



Tema 1: Status epistemológico de la contabilidad y de las normas contables. Inter y transdisciplinariedad. Metodologías de investigación contable.

Título:

Los sistemas de gobierno corporativo y su impacto en la contabilidad

Proyecto 11/E128: “Análisis de los Sistemas de Gobierno Corporativo y su implementación en la Argentina”

21° Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área contable y
10° Simposio Regional de Investigación Contable

La Plata – 10 y 11 de diciembre de 2015

Hugo A. Collacciani
Instituto de Investigaciones y Estudios Contables
Facultad de Ciencias Económicas - UNLP
Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-BAIRES)
UBA-CONICET

Resumen

Es propósito de este trabajo investigar las interrelaciones entre Contabilidad y Gobierno Corporativo, lo que se traduce en investigar los vínculos entre ambas disciplinas, así como las interrelaciones (convivencia) entre los objetos de estudio de cada una de ellas. Con respecto al primer punto puede afirmarse que la Ciencia Contable y la disciplina Gobierno Corporativo comparten –al menos parcialmente– un conjunto de presupuestos ontológicos, postulados epistemológicos e instrumentos metodológicos. En cuanto al segundo punto, los objetos de estudio de ambas disciplinas se superponen notablemente: toda actividad humana organizada que cuente con más de un integrante usualmente requiere la utilización de un modelo contable para su funcionamiento adecuado¹.

En razón de lo expuesto, el desarrollo del trabajo dedica la primera sección al desarrollo de los temas del Gobierno Corporativo, continua con una sección dedicada a la Contabilidad, una sección posterior dedicada a las interrelaciones entre ambas disciplinas, y finaliza con una sección de conclusiones.

Hay que señalar que las teorías de gobierno corporativo están intrínsecamente ligadas a las conceptualizaciones económicas de la empresa –lo que se ha dado en denominar teoría de la firma, o teoría de la empresa. De hecho, se ha afirmado que la teoría de la firma provee la base para el estudio del gobierno corporativo². Teniendo esto en consideración, la primera subsección de la sección de Gobierno Corporativo corresponde a la teoría de la firma.

¹ Una excepción sería una actividad unipersonal extremadamente simple, que careciera de la necesidad de sistematizar sus efectos económicos, sociales o ambientales debido a su insignificancia.

² Petri Mäntysaari, *Organising the Firm - Theories of Commercial Law, Corporate Governance and Corporate Law* (Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2012), p. 75.

Introducción

Es propósito de este trabajo investigar las interrelaciones entre Contabilidad y Gobierno Corporativo, lo que se traduce en investigar los vínculos entre ambas disciplinas, así como las interrelaciones (convivencia) entre los objetos de estudio de cada una de ellas. Con respecto al primer punto puede afirmarse que la Ciencia Contable y la disciplina Gobierno Corporativo comparten –al menos parcialmente– un conjunto de presupuestos ontológicos, postulados epistemológicos e instrumentos metodológicos. En cuanto al segundo punto, los objetos de estudio de ambas disciplinas se superponen notablemente: toda actividad humana organizada que cuente con más de un integrante usualmente requiere la utilización de un modelo contable para su funcionamiento adecuado³.

En razón de lo expuesto, el desarrollo del trabajo dedica la primera sección al desarrollo de los temas del Gobierno Corporativo, continua con una sección dedicada a la Contabilidad, una sección posterior dedicada a las interrelaciones entre ambas disciplinas, y finaliza con una sección de conclusiones.

Hay que señalar que las teorías de gobierno corporativo están intrínsecamente ligadas a las conceptualizaciones económicas de la empresa –lo que se ha dado en denominar teoría de la firma, o teoría de la empresa. De hecho, se ha afirmado que la teoría de la firma provee la base para el estudio del gobierno corporativo⁴. Teniendo esto en consideración, la primera subsección de la sección de Gobierno Corporativo corresponde a la teoría de la firma.

³ Una excepción sería una actividad unipersonal extremadamente simple, que careciera de la necesidad de sistematizar sus efectos económicos, sociales o ambientales debido a su insignificancia.

⁴ Petri Mäntysaari, *Organising the Firm - Theories of Commercial Law, Corporate Governance and Corporate Law* (Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2012), p. 75.

1. Gobierno corporativo

1.1 Teoría de la empresa

Como se mencionó en la Introducción, las bases de las teorías de gobierno corporativo son provistas por la Teoría de la Firma. Para comenzar esta descripción, es útil introducir el ordenamiento de niveles de análisis social a los que Williamson hace referencia⁵:

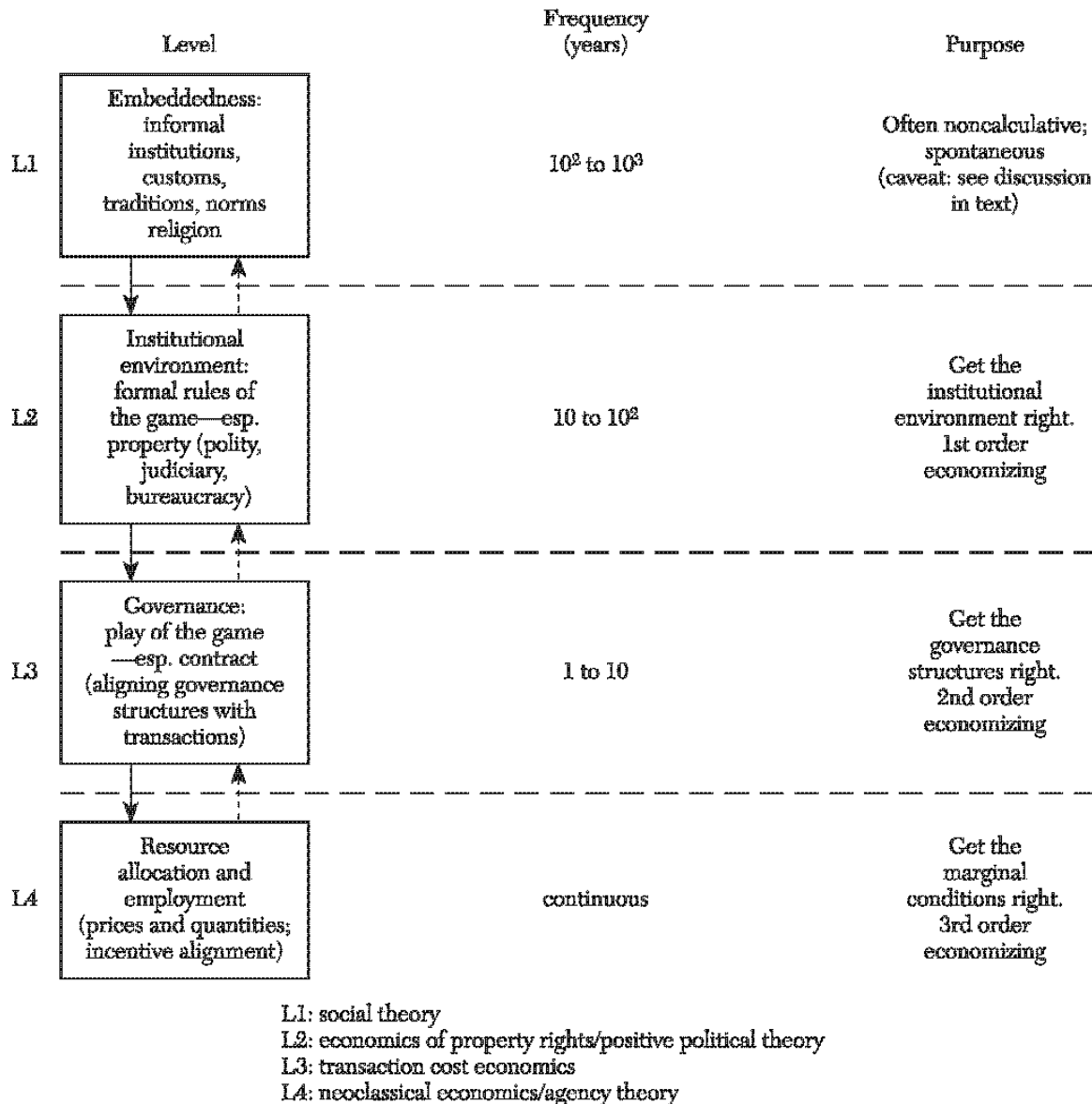


Figure 1. Economics of Institutions

⁵ El desarrollo de estasecciónsiguea Oliver E. Williamson, "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature* XXXVIII, no. September 2000.

El nivel 1 (L1) corresponde a lo que se ha denominado *incrustación social*, es decir el nivel donde se ubican las costumbres, tradiciones y normas; atañe a instituciones que cambian muy lentamente, en el orden de los cientos de años o del milenio.

El nivel 2 (L2) corresponde a lo que se denomina *ambiente institucional*, y hace referencia especialmente a las reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad, etc.). Los instrumentos de diseño a este nivel incluyen las ramas ejecutivas, judicial y legislativa del Estado, así como la distribución de poder entre los diferentes niveles de gobierno (federalismo). En este nivel es muy difícil lograr un cambio acumulativo de tipo progresivo, y generalmente los cambios avienen con grandes crisis (revoluciones, guerras civiles, invasiones, etc.).

Muchos de los conceptos de la teoría de los derechos de propiedad funcionan en este nivel. Coase afirmó, en relación con este nivel que “un sistema de empresa privada no puede funcionar adecuadamente a menos que se definan los derechos de propiedad correspondientes a cada recurso; y, cuando esto está hecho, cuando alguien desea usar un recurso debe pagar al dueño por ello. El caos desaparece, y también lo hace el Gobierno, excepto que es necesario, por supuesto, que exista un sistema legal que defina los derechos de propiedad y que arbitre las disputas.”⁶

El tercer nivel (L3) es donde se encuentran las instituciones de governance. A pesar de que los derechos de propiedad continúan siendo importantes, no se contempla la existencia de un sistema legal que funcione perfectamente a la hora de definir e implementar (enforce) los contratos. En la medida en que las cortes y juzgados se asume que funcionan lejos de carecer de costos asociados, mucho de la gestión de los contratos y de la solución de disputas se canaliza directamente por las partes a través de ordenamientos privados. El foco del análisis gira hacia la gobernancia de las relaciones contractuales.

John R. Commons prefiguró este trabajo con la observación de que “la unidad definitiva de actividad... debe contener en sí misma los tres principios de conflicto, mutualidad, y orden. Esta unidad es la transacción.”⁷ La Teoría de los Costos de Transacciones (TCT) suscribe a esta idea de

⁶ Ronald H. Coase, "The Federal Communications Commission", *Journal of Law and Economics* 2:2, (1959), p. 12.

⁷ Citado en Oliver E. Williamson, "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *op. cit.*, p. 599.

que la transacción es la unidad básica de análisis y, adicionalmente, sostiene que la gobernanza es un esfuerzo para lograr *orden*, por lo tanto mitigando el *conflicto* y realizando ganancias *mutuas*.

Así concebida, una estructura de *governance* obviamente modifica y afecta incentivos. Más allá de ello, la TCT no se focaliza en la tradición de alineación *ex ante* de incentivos, propia de la Teoría de la Agencia (AT). La TCT dedica su atención –adicional y predominantemente – a la etapa *ex post* de los contratos.

Esto implica 4 etapas:

- 1) Nombrar y explicar las principales dimensiones con respecto a las cuales las transacciones difieren (por lo tanto, demostrando necesidades adaptativas diferentes);
- 2) Nombrar y explicar los principales atributos que describen las estructuras de *governance* (donde cada estructura se define por un conjunto distintivo de atributos);
- 3) Efectuar un *matching* discriminante, de acuerdo con el cual se alinean las transacciones con respectivas estructuras de *governance*, con el fin de promover la adaptación del tipo autónoma y cooperativa; y
- 4) Establecer si los alineamientos previstos son corroborados por los datos empíricos.

Este análisis estructural discreto de la gobernanza debe ser distinguido del correspondiente al cuarto nivel (L4), que es el nivel donde trabaja el análisis de tipo neoclásico. Dicho análisis usualmente utiliza mecanismos de optimización, tales como análisis marginal, y la firma, para estos propósitos, es típicamente descripta como una función de producción. Este es el nivel donde se desarrolla prácticamente la totalidad del análisis económico ortodoxo.

Arrow se refiere a la importancia fundamental de la Teoría de la Firma de la siguiente manera: “Cualquier teoría económica estándar, no sólo la teoría neoclásica, comienza por la existencia de las empresas. Usualmente, la empresa es considerada un punto o, en todo caso, una caja negra... Pero es palpable que las empresas no son puntos. Tienen estructura interna. Esta estructura interna tiene que surgir por alguna razón.”⁸

Era necesario ir más allá de la analíticamente conveniente (y a veces adecuada) concepción de la empresa como función de producción (la cual es una construcción tecnológica) y comenzar a

⁸ Kenneth J. Arrow, "Foreword," in *Markets, Firms and Hierarchies* (New York: Oxford University Press, 1999) p. vii.

considerar a la empresa como una estructura de governance (la cual es una construcción organizacional), en la cual la estructura interna tenga un sentido y efectos económicos. Con mayor generalidad, la necesidad era identificar y explicar las propiedades de modos de governance alternativos –mercados a la vista, contratos incompletos de largo plazo, empresas, etc.– que difieran en formas estructurales discretas. Debido a que cada modo genérico de governance posee fortalezas y debilidades distintivas, hay lugar para cada uno de ellos, sin embargo, cada uno debe mantener su lugar. Es la lógica del alineamiento discriminante al cual ya se hizo referencia.

Desde un punto de vista heurístico, la elección de la estructura de governance se mueve desde el mercado hacia la jerarquía a través de la siguiente secuencia:

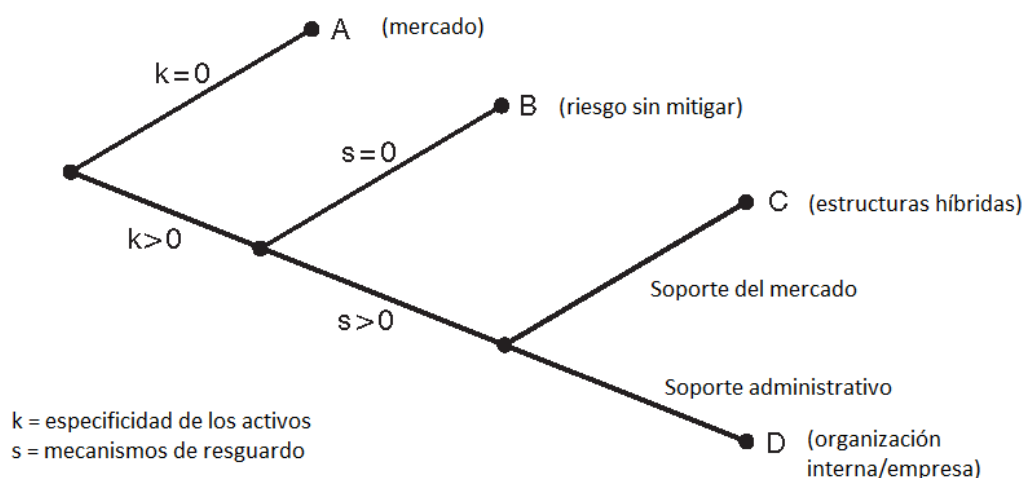


Figure 1.1 Private sector organization Fuente: Williamson (2011)

Esto se puede interpretar como un movimiento desde lo más simple hacia lo más complejo. Se comienza, entonces, con la contratación autónoma, que corresponde a la transacción ideal tanto en Derecho como en Economía. El paradigma de transacciones discretas comienza a sufrir estrés a medida que aparecen los denominados riesgos contractuales. La inhabilidad de las cortes, por ejemplo, para verificar lo que es de conocimiento común para las partes en un intercambio, puede inducir a moverse de un tipo de organización interfirma a un tipo de organización intrafirma. Otras fuentes de riesgo contractual están constituidas por la dependencia bilateral (por razón de no relocalización de activos), derechos de propiedad débiles (en particular, derechos de propiedad intelectual), riesgos no informados relativos a la calidad, la salud y la seguridad, etc. Tales riesgos comprometen la integridad contractual y hacen surgir impasses contractuales, maladaptaciones y

distorsiones en la inversión. Aquí, como en todas partes, la ineficiencia llama a su superación. Esta superación viene de la mano de la mitigación de riesgos con beneficio neto marginal positivo a través de mecanismos adicionales de governance.

Moverse de estructuras de governance menos complejas hacia las más complejas implica introducir características agregadas de seguridad, reducir la intensidad de los incentivos, e incurrir en costos burocráticos adicionales. Moverse desde contratos simples (discretos) hacia contratos complejos (de largo plazo, incompletos) se realiza a través de toda una serie de aspectos: se incrementa la duración del contrato, se introducen penalidades para desincentivar el incumplimiento, se establecen cláusulas de provisión y procesamiento de información adicional, y aparecen mecanismos especializados de solución de disputas.

Cuando se remueven transacciones del mercado y se ubican en una estructura de propiedad unificada (la empresa), se introducen mecanismos adicionales para incluir el uso de la jerarquía con el fin de coordinación y de resolución de disputas por recurso jerárquico. Debido a que adicionar características adicionales de seguridad y para asegurar el cumplimiento es costoso, los modos más complejos de governance se reservan para aquellas transacciones para las cuales los riesgos contractuales son especialmente elevados.

El esquema propuesto nació aplicado a transacciones referidas a bienes intermedios, pero luego su aplicación fue expandida a otras transacciones: bienes finales y transacciones organizadas por el Estado⁹, relaciones de empleo¹⁰, o finanzas corporativas¹¹.

1.2 Teorías de Gobierno Corporativo

Es difícil encontrar consenso acerca de cierta definición de Gobierno Corporativo. Desde una perspectiva operacional, una definición clásica es “gobierno corporativo es el sistema por medio del cual las empresas son dirigidas y controladas”¹². Desde una perspectiva relacional, se puede afirmar, por ejemplo, que el sistema de gobierno corporativo abarca las relaciones entre el

⁹ Oliver E. Williamson, "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead," *op. cit.*, pp. 603-604.

¹⁰ James Baron and David Kreps, *Strategic Human Resources* (New York: John Wiley & Sons, 1999), ch. 4.

¹¹ Oliver E. Williamson, "Corporate Finance and Corporate Governance", *The Journal of Finance* 43, no. 3 (1988).

¹² Adrian Cadbury, *Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance* (London: The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance, 1992), 2.5.

management de una empresa, su directorio, sus accionistas, y otras partes de interés – *stakeholders*–¹³.

Desde una perspectiva de *stakeholders* propiamente dicha, Gobierno Corporativo puede ser definido como “El sistema de regulación y supervisión de la conducta corporativa y de balanceo de los intereses de todos los *stakeholders* (primarios y secundarios) que pueden ser afectados por la conducta corporativa, con el fin de asegurar un comportamiento responsable por parte de las corporaciones y de lograr un máximo nivel de eficiencia y rentabilidad para la organización.”¹⁴

Particularmente, consideramos valioso el enfoque de Teoría de Incentivos plasmado por Tirole: “definiré gobierno corporativo como el diseño de instituciones que inducen o fuerzan al management a internalizar el bienestar de los *stakeholders*”¹⁵.

En qué consista el Gobierno Corporativo se puede definir, entonces, de diferentes maneras, de acuerdo a la teoría suscripta. Estas teorías guardan correlato con la teoría de la firma a las que se suscriba conceptualmente. Desde un meta-nivel, se puede plantear que una teoría de Gobierno Corporativo debe estar en condiciones de responder al menos cuatro preguntas fundamentales¹⁶:

- 1) ¿Por qué se elige a la *entidad legal* con su modelo característico de gobierno en primer lugar?
- 2) ¿Los *intereses* de quienes deberían fomentar las personas que actúan como o en nombre de la entidad legal? (el objetivo corporativo).
- 3) ¿Por qué cierta entidad legal tiene un directorio?
- 4) ¿Por qué cierta entidad legal tiene accionistas?

En general, las diferentes teorías ensayadas para responder todas o algunas de estas preguntas se pueden englobar en dos grandes enfoques: el de *shareholders* (basadas en el interés de los accionistas) y el de *stakeholders* (basadas en el interés de otros grupos)¹⁷.

¹³ OECD *Principles of Corporate Governance* (Paris: OECD, 2004), p. 11.

¹⁴ Jean Jacques Du Plessis, Anil Hargovan, and Mirko Bagaric, *Principles of Contemporary Corporate Governance* (Melbourne: Cambridge University Press, 2011), p. 10.

¹⁵ Jean Tirole, "Corporate Governance", *Econometrica* 69, no. 1 (2001), p. 4.

¹⁶ Petri Mäntysaari, *op. cit.*, p. 76.

¹⁷ Steve Letza, Xiuping Sun, and James Kirkbride, "Shareholding Versus Stakeholding: A Critical Review of Corporate Governance", *Corporate Governance: An International Review* 12, no. 3 (2004).

Enfoque de *shareholders*

Se considera que los diferentes modelos de shareholding se pueden clasificar a su vez en dos grupos:

- 1) El modelo financiero
- 2) El modelo de mercado miope

Enfoque de *stakeholders*

Se considera que los diferentes modelos de stakeholding se pueden clasificar también a su vez en dos grupos:

- 3) El modelo de primacía del directorio
- 4) El modelo de stakeholders (propriadamente dicho)

- 1) El modelo financiero

En este modelo tiene preeminencia la Teoría de la Agencia. El problema que se plantea es si los intereses de los accionistas pueden ser efectivamente protegidos bajo los actuales arreglos institucionales. Dado que los accionistas tienen que delegar el control a un puñado de directores y administradores para que gobiernen la compañía en su nombre, existe un riesgo potencial de que los directores y administradores busquen realizar sus propios intereses a costa de todos los accionistas.

Dentro de esta teoría se favorece primariamente el concepto de contrato. Se considera que todas las relaciones sociales de interacción económica son reducibles a juegos de contratos entre principales y agentes. Por lo tanto, para solucionar los problemas de selección adversa y riesgo moral creados por contratos incompletos, se propugna la necesidad de escribir contratos lo más completos posibles. Asimismo, la teoría propone implementar un monitoreo efectivo para asegurar los intereses de los accionistas, y considera al mercado de trabajo para los administradores como una herramienta disciplinaria para regular su mala conducta potencial.

En línea con esto, se ha dicho que el "Gobierno Corporativo se ocupa de las formas en que los proveedores de finanzas a las corporaciones se aseguran de obtener un retorno sobre su inversión. ¿Cómo hacen los proveedores de finanzas para que los administradores les distribuyan parte de los beneficios? ¿Cómo se aseguran de que los administradores no se roben el capital que

ellos han aportado o que lo inviertan en malos proyectos?¿Cómo hacen los proveedores de finanzas para controlar a los administradores?”¹⁸. De esta manera, para esta teoría se puede afirmar que “Gobierno Corporativo es, en gran medida, un juego de mecanismos a través del cual los inversores externos se protegen de ser expropiados por parte de los actores internos”¹⁹.

2) El modelo de mercado miope

Este modelo considera que el modelo (institucional) anglo-americano de gobierno corporativo es fundamentalmente imperfecto debido a una sobre preocupación por el cortoplacismo, a causa de las inmensas presiones del mercado –retornos de la inversión a corto plazo, beneficios corporativos a corto plazo, performance de la administración a corto plazo, precios de las acciones a corto plazo y gastos a corto plazo. Por lo tanto, el mayor problema del gobierno corporativo es que el actual arreglo institucional alienta a los administradores a focalizarse en los retornos a corto plazo (aún menos que medio año), sacrificando el valor a largo plazo (por ejemplo, en I&D) y la capacidad competitiva de la organización.

Este modelo, entonces, se enfoca más en los mecanismos internos que en los mercados externos a la hora de lograr un efectivo gobierno corporativo, acentuando las relaciones económicas de largo plazo y fijando horizontes de performance de largo plazo, compartidos por los accionistas y los administradores.

3) El modelo de primacía del directorio

Plantea que los accionistas de una sociedad no están interesados en administrar los negocios y que no poseen la propiedad de la misma, ya que la sociedad es una persona jurídica independiente de los mismos. Por lo tanto, se rechaza la idea de que los directores/administradores sean agentes de los accionistas, y se argumenta que son en realidad fideicomisarios de la sociedad. Así, los directores/agentes serían principales, en lugar de agentes.

Desde el punto de vista legal, se considera que la sociedad no es simplemente creada por contrato privado, sino por la ley societaria, y que la sociedad es una institución social con una personalidad

¹⁸ Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, "A Survey of Corporate Governance", *Journal of Finance* 52, no. 2 (2006), p 737.

¹⁹ La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. "Investor Protection and Corporate Governance." *Journal of Financial Economics* 58, no. 1-2 (2000), p. 4.

societaria que posee sus propios activos y derechos y deberes, su propia voluntad, capacidad y responsabilidad por sus acciones. Por lo tanto, los directores, en tanto fideicomisarios, no deben servir los intereses financieros de los accionistas solamente, sino promover los amplios intereses de la compañía como un todo²⁰.

4) El modelo de stakeholders (propiamente dicho)

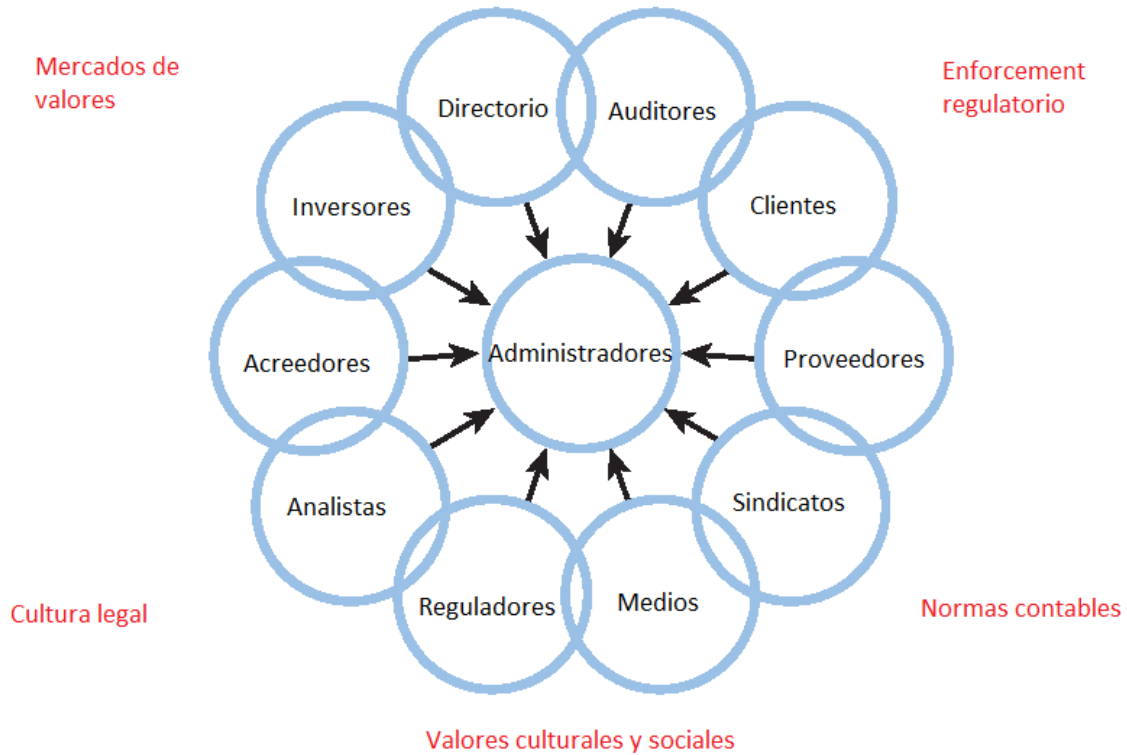
El enfoque más popular dentro de este amplio modelo es la teoría instrumental de stakeholders, promovida en general por los economistas. A diferencia de la teoría de la entidad social, que justifica los intereses de los stakeholders en base a los valores morales y derechos humanos fundamentales, la teoría instrumental legitima el valor para los stakeholders porque considera al stakeholding como un medio efectivo para lograr la eficiencia, rentabilidad, competición y éxito económico.

Considera que el gobierno corporativo no se debe apartar de los derechos de propiedad, pero que tales derechos no deben ser solamente reclamados por, y por lo tanto concentrados en, los accionistas; los derechos de propiedad pueden ser también reclamados por otros stakeholders, especialmente por los empleados.

Argumenta que todos los stakeholders que realicen inversiones y contribuciones específicas a la compañía y asuman riesgos en la empresa deben tener reclamos residuales y deben participar en la toma de decisión corporativa, con objeto de mejorar la eficiencia de la organización. Los mercados competitivos serían de poca utilidad para determinar cómo asignar las rentas y los riesgos asociados con esas inversiones. Por lo tanto, el gobierno corporativo se ejercitaría mejor a través de mecanismos de control interno que de mercados externos.

Una forma de esquematizar el rol de los distintos stakeholders es la siguiente:

²⁰ Bainbridge, Stephen M. "Director Primacy." *UCLA School of Law Law-Econ Research Paper No. 10-06*.



Source: Chart prepared by David F. Larcker and Brian Tayan (2011).

Todas estas teorías y modelos de gobierno corporativo parten de cosmovisiones distintas, se basan en teorías sociológicas, jurídicas, económicas y contables diversas, y utilizan, por lo tanto, metodologías distintas para estudiar diferentes objetos. Más allá de ello, también pueden encontrarse, obviamente, puntos de contacto y de convivencia.

Es interesante señalar que, normalmente, los estudios de gobierno corporativo omiten o relegan el rol desempeñado por quienes han sido denominados “guardianes” (gatekeepers) por John C. Coffee. En su definición, estos son agentes que actúan como “intermