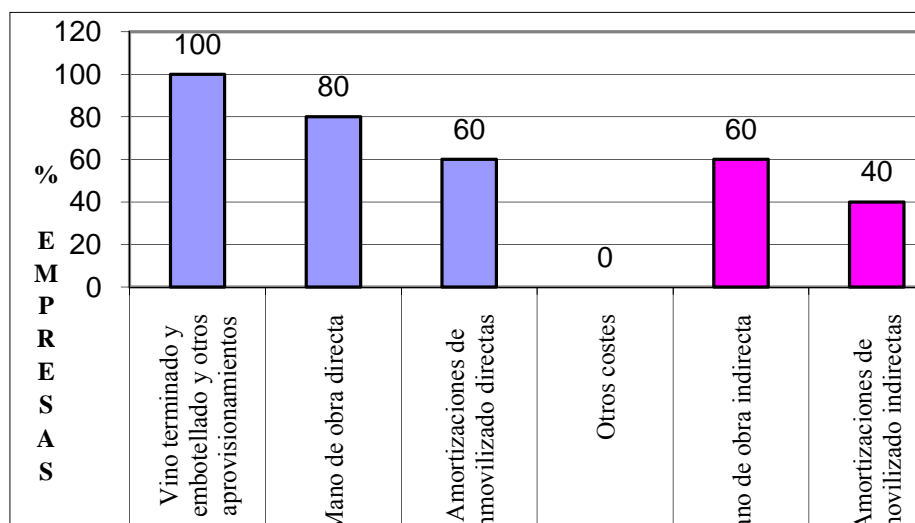


En esta etapa, igualmente son reconocidas las mermas como otros costes directos. Finalmente, para la fase de almacenado, los datos se resumen de la siguiente forma:

Cuadro 10. Costes en la fase de almacenado

FASE DE ALMACENADO		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino terminado y embotellado y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	8	80
	Amortizaciones directas	6	60
	Otros costes	0	0
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	6	60
	Amortizaciones indirectas	4	40
	Otros costes	0	0

Figura 7. Costes en la fase de almacenado



Aquí se puede observar que ya no aparecen otros costes directos, es decir las mermas como costes, porque se supone que, tras el almacenado el vino no pierde volumen. En cambio, sí que las empresas siguen incorporando en su gran mayoría el coste de mano de obra directa e indirecta, así como las amortizaciones. En cualquier caso, en líneas generales se puede concluir que el volumen de imputación de costes en la fase de almacenado es menor que en las anteriores, según se desprende de la información facilitada por las empresas.

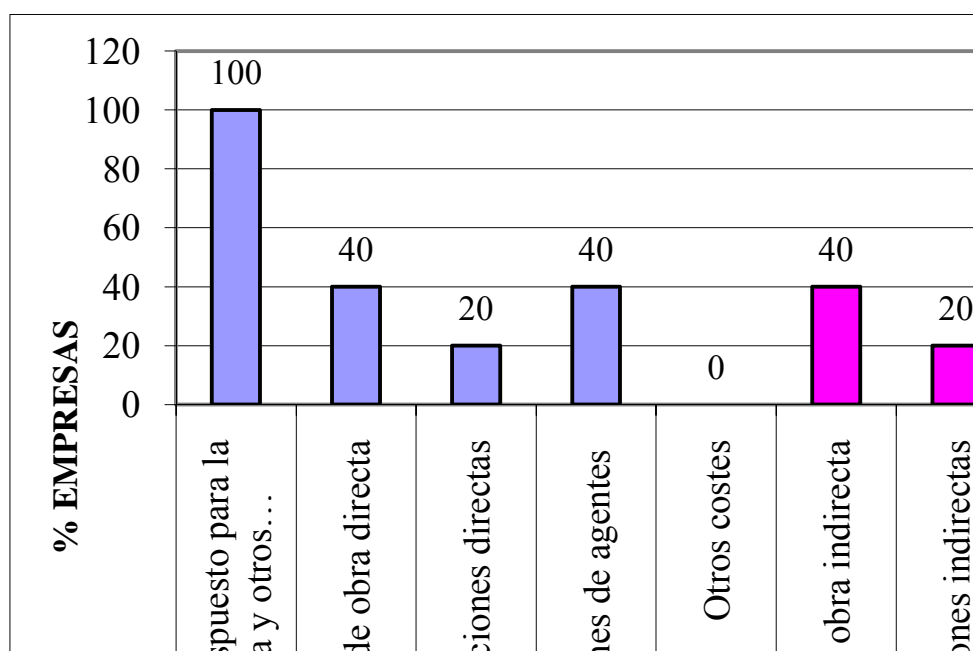
Por último, en la fase de comercialización, los datos son los siguientes:

Cuadro 11. Costes en la fase de comercialización

FASE DE COMERCIALIZACIÓN		Nº DE EMPRESAS QUE INCORPORAN EL COSTE	PORCENTAJE (%)
Costes directos	Vino dispuesto para la venta y otros aprovisionamientos	10	100
	Mano de obra directa	4	40
	Amortizaciones directas	2	20
	Comisiones de agentes	4	40
	Otros costes	0	0
Costes indirectos	Mano de obra indirecta	4	40
	Amortizaciones indirectas	2	20
	Servicios exteriores	4	40
	Gastos de administración	1	10
	Otros costes	0	0

Durante esta última etapa, la consideración por parte de las bodegas de determinados costes, especialmente los de mano de obra, son menores. Puede observarse así mismo, a diferencia de las anteriores fases, que el peso relativo de los costes indirectos es en este caso mayor, con una importancia similar a la de los costes directos. Por otro lado, también se ha detectado cómo sólo una bodega imputa gastos de administración como costes en esta fase final de venta.

Figura 8. Costes en la fase de comercialización



5.3.2. CRITERIOS DE VALORACIÓN DEL INVENTARIO. ESPECIAL REFERENCIA A LA FASE DE ENVEJECIMIENTO EN SOLERA Y CRIADERAS

Una vez estudiados los costes que se van sucediendo desde la crianza del vino hasta su comercialización, pasamos al análisis de los métodos de asignación de valor que tienen las existencias derivadas de las distintas fases de dicho proceso⁴. Partimos de la premisa de que, según hemos constatado, la totalidad de empresas bodegueras valoran a coste de producción y, a partir de ahí, obtenemos el siguiente cuadro:

⁴ Teniendo en cuenta que el análisis se hizo en 2006 y 2007, y según el PGC 1990, el cual permitía los métodos de asignación de valor que recoge la tabla, aunque actualmente el PGC (2007) sólo admite el CMP y FIFO.

Cuadro 12. Criterios de valoración del inventario permanente a coste histórico

	Nº EMPRESAS QUE CONTESTAN	% EMPRESAS	CMP (Coste medio ponderado)	FIFO (Primera entrada- primera salida)	LIFO (Última entrada- primera salida)	OTRO	NO SE VALORA EN ESTA FASE
Vino embotellado listo para vender	18	94,7	83,3	5,6	--	5,6	5,6
Vino tratado en proceso industrial	18	94,7	66,7	--	5,6	5,6	22,2
Vino envejecido en solera	19	100	10,5	--	--	--	89,5
Vino en hileras o criaderas	19	100	5,3	--	--	--	94,7
Vino conjunto en solera e hileras o criaderas	19	100	84,2	--	5,3	5,3	5,3

En los casos del vino embotellado listo para vender y del vino tratado que está en proceso industrial, hay un 94,7% de contestaciones, correspondiendo el 5,3% restante a una bodega, cuyo cometido es sólo envejecer el vino, por lo cual no realiza ni tratamiento industrial ni embotellado, acciones que llevan a cabo las empresas compradoras de este vino envejecido.

Se observa que el criterio utilizado por excelencia, cuando se produce la valoración de las existencias, sean las que sean y se recojan por separado o en conjunto —en particular en la fase de envejecimiento— es el coste medio ponderado.

Una posible interpretación de esta práctica tan generalizada es que el objetivo de la empresa es calcular un precio lo más estable posible, como compendio entre varios años, ya que el propio producto es homogéneo y, teóricamente, sus características organolépticas no varían de una vendimia a otra, por lo que las diferencias de precios de una campaña a otra son a veces inapreciables⁵.

⁵ Al menos, según lo que indican las estadísticas de precios publicadas en la página Web de la Junta de Andalucía y en los *Boletines Bimestrales de Información Agraria y Pesquera*, editados por la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación (accesible en www.juntadeandalucia.es).

En la fase de embotellado hay una pequeña porción que aplica FIFO (5,6%), así como el mismo porcentaje que emplea otro criterio, que se concreta en el HIFO (existencias con precio más alto, primeras salidas) y que corresponde en la muestra, en cada caso, a una única bodega. La entidad que aplica HIFO lo que pretende es tener sus inventarios con una valoración que sea lo más baja posible, ya que el vino es de escasa rotación y, además, posee un gran volumen de existencias con largo periodo de envejecimiento; de modo que si aplicara un criterio más general, como el coste medio ponderado, a final de ejercicio su cuenta de resultados se vería afectada positivamente a través de la consecuente diferencia por variación de existencias, y tendría un mayor gravamen fiscal.

Igualmente, existe una bodega, con el mismo porcentaje de representación del 5,6%, que aplica LIFO para las existencias de vino tratado en proceso industrial.

En cuanto a la fase de envejecimiento propiamente dicha, el citado coste medio ponderado es utilizado, considerando en conjunto el producto en soleras y/o criaderas, por el 84,2% de bodegas. Y es destacable también que alrededor del 5% (una en la muestra) emplea el LIFO, lo cual se justifica probablemente, como en el caso ya citado de la fase industrial, por el hecho de la menor repercusión fiscal que supone mantener valoraciones a precios más antiguos en un volumen considerable de existencias inmovilizadas.

Pero lo más reseñable es que, con carácter casi general, con la excepción de un 10,5%, las empresas no discernen dentro de la etapa de crianza, a efectos de valoración, el vino que está situado en la solera —fila de barricas que están sobre el suelo— del que está en las hileras de arriba o criaderas. Ello significa que todas las existencias de vino que están envejeciendo, son tratadas en contabilidad de forma global, bajo el epígrafe de producto semiterminado, sin hacer clasificaciones en función del tiempo que llevan en las botas. La causa de que se opere de esta forma es, según se deduce de la encuesta, que la imputación de costes durante el tiempo que permanece inmóvil el vino en una bota es difícil, pues es sabido que el trasvase de una barrica a otra, de vino más joven para mezclar con más viejo, se realiza de tres a cuatro veces en el año, con distinto coste añadido cada uno.

Por su parte, las empresas que sí distinguen el vino situado en la solera y dispuesto, por tanto, para su inminente tratamiento industrial (el 10,5% al que antes nos hemos referido), se concretan en la muestra en dos bodegas, de las cuales una solamente, representativa del 5,3%, separa, además de la parte de la solera, la que corresponde a las diferentes criaderas, es decir, que hace un seguimiento del vino por las distintas hileras que recorre en su proceso de envejecimiento. Pero reconoce al tiempo las importantes dificultades que tiene para realizar dicha separación y determinadas limitaciones derivadas. Porque, el esfuerzo en efecto de valorar el vino en cada momento de su envejecimiento, que realiza la mencionada única empresa, es ímprobo, pues uno de los principales obstáculos para utilizar el coste de producción en determinadas industrias derivadas de la agricultura, como es el caso, y en la

propia actividad agrícola, es la amplia interacción de los procesos (costes conjuntos) (Argilés y Slof, 2001: 363), ocurriendo que, de forma bastante generalizada, estas empresas no son capaces ni de tratar los datos ni de efectuar el correspondiente y oportuno análisis.

Los anteriores resultados empíricos de la investigación y las razones que los justifican confirman que el uso del coste histórico no proporciona, en la práctica, la información necesaria sobre la valoración del vino en curso de envejecimiento, lo que supone que la hipótesis que se planteó como uno de los objetivos principales del trabajo queda verificada. De ahí que sea muy defendida al tiempo, por parte del propio colectivo estudiado, la opción del valor razonable (opinión bastante generalizada, a pesar de que dicho criterio de valoración sólo lo conoce el 49%), más sencillo de aplicar, sobre la base de un valor de mercado más fácil de determinar en teoría, como afirman Rodríguez González y Di Lauro (2007: 33).

Finalmente, si acabamos esta parte con un resumen de los criterios empleados para la valoración de inventarios al coste histórico, que es el generalmente utilizado, diremos que existe una práctica bastante extendida y consolidada, la del precio medio ponderado —por otra parte, indicado como el generalmente aplicable por la Adaptación Sectorial al PGC 1990, en su norma de valoración 13^a—, aunque hay disparidad en cuanto a los momentos en que se valoran las existencias en curso, habiendo obtenido evidencias de un amplio abanico, desde quienes valoran en cada fase hasta las empresas que todo el vino lo tienen valorado de forma global, con independencia de su disponibilidad e incluso tiempo de envejecimiento; aunque destaca, como política contable más utilizada, la de valorar básicamente dos situaciones: vino embotellado y vino conjunto en solera y criaderas.

5.3.3 A MODO DE EPÍLOGO

A través de las entrevistas personales se ha podido constatar una alta preocupación de los empresarios del sector por el problema de la valoración de las existencias en proceso de elaboración. Porque, al margen del criterio que hayan escogido, la rotación de las mismas va disminuyendo de forma paulatina, debido fundamentalmente a tres causas:

- a) La intención de las empresas de elaborar *vinos de vejez calificada*, cuyo periodo de envejecimiento es al menos de 20 años.
- b) El escaso cupo de ventas permitido por el Consejo Regulador: 40% de las existencias de las que dispongan en bodega⁶.

⁶ Esta es la causa principal, igualmente, que según Couto Viana y Lima Rodrigues (2006: 29), provoca que las bodegas de la DO de Oporto (Portugal) posean unos inventarios a muy largo plazo.

- c) La disminución de las ventas que se ha producido en estos últimos años, al punto de que algunas empresas incluso hablaban ya en 2006 de crisis en el sector.

La suma de todas estas circunstancias, que se sintetiza en la evidente dificultad de realización de los stocks, da como resultado que la fuerte inversión de las bodegas en el proceso productivo, cada vez resulta estar más inmovilizada. En consecuencia, sus cuentas de inventarios aparecen en contabilidad con unos valores históricos muy antiguos y distantes de unos valores más razonables que se aproximarán a valores más reales en comparación o con base en precios de mercado. El reto de promover cambios en la normativa contable para reflejar en los balances valores más representativos y útiles está servido.

6. CONCLUSIONES

1. El sistema de criaderas y soleras provoca que se produzcan toda una sucesión de transformaciones biológicas en los caldos con el paso del tiempo, las cuales se pueden hacer corresponder con un proceso de crecimiento que finaliza en una vejez cualificada de los vinos, cuyo estado es el que se valora más por haber alcanzado la plenitud y culminación de todas las esencias que se asocian con la mejor calidad. No obstante, el hecho de envejecer un vino sin límite no implica en todo el tiempo un valor añadido mayor, pues hay normalmente un momento a partir del cual el coste es superior al valor de mercado y, por tanto, el añejamiento deja de ser rentable.
2. La valoración a coste histórico de las existencias de vino, bien terminado y dispuesto para la venta, bien —y sobre todo— en proceso de envejecimiento se ha discutido desde tiempo atrás por la doctrina, principalmente porque dicho criterio imposibilita reconocer el ingreso por el acrecentamiento de valor continuo que se va produciendo a lo largo del tiempo que dura la producción. Es decir, porque resta relevancia a la información contable. Pero, al mismo tiempo, se discute también que la valoración a coste histórico sea fiable y útil, al menos en cada etapa del envejecimiento.
3. Los vinos de Jerez son homogéneos, en el sentido de que siempre poseen las mismas cualidades organolépticas, lo que se debe a su sistema de crianza por *soleras* y *criaderas*. Este proceso característico, junto al dilatado periodo de tiempo que ocupa la producción, es lo que justifica el encuadre de dichos vinos como muy problemáticos en la imputación de costes, especialmente en la fase de crianza.
4. En relación con este sector vitivinícola de Jerez, el 94,7% de bodegas tienen establecido su correspondiente control de costes, como factor determinante para poder valorar la producción, pero en gran medida orientado a una valoración conjunta del vino en proceso de

envejecimiento, sin distinguir valores en las distintas fases, precisamente por la alta dificultad que representa la referida separación, lo que confirma la hipótesis planteada en el trabajo. La dificultad estriba en el control económico del trasiego de caldos de unas barricas a otras.

5. El modelo de costes por centros de responsabilidad es el más utilizado, seguido del modelo de costes inorgánicos y, en último lugar, el modelo ABC.
6. Por lo que se refiere a la composición del coste en la fase de crianza, de las respuestas emitidas por el colectivo de bodegas que contesta a dicha cuestión (63%) se deduce que, en general —con algunas excepciones poco significativas—, no se contemplan gastos financieros asociados a la estructura y desarrollo de la citada fase y, por tanto, no son imputados; no utilizándose, pues, la opción que sobre esta posibilidad da la Adaptación Sectorial. Destaca también que el 25% no computa como coste directo mano de obra, posiblemente debido a que un mismo personal desarrollaría las distintas etapas del proceso y, por ello, se hubiera entendido como costes indirectos en su totalidad; así como, igualmente merece mencionarse un diferente tratamiento de las mermas, dado que el 52,6% considera su importe como gasto del periodo, en tanto que el restante 47,4% lo imputa como mayor coste de las existencias.
7. En las fases siguientes a la crianza —industrial, embotellado, almacenado y comercialización— lo primero destacable es que las mermas no aparecen como un coste directo más, porque durante este tiempo no se aprecia pérdida significativa de volumen del vino ya envejecido; a partir de ahí, la imputación de costes es similar a otros procesos, pudiendo observar que, por ejemplo, en la fase de comercialización, la imputación de costes directos e indirectos va aproximadamente en la misma proporción, así como el hecho de que puntualmente se imputan los gastos de administración como costes durante la fase final de venta.
8. El 84,2% de bodegas valora sus existencias de vino según el coste medio ponderado, para establecer un valor lo más estable posible, como compendio de varios años, puesto que el propio producto es homogéneo y, teóricamente, sus características organolépticas no varían de una vendimia a otra.
9. En el momento actual, con las condiciones y requisitos que marcan las normas contables en vigor para la valoración de las existencias de vino en proceso de envejecimiento, el control de los costes en sus diferentes fases se nos muestra como una herramienta muy importante. Lo que no quiere decir que esta valoración al coste sea la mejor forma de representar la realidad económica de tales stocks ni, en consecuencia, la evaluación de la actividad desarrollada en cada ejercicio contable y su rendimiento. Pues, como se deduce del trabajo empírico, el coste de producción es un criterio con sustanciales limitaciones en la valoración de existencias del

sector vitivinícola, de modo que la información financiera que se basa en el mismo adolece de falta de relevancia, incluso de fiabilidad, no mostrando de forma adecuada la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de las bodegas. En buena medida, el déficit se manifiesta en la propia utilidad de la contabilidad de gestión para la adopción de decisiones.

10. Por su parte, la norma pública española emitida por el ICAC en su momento (2001), la Adaptación Sectorial del PGC 1990 a las Empresas Vitivinícolas, representa un notable esfuerzo por regular la contabilidad específica del sector, pero, como era de esperar por su debida concordancia con la norma general, tampoco resuelve los problemas principales de la valoración de los vinos en proceso de envejecimiento y del reconocimiento de los ingresos por acrecentamiento, manteniendo el modelo del coste histórico.
11. Las siguientes aproximaciones al problema de la valoración y reconocimiento contable de las transformaciones biológicas se producirán en España, probablemente en breve plazo con motivo de una prevista adaptación sectorial del PGC 2007, sobre la estricta actividad agrícola, sin tomar en consideración la parte transformadora, como es el caso de los vinos de largo plazo. En cualquier caso, la regulación contable de las transformaciones biológicas “agrícolas”, mediante criterios de valoración de salida, es un buen precedente de cara a considerar y abordar algún día, con soluciones semejantes, el mismo problema en los procesos transformadores inmediatos siguientes.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ-DARDET ESPEJO, C y GUTIÉRREZ HIDALGO, F. (2009): *Contabilidad de gestión. Cálculo de costes*, Pirámide, Madrid.

AMAT, O y BLAKE, J. (1995): “Learning ABC in Spain...with no sour grapes”, *Management Accounting: Magazin for CMA*, vol. 9, nº 73, pp. 36-39.

ARGILÉS, J. M. y SLOF, E. (2001): “New opportunities for faro accounting”, *The European Accounting Review*, vol. 10, nº 2, pp. 361-383.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1990): *Documento nº 1, Principios de Contabilidad de Gestión*: “El Marco de la Contabilidad de Gestión”, AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1999): *Principios de Contabilidad de Gestión*: “La Contabilidad de Gestión en las empresas vitivinícolas”, AECA, Madrid.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD DIRECTIVA (AECD) (1992): *Documento nº 1*: “La Contabilidad Directiva”, AECD, Madrid.

BLANCO DOPICO, M.I. (1996): “Algunas consideraciones sobre el diseño de sistemas de información para la gestión”, *Actualidad Financiera*, marzo, pp. 7-17.

BOULTON, R. y OTROS (2002): *Teoría y práctica de la elaboración del vino*, traducción de Concepción Laguna Marchena, Acribia, Zaragoza.

CARRASCO DÍAZ, D. (1997): “Estructura y funcionamiento del proceso de cálculo del coste en los servicios hospitalarios: Una experiencia empírica”, *Revista de Contabilidad*, vol. 0, nº 0, enero-diciembre, pp. 97-124.

COLLADO CASAL, J. (1980): *El marketing en la exportación del Jerez*, Universidad de Málaga, Málaga.

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2005): *Memoria Actividades 2004*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera.

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2006): *Memoria Actividades 2005*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2007): *Memoria Actividades 2006*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

CONSEJO REGULADOR DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN JEREZ-XÉRÈS-SHERRY, MANZANILLA-SANLÚCAR DE BARRAMEDA Y VINAGRE DE JEREZ (2008): *Memoria Actividades 2006*, Consejo Regulador, Jerez de la Frontera. Accesible en <http://www.sherry.org>

COUTO VIANA, R. y LIMA RODRIGUES, L. (1996): “A special accounting treatment for regulated industries? The case of the Port Wine Industry”, *Journal of Wine Research*, vol.17, nº 1, pp. 11-34.

GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B., LÓPEZ-VALEIRAS SAMPEDRO, E. y SÁNCHEZ ALONSO, F. (2007): “Aplicación del sistema de costes ABC en el sector vitivinícola”, *Revista Decisión*, volumen 9, junio, pp. 9-29.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2001): *NIC 41*: “Agricultura”, Londres.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2003 revisada): *NIC 2: “Existencias”*, Londres.

LININGER, Ch. A. y WARWICK, D.P. (1978): *La encuesta por muestreo: teoría y práctica*, Compañía Editorial Continental, S.A., México.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E. y GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. (2007): “Análisis de la estructura de costes en la viticultura de la D.O Ribeiro”, *XI Jornada de Contabilidad de Gestión*, ASEPUC, Alcalá de Henares, noviembre, Madrid.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E. y GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. (2008): “La utilización de las herramientas contables de gestión en las PYMES: El caso de las bodegas amparadas bajo la D.O Ribeiro”, *XII Congresso de Contabilidade e Auditoria*, noviembre, Aveiro, Portugal.

LÓPEZ VALEIRAS SAMPEDRO, E., GONZÁLEZ SÁNCHEZ, B. y GÓMEZ CONDE, J. (2009): “VICOS: Una aplicación para la gestión de costes vitícolas”, *Congreso Iberoamericano de Contabilidad de Gestión y I Congreso Internacional sobre información financiera y Gestión Estratégica de Costes en el sector portuario*, mayo, Valencia.

MALLO, C. (1989): *Contabilidad de Costes y de Gestión*, Pirámide, Madrid.

MALLO, C.; KAPLAN, R.; MELJEM, S.; y GIMÉNEZ, C (2000): *Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión*, Prentice Hall, Madrid.

PEDERSEN, H.W. (1959): *Los costes y la política de precios*, Aguilar, Madrid.

ORDEN DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA de 11 de mayo de 2001, por la se aprueban *las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector vitivinícola*, BOE nº 129 de 30 de mayo de 2001.

REAL DECRETO 1514/2007 de 16 de noviembre, *por el que se aprueba el PGCE*, BOE nº 278 de 20 de noviembre de 2007.

REQUENA RODRÍGUEZ, J.M., MIR ESTRUCH, F. y VERA RÍOS, S. (2002): *Contabilidad de costes y de gestión. Cálculo, análisis y control de costes para la toma de decisiones*, 1ª edición, Ariel Economía, Barcelona.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, R. y DI LAURO, G. (2007): “Problemática de la aplicación de la NIC 41”, *Partida Doble*, nº 185, febrero, pp. 30-45.

SÁEZ TORRECILLA, A., FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. y GUTIÉRREZ DÍAZ, G. (2004): *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión*, vol. I, 2^a edición, Mc Graw-Hill, Madrid.

SCHNEIDER, E. (1962): *Contabilidad Industrial. Fundamentos y principales problemas*, traducción de Merayo Viñambres, C., 3^a edición, Aguilar S.A., Madrid.

NORMAS DE PRESENTACIÓN

La RIIC es la revista científica del Instituto Internacional de Costos (IIC), publicada semestralmente en formato digital, con el objetivo de proporcionar una discusión profunda y un análisis crítico de los desarrollos teóricos y prácticos que afectan a todos los profesionales y académicos que trabajan en el área de Costos y de Contabilidad de Gestión. Publica artículos escritos por académicos e investigadores y también por destacados profesionales. La revista tiene interés en la publicación de artículos basados en trabajos de investigación y otros temas relevantes para profesionales, académicos, estudiantes y organismos profesionales relacionados a Costos y a Contabilidad de Gestión, pudiendo ser publicados en portugués, castellano, francés o inglés.

Además de los números semestrales, la revista publica números especiales, abordando diversas temáticas de interés del área de Costos, Contabilidad y Gestión.

Son áreas de interés para la recepción de artículos las siguientes:

1. Gestión Estratégica de Costos.
2. Costos y contabilidad de gestión.
3. Desarrollos teóricos en Costos.
4. Métodos de costeo.
5. Aplicación de Modelos Cuantitativos en la Gestión de Costos.
6. Costos de la Calidad.
7. Gestión de Costos Ambientales y Responsabilidad Social.
8. Gestión de Costos, Tecnología y Sistemas de Información.
9. Gestión de Costos logísticos y en las Cadenas Productivas.
10. Gestión de Costos en las Empresas Agropecuarias y Agronegocios.
11. Gestión de Costos en las Empresas de Comercio y de Servicios.
12. Gestión de Costos en las Empresas del Tercer Sector.
13. Gestión de Costos en el Sector Gubernamental.
14. Gestión de Costos para Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.
15. Gestión del Conocimiento y Capital Intelectual.
16. Nuevas Tendencias para la Investigación en la Gestión de Costos.
17. Nuevas Tendencias Aplicadas en la Gestión de Costos.
18. Gestión de Costos y Sociedad.
19. La enseñanza de Costos y de Contabilidad de Gestión.
20. Auditoría aplicada en Costos y en Contabilidad de Gestión.

Presentación de Artículos

Los artículos deben ser presentados a la Directora de la Revista, M^a Angela Jiménez, Universidad de Castilla la Mancha, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo. Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n, 45071 de Toledo, España, obligatoriamente en soporte electrónico a la siguiente dirección de e-mail: Angela.Jimenez@uclm.es

No hay arancel de presentación ni otro costo por página publicada.

Si después de un primer análisis el artículo pareciera aceptable y estuviera de acuerdo con las reglas establecidas en esta convocatoria, será enviado a tres *referees* con el objetivo de ser objeto de comentarios por el método *blind review*. Todos los artículos serán objeto de revisión anónima por tres especialistas por lo menos.

El Director decidirá sobre a publicación después de tener en cuenta los informes de los *referees*, exigiéndose para la publicación el dictamen favorable de por lo menos 2 *referees*. Según el artículo 9 inciso 6 del Reglamento de la RIIC, los *referees* de cada artículo serán elegidos por medio de sorteo coordinado por el Director, considerando el conjunto de miembros del Consejo Editorial que arbitra dentro del área de la especialidad correspondiente al artículo e idioma en que fue escrito. Por lo menos dos de los tres árbitros deben ser de país de origen distinto al del/de los autor/autores del artículo presentado para la evaluación.

Los autores recibirán los comentarios de los *referees* y la decisión sobre la publicación con o sin revisión o por la no publicación, dentro del menor tiempo posible.

Los artículos **sólo serán considerados por la RIIC si no hubieran sido publicados o si no estuvieran presentados en otra revista.** Si los cuadros, ilustraciones o cualquier otro material sujeto a *copyright* fuera usado deberá pedirse la autorización por el/los autor(es), e incluida en el momento de la presentación. Deberá figurar una aclaración en el texto, si algún material hubiera sido publicado anteriormente. Los agradecimientos deberán ser incluidos dentro del artículo.

Los autores que presentan artículos con el objetivo de publicación en la RIIC asumen que el trabajo no infringe algún *copyright* existente y están de acuerdo en indemnizar a la revista ante cualquier ruptura de este compromiso.

Luego de la aceptación del artículo por la RIIC, la transferencia del *copyright* será efectuada por el (los) autor(es) a la Revista, a través de un formulario adecuado.

Criterios de Evaluación

Los principales criterios usados en la evaluación de los artículos presentados a la RIIC son: relevancia, novedad, utilidad, claridad, concisión, relación con la literatura existente, sustancia, rigor y validez de los resultados.

La RIIC considera como un aspecto favorable en el proceso de evaluación del artículo el hecho que una versión anterior del mismo haya sido aceptada y presentada en congresos internacionales del IIC o congresos o seminarios nacionales de entidades asociadas al IIC.

Preparación del Manuscrito

Formato y estilo

Los manuscritos pueden ser escritos en castellano, portugués, francés o inglés y deben tener interlineado doble, con un margen de 2,5 cm en cada parte de la página, tamaño A4.

La primera página (página del título) deberá contener:

1. el título del artículo, nombres de los autores, cargos e instituciones a las que pertenecen.
2. domicilio, n° de teléfono, n° de fax e *e-mail* del autor a quien le serán enviadas las decisiones, pruebas y *offprints*.
3. Breve información del autor y contactos que acepte sean incluidos en la publicación
4. La siguiente declaración:
Declaro que el artículo es original y que no ha sido presentado ni está siendo objeto de revisión en otra revista, ni es parte de algún libro ya publicado.
5. La siguiente declaración (cuando fuera aplicable)
Declaro que el artículo en su totalidad o en parte fue presentado en la conferencia/congreso/seminario....., realizado en ___/___/___.

Resumen

La segunda página deberá incluir el título del artículo y un resumen (de hasta 200 palabras). El resumen debe ser una representación precisa del contenido del artículo. No deberá tener ninguna indicación sobre la identidad o cargos/instituciones de los autores.

En la versión para la evaluación el resumen se puede entregar en el mismo idioma al del artículo. Los artículos, cuando fueran aceptados para publicar, deberán tener un resumen en los cuatro idiomas (castellano, portugués, francés e inglés). Estos resúmenes deben ser enviados por el/los autor(es).

Deberán ser provistos de hasta seis palabras-clave que describan claramente el contenido de artículo, así como el área en la cual encuadra el artículo (lista de áreas de interés)

Referencias

Las citas en el texto deberán seguir el estilo de *Harvard* (p.e. apellido(s) del/los autor(es) seguido por el año de publicación y páginas cuando fuera relevante, todo entre paréntesis). Cuando una fuente tenga mas de dos autores deberá ser citado el primero seguido de *et al.* Para múltiples citas del mismo año usar a, b y c, inmediatamente después del año de publicación. El/los número(s) de página(s), a usar en las transcripciones, debe(n) ser colocado(s) después de la fecha separado por dos puntos (Ordelheide, (1993:87).

La sección de las referencias deberá contener solamente las referencias citadas en el texto. Deberán ser ordenadas por orden alfabético del apellido del primer autor (y después cronológicamente). Cada referencia deberá contener los datos bibliográficos completos.

Libro:

Un autor: Silva R.H (2005) *Contabilidade de Custos*. Lisboa: Nova Editora.

Múltiples autores: Silva R.H. and Kaplan, R.S (2006) *ABC*. Buenos Aires: Editora 2000

Artículos:

En Revista: Silva R.H. and Kaplan, R.S (2006). *Los costes ambientales en los hospitales. Journal of Accounting ...* 6, pp 12-24.

En Libro: Silva R.H. and Kaplan, R.S (2006). *Aspectos relacionados con la enseñanza de la contabilidad de costes en España*. In F..... (ed.) *La enseñanza de la contabilidad en Europa* pp.155-73. Madrid: Ediciones Abril.

Informes de investigación:

Fitchew, G.E. (1990) “*Summing up*”, in Commission of the European Communities, *The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities*. Brussels.

Para apoyar la objetividad de la evaluación el/los autor(es) debe(n) evitar cualquier referencia a sí mismo(s) a lo largo artículo que permita su identificación por los *referees*.

Figuras y cuadros

Deberá ser dado un título claro a todas las figuras e cuadros.

Los cuadros deberán tener un título y ser numerados en forma consecutiva e independiente de las figuras y ser referenciados en el texto. Las figuras deberán tener un título y ser numeradas en forma consecutiva e independiente de los cuadros y referenciadas en el texto.

Agradecimientos

Deberán aparecer al final del artículo antes de las referencias.

Notas al pié

Deben ser reducidas al mínimo indispensable y aparecer al final del artículo.

Pruebas y *offprints*

El autor designado recibirá el análisis al artículo efectuado por los *referees* en formato PDF o en papel el cual deberá ser corregido y devuelto en el plazo de 15 días.

Publicación en otros idiomas

El autor, estando su artículo aprobado, puede enviar posteriormente la traducción del artículo en otro de los cuatro idiomas para su inclusión en la revista. Debe constar: “La traducción es responsabilidad del autor”

NORMS AND STANDARDS FOR PUBLICATION

RIIC is the scientific magazine of the International Institute of Costs (IIC). It is published every six months in digital format, with the objective of providing extensive debate and critical analysis of developments affecting all professionals and scholars working in the field of Costs and Management Accounting. It publishes articles written by scholars and researchers, but also by recognized professionals. The magazine publishes articles based on investigation and other subjects considered relevant to professionals, scholars, students and professional organizations, related to Costs and Management Accounting. These articles may be published in Portuguese, Spanish, French, or English.

Besides the six-monthly issues, the magazine also publishes special issues, concerning different topics of interest in the fields of Costs, Accounting, and Management.

Some fields of interest for the submission of articles include:

1. Strategic cost management;
2. Costs and management accounting;
3. Cost related theoretical developments;
4. Cost calculation methodology;
5. Application of quantitative models to management and costs;
6. Quality costs;
7. Management of environmental costs and social responsibility;
8. Management of costs, technologies and information systems;
9. Management of logistic costs and production chains;
10. Cost management in agribusiness and agribusiness-related companies;
11. Cost management in commerce and in the service industry;
12. Cost management in companies of the third sector;
13. Cost management in public administration;
14. Cost management in micro, small and medium-sized companies;
15. Knowledge management and management of intellectual capital;
16. New trends in research related to cost management;
17. New trends applied to cost management;
18. Cost management and society;
19. The teaching of costs and management accounting;
20. Cost auditing and management accounting.

Article Submission

Articles must be submitted to the Editor Dra. M^a Angela Jiménez Montañés, University Profesor of Financial Economy and Accounting. Social and Juridical Faculty, Universidad de Castilla La Mancha, Toledo, España): of the magazine obligatorily in electronic format, to be sent to the following e-mail address: Angela.Jimenez@uclm.es

If, after preliminary analysis, the article seems acceptable, and if it follows the rules defined by these regulations, it will be sent to three referees for blind reviewing and feedback. All articles shall be anonymously assessed by at least three specialists.

The Editor will decide about publication, after reviewing the three reports sent by the referees. At least two referees must have sent their approval for the article to be published.

The authors will receive feedback as soon as possible, concerning the publication or non-publication of their articles, and on whether their articles need to be edited or not, in case of publication.

Articles will **only be considered by RIIC if they have not been previously published or submitted to other magazines**. Tables, illustrations or any other materials subject to copyrights must have their publication authorized by their respective owners, and their declarations must be included in the submission. Any previously published materials must be clearly so declared in the text, and any applicable acknowledgements must be included in the materials.

The authors submitting articles for publication are responsible for the infringement of existing copyrights and agree to compensate the magazine for any breach of this liability.

After acceptance by the RIIC, the copyrights of the article will be transferred to the magazine, through an appropriate form.

Assessment Criteria

The main criteria used in the assessment of submitted articles are: relevance, novelty, utility, clearness, conciseness, references to existing literature, substance, seriousness and validity of results.

Articles presented at IIC conferences and international congresses, or at events organized by IIC related entities, will be given priority.

Required Documentation

A4 format, including:

- a) Article title, names of authors, their posts and the name of the institutions to which they belong.
- b) Postal address, telephone number, fax number, and e-mail address of the author to whom the decisions, proofs and offprint must be sent.
- c) The following statement, printed, dated and signed:
I hereby declare that the present article is an original text, and that it has not been presented nor submitted for appraisal to any other publication, nor is it part of any book already in print.
- d) If applicable, the following statement, printed, dated and signed:
I hereby declare that this article (or part of it) has been presented at the Conference / Congress ..., on the ... / ... / ...

Manuscript Preparation

Format and Style

Manuscripts may be submitted in Portuguese, Spanish, French, or English. They must be double-spaced, with a 2.5 cm margin, and the paper must be A4 size. The font must be Times New Roman, size 11, and the section headings must be CAPITALIZED and bold.

All pages must be numbered on the margin. They must have centralized headings and bottom identifications, in Times New Roman, size 9, italic.

Centralized Heading

Title – Names of Authors

Centralized Bottom Identification

Revista del Instituto Internacional de Costos

#0, 00/0000, pp. 0 – 00

Each first page must contain an abstract and the following information:

Revista del Instituto Internacional de Costos

#0, 00/0000, pp. 0 – 00

The first page must contain the title of the article, the names of the authors and an abstract of its contents (200 words maximum). At the bottom of the page, the identification and contact data for the authors must be informed.

The abstract must precisely present the contents of the article. It should not include any indications about the identity or affiliation of the authors. Keywords (6 maximum) must be

provided, clearly describing the contents of the article, as well as the specialized field it belongs to (according to aforementioned list).

When submitted for appraisal, the abstract may be presented in the same language as the article. If publication is approved, abstracts in the four publishing languages (Portuguese, Spanish, French, and English) must be provided by the author.

Information about the authors, such as name and both a postal and an e-mail address, must be provided.

References

Quotations must follow Harvard standards (i.e. last name(s) of author(s), followed by year of publication and page number if applicable, between brackets). If a source has more than two authors, the first one will be named, followed by *et al.* For multiple quotations of the same author, use *a, b, c ...* followed by year of publication. Page numbers should come after the date, separated by a colon. Example: *Ordelheide (1993:87)*

The section of references must contain only the sources quoted in the text. They must be ordered alphabetically by last name of first author (and then chronologically). Each reference must contain complete bibliographic details.

Books:

One Author: Silva R.H (2005) *Contabilidade de Custos*. Lisboa: Nova Editora.

Multiple Authors: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006) *ABC*. Buenos Aires: Editora 2000

Articles:

From a Magazine: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). *Los costes ambientales en los hospitales*. *Journal of Accounting*6 , pp 12-24.

From a Book: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). *El ensino de la contabilidade de costes en España*. In F..... (ed.) *El ensino de la contabilidad en Europa* pp.155-73. Madrid: Ediciones Abril.

Reports:

Fitchew, G.E. (1990) "Summing up", in *Comission of the European Communities, The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities*. Brussels.

In order to foster assessment objectivity, the author(s) must avoid references to himself (herself, themselves) within the body of the text.

Pictures and Tables

A clear title, of sufficient size (to be reduced if necessary) should be given to each picture or table.

Tables must have titles and be numbered sequentially, independently from the pictures, and referenced in the text.

Acknowledgements

Acknowledgements must come between the body of the article and the references.

Footnotes

Footnotes must be reduced to an indispensable minimum and come in the end of the article.

Proofs and Offprint

The indicated author will receive an analysis of the article by the referees in PDF format or in print. The proofs must be corrected and sent back within 15 days.

Publication in Other Languages

After the approval of the article, the author may send the translation of the article in one of the other four publishing languages for inclusion in the magazine. He must declare: “The author is responsible for the translation.”

NORMAS DE PUBLICAÇÃO

RIIC é a revista científica do Instituto Internacional de Custos (IIC), sendo publicada semestralmente em formato digital, com objectivos de proporcionar discussão profunda e análise crítica de desenvolvimentos que afectam todos os profissionais e académicos que trabalham na área dos custos e da contabilidade de gestão. Publica artigos escritos por académicos e investigadores mas também por destacados profissionais. A revista tem interesse na publicação de artigos baseados em trabalhos de investigação e outros assuntos relevantes para profissionais, académicos, estudantes e organismos profissionais ligados aos Custos e à Contabilidade de Gestão, podendo ser publicados em português, espanhol, francês ou inglês.

Alem dos números semestrais, a revista publica números especiais, abordando diversas temáticas de interesse da área de Custos, Contabilidade e Gestão.

Algumas das áreas de interesse para recepção de artigos são:

1. Gestão Estratégica de Custos
2. Custos e contabilidade de gestão
3. Desenvolvimentos teóricos em Custos
4. Métodos de custeio
5. Aplicação de Modelos Quantitativos na Gestão de Custos
6. Custos da Qualidade
7. Gestão de Custos Ambientais e Responsabilidade Social
8. Gestão de Custos, Tecnologia e Sistemas de Informação
9. Gestão de Custos logísticos e nas Cadeias Produtivas
10. Gestão de Custos nas Empresas Agropecuárias e Agronegócios
11. Gestão de Custos nas Empresas de Comércio e de Serviços
12. Gestão de Custos nas Empresas do Terceiro Setor
13. Gestão de Custos no Setor Governamental
14. Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas
15. Gestão do Conhecimento e Capital Intelectual
16. Novas Tendências para a Pesquisa na Gestão de Custos
17. Novas Tendências Aplicadas na Gestão de Custos
18. Gestão de Custos e Sociedade
19. O ensino dos custos e da contabilidade de Gestão
20. Auditoria aos custos e à contabilidade de gestão

Submissão de Artigos

Os artigos devem ser submetidos ao Editor da Revista M^a Angela Jiménez Montañes. Universidad de Castilla la Mancha. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n. 45071 Toledo, España, obrigatoriamente em suporte electrónico para o e-mail: Angela.Jimenez@uclm.es

Não há taxa de submissão nem qualquer custo por página publicada.

Se após uma primeira análise o artigo parecer aceitável e estiver de acordo com as regras estabelecidas neste Regulamento, será enviado para três *referees* com o objectivo de ser objecto de comentários pelo método de *blind review*. Todos os artigos serão objecto de revisão anónima por pelo menos de três especialistas.

O Editor chegará a uma decisão sobre a publicação depois de ter em conta os relatórios dos *referees*, sendo exigida para publicação o parecer favorável de pelo menos 2 *referees*

Os autores obterão os comentários dos *referees* e a decisão sobre a publicação com ou sem revisão ou não publicação, dentro do mais curto espaço de tempo possível.

Os artigos **só serão considerados pela RIIC se não tiverem sido publicados ou não estiverem submetidos em mais nenhuma revista**. Se quadros, ilustrações ou qualquer outro material sujeito a *copyright* for usado deverá ser pedida autorização pelo(s) autor(es) e incluída no momento da submissão. Deverá aparecer uma declaração clara no texto, se qualquer material tiver sido publicado anteriormente. Qualquer agradecimento deverá ser incluído junto do material usado.

Os autores que submetam artigos com o objectivo de publicação assumem que o trabalho não infringe qualquer *copyright* existente e concordam indemnizar a revista contra qualquer quebra deste compromisso.

Após a aceitação do artigo pela RIIC, a transferência de *copyright* será feita do(s) autor(es) para a Revista, através de um formulário adequado.

Crítérios de Avaliação

Os principais critérios usados na avaliação dos artigos submetidos à RIIC são: relevância, novidade, utilidade, clareza, concisão, ligações à literatura existente, substância, rigor e validade dos resultados.

Será dada preferência a artigos que tenham sido apresentados em conferências ou congressos internacionais do IIC ou das entidades associadas.

Documentação

Folha A4 com:

- a) o título do artigo, nomes dos autores, e posições instituições a que pertencem.
- b) morada, nº de telefone, nº de fax e *e-mail* do autor para quem serão enviadas as decisões, provas e *offprints*.
- c) A seguinte declaração:
Declaro que o artigo é original, não tendo sido apresentado nem está a ser objecto de revisão noutra revista, nem é parte de qualquer livro já publicado.
- d) A seguinte declaração (quando aplicável)

Declaro que o artigo na sua totalidade ou parte foi apresentado na conferência/Congresso....., realizada em ___/___/___.

Preparação do Manuscrito

Formato e estilo

Os manuscritos podem ser escritos em português, espanhol, francês ou inglês e devem usar espaço-duplo com uma margem de 2,5 cm em cada parte da página, dimensão A4. O tipo de letra será Times New Roman, tamanho 11, e os sub-títulos serão em letra MAIÚSCULA e a **negrito**.

Todas as páginas devem estar numeradas na margem exterior. Devem conter cabeçalho e rodapé centrado com Times New Roman 9 *itálico*.

Cabeçalho centrado:

Titulo do artigo – Nome dos Autores

Rodapé centrado:

Revista del Instituto Internacional de Costos

#0, 00/0000, pp. 0 - 00

A primeira página será o resumo e deverá conter:

“Revista del Instituto Internacional de Costos

#0 , 00/0000, pp. 0 – 00”

O título do artigo, o autor e um **resumo** (até 200 palavras). E no final da página dados dos autores para contacto.

O resumo deve ser uma representação precisa dos conteúdos do artigo. Não deverá haver nenhuma indicação sobre a identidade ou afiliações dos autores. Deverão ser fornecidas até seis palavras-chave que claramente descrevam o conteúdo do artigo, bem como a área que se enquadra o artigo (lista referida supra).

Na versão para a avaliação o resumo pode ser entregue no mesmo idioma em que o artigo foi escrito. Os artigos, quando aceites para publicação deverão ter um resumo nas quatro línguas (português, espanhol, francês e inglês). O autor deve fornecer os resumos.

Informações sobre autores como nome e endereço para correspondência como e-mail.

Referências

As citações no texto deverão seguir o estilo de Harvard (i.e. apelido (s) do (s) autor (es) seguido pelo ano de publicação e páginas quando relevantes, tudo entre parêntesis). Quando uma fonte tiver mais de dois autores deverá ser citado o primeiro seguido de *et al.* Para múltiplas citações do mesmo ano usar a, b, and c imediatamente a seguir ao ano de publicação. O(s) número(s) da(s) página(s), a usar em transcrições, deve(m) ser colocado(s) depois da data separado por dois pontos (Ordelheide, (1993:87).

A secção das referências deverá apenas conter as referências citadas no texto. Deverão ser ordenadas por ordem alfabética do apelido do primeiro autor (e depois cronologicamente). Cada referência deverá conter detalhes bibliográficos completos.

Livro:

Um autor: Silva R.H (2005) *Contabilidade de Custos*. Lisboa: Nova Editora.

Múltiplos autores: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006) *ABC*. Buenos Aires: Editora 2000

Artigos:

Em Revista: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). Los costes ambientales en los hospitales. *Journal of Accounting*6 , pp 12-24.

Em Livro: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). El ensino de la contabilidade de costes en España. In F..... (ed.) *El ensino de la contabilidad en Europa* pp.155-73. Madrid: Ediciones Abril.

Relatório:

Fitchew, G.E. (1990) “Summing up”, in Comission of the European Communities, *The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities*. Brussels.

Para apoiar a objectividade da avaliação, o(s) autor deve evitar qualquer referência a si próprio(s) ao longo do artigo que permita a sua identificação pelos *referees*.

Figuras e tabelas

Deverá ser dado um título claro e de suficiente dimensão (para ser reduzido caso necessário) a todas as figuras e tabelas.

As tabelas deverão ter um título, numeradas consecutivamente e de forma independente das figuras e referenciadas no texto.

Agradecimentos

Deverão aparecer no fim do artigo antes das referências.

Notas de rodapé

Devem ser reduzidas ao mínimo indispensável e aparecer no fim do artigo.

Provas e offprints

O autor designado receberá a análise ao artigo pelos *referees* em formato PDF ou em papel que deverão ser corrigidas e devolvidas no prazo de 15 dias.

Publicação em outros idiomas

O autor, tendo seu artigo aprovado, pode enviar posteriormente a tradução do artigo em outra das quatro línguas para inclusão na revista. Deve declarar: “Tradução de responsabilidade do autor”

DES CONSIGNES DE PUBLICATION

La RIIC est la revue scientifique de l'Institut International de Coûts (IIC), étant publiée semestriellement dans un format numérique, en ayant les objectifs de rendre possible une profonde discussion et une analyse critique de développement qui affecte tous les professionnels et académiciens qui travaillent dans le domaine des coûts et de la comptabilité de gestion. Elle publie des articles écrits par des académiciens investigateurs ainsi que par des professionnels renommés. La revue a l'intérêt dans la publication d'articles basés dans des travaux d'investigation et d'autres sujets importants pour des professionnels, des académiciens, des étudiants, et des organismes professionnels liés aux coûts et à la Comptabilité de Gestion, en pouvant être publiés en portugais, en espagnol, en français ou anglais.

En dehors des tirages semestriels, la revue publie des tirages spécifiques, en abordant plusieurs thématiques d'intérêt du domaine des Coûts, de la Comptabilité et Gestion.

Quelques domaines d'intérêt pour la reception des articles:

1. Gestion Stratégique de Coûts;
2. Coûts et comptabilité de gestion.
3. Développements théoriques de coûts.
4. Méthodes de calcul de l'ensemble des coûts;
5. Application de modèles Quantitatifs dans la Gestion de Coûts.
6. Coûts de la qualité.
7. Gestion de Coûts d'Environnement et de Responsabilité Sociale.
8. Gestion de Coûts, de Technologie et de systèmes d'information.
9. Gestion de Coûts logistiques et dans les Chaînes Productives.
10. Gestion de Coûts dans les Entreprises Agropastorales et Agro affaires.
11. Gestion de Coûts dans les Entreprises de Commerce et de Services.
12. Gestion de Coûts dans les Entreprises du Troisième Secteur.
13. Gestion de Coûts dans le Secteur Gouvernemental.
14. Gestion de Coûts pour les Micros, les Moyennes, les petites Entreprises.
15. Gestion de Connaissance et Capital Intellectuel.
16. Nouvelles Tendances pour la Recherche dans la Gestion de Coûts.
17. Nouvelles Tendances Appliquées dans la Gestion de Coûts.
18. Gestion de Coûts et de Société.
19. L'Enseignement des coûts et de la comptabilité de Gestion.
20. L'Auditorat aux coûts et à la comptabilité de gestion.

Soumission d'articles

Les articles doivent être soumis à l'Editeur de la M^a Angela Jiménez, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad de Castilla La mancha. Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n

45071 Toledo, España, obligatoirement en support électronique par l'adresse électronique: Angela.Jimenez@uclm.es

Il n'y a pas de taux de soumission ni des coûts par page publiée.

Si, après une première analyse l'article semble acceptable et s'il est en accord avec les règles établies dans ce Règlement, il sera envoyé pour trois *referees* dans l'objectif d'être l'objet de révision anonyme par au moins trois spécialistes.

L'Editeur arrivera à une décision sur la publication après avoir les rapports des *referees*, en ayant comme exigence le rapport favorable d'au moins deux des *referees*.

Les auteurs obtiendront les commentaires des *referees* et la décision sur la publication avec ou sans révision ou la non-publication, dans les délais les plus courts.

Les articles **ne seront considérés que par la RIIC s'ils n'ont pas été publiés ou s'ils ne sont pas soumis à aucune autre revue**. Si des tableaux, des illustrations ou n'importe quel autre matériel sujet à copyright est utilisé il faudra demander une autorisation par le(s) auteur(s) et elle devra être incluse au moment de la soumission. Il devra apparaître une déclaration claire dans le texte, si n'importe quel matériel est publié préalablement.

Tout remerciement devra figurer dans le matériel utilisé.

Les auteurs qui soumettent les articles dans le but de la publication assument le fait que le travail n'enfreint pas tout copyright existant et s'engagent à indemniser la revue contre toute infraction de ce compromis.

Après l'acceptation de l'article par la RIIC, le transfert de copyright sera fait du(des) auteur(s) pour la Revue, à travers d'un formulaire correspondant.

Criteres d'évaluation

Les principaux critères utilisés dans l'évaluation des articles soumis à la RIIC sont : la relevance, la nouveauté, l'utilité, la clarté, la concision, les liens à la littérature existante, la substance, la rigueur et la validité des résultats.

Une préférence sera donnée aux articles ayant été présentés dans des conférences ou des congrès internationaux de l'IIC ou des entités associées.

Documentation

Feuille A4 contenant;

- a) Le titre de l'article, les noms des auteurs et postes dans les institutions auxquelles ils appartiennent.
- b) Adresse, numéro de téléphone, numéro de fax et e-mail de l'auteur pour qui seront envoyées les décisions, les preuves et les offprints.
- c) La déclaration suivante:

Je déclare que l'article a original, n'ayant pas été présenté ni est l'objet de révision dans une autre revue, ni partie d'un livre déjà publié.

d) La déclaration suivante (quand applicable).

Je déclare que l'article dans sa totalité ou en partie a été présenté dans la conférence/Congrès....., réalisé en ____/____/____.

Préparation du Manuscrit

Format et style

Les manuscrits peuvent être écrits en portugais, en espagnol, en français ou anglais et doivent avoir un double espace avec une marge de 2,5 dans chaque partie de la page, la dimension A4. Le type de caractère sera Times New Roman, taille 11, et les sous-titres seront en majuscules et caractère gras.

Toutes les pages doivent être numérotées dans la marge externe. Elles doivent avoir un haut de page et un pied de page centralisé en Times New Roman 9 italique.

Chapeau centralisé:

Titre de l'article – Nom des Auteurs.

Pied de page centralisé:

Revue de l'Institut International de Coûts.

#0,00/0000, pp. 0-00.

La première page sera le résumé et devra avoir:

« Revue de l'Institut International de Coûts »

#0, 00/0000, pp. 0-00 »

Le titre de l'article, l'auteur et un **résumé** (jusqu'à 200 mots). Et, dans la fin de la page des données des auteurs pour le contact.

Le résumé doit être une représentation précise des contenus de l'article. Il ne devra avoir aucune indication sur l'identité ou les affiliations des auteurs. Il faudra être fourni jusqu'à 6 mots-clés qui décrivent clairement le contenu de l'article, aussi bien que le domaine dans lequel se trouve celui-ci (liste référée supra).

Dans la version pour l'évaluation, le résumé peut être rendu à la même langue que l'article a été écrit. Les articles, quand acceptés pour la publication, devront avoir un résumé dans les quatre langues (portugais, espagnol, français et anglais). L'auteur devra fournir les résumés.

Les informations sur les auteurs pour le courrier comme le nom et l'adresse, ainsi que l'adresse électronique.

Références

Les citations dans le texte devront suivre le style de Harvard (i.e. nom (s) de (s) l'auteur (s) suivi par l'année d'apparition et des pages, quand elles sont importantes, le tout entre parenthèses). Quand une source a plus de deux auteurs, il devra être cité le premier suivi de « et al ». Pour les multiples citations de la même année utiliser a, b, and c immédiatement après l'année d'apparition. Le (s) numéro (s) de (s) page (s), à utiliser dans les transcriptions, doit/doivent être mis après la date, séparé (s) par deux points (Ordelheide, (1993:87).

La section des transferts devra seulement avoir les références citées dans le texte.

Elles devront être ordonnées par ordre alphabétique du nom du premier auteur (et après chronologiquement). Chaque référence devra avoir des détails bibliographiques complets.

Livre :

Un auteur: Silva R.H (2005) Contabilidade de Custos. Lisboa: Nova Editora.

Des multiples auteurs: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006) ABC. Buenos Aires: Editora 2000.

Articles:

En Revue: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). Los costes ambientales en los hospitales. Journal of Accounting6, pp 12-24.

En livre: Silva R.H . and Kaplan, R.S (2006). El ensino de la contabilidade de costes en España. In F..... (ed.) El ensino de la contabilidad en Europa pp.155-73. Madrid: Ediciones Abril.

Rapport:

Fitchew, G.E. (1990) "Summing up", in Commission of the European Communities, The Future of Harmonization of Accounting Standards Within the European Communities. Brussels.

Pour garantir l'objectivité de l'évaluation, le (les) auteur (s) doit/doivent éviter toute référence sur soi au long de l'article qui puissent conduire à son identification par les referees.

Figures et tableaux

Un titre clair et de dimension suffisante doit être donné (pour être réduit en cas de besoin) à toute figure et tableaux.

Les tableaux doivent avoir un titre, numérotés consécutivement et de forme indépendante des figures et des références dans le texte.

Remerciements

Ils devront figurer à la fin de l'article, avant les références.

Notes de bas de page

Elles doivent être réduites au minimum indispensable et apparaître à la fin de l'article.

Preuves et offprints

L'auteur désigné recevra l'analyse de l'article par les referees dans un format PDF ou sur papier. Ceci doit être corrigé et rendu dans un délai de 15 jours.

Publication dans d'autres langues

L'auteur, une fois que son article est approuvé, peut envoyer ultérieurement la traduction de l'article dans une autre des quatre langues pour l'inclusion dans la revue. Il doit déclarer: « Traduction de responsabilité d'auteur ».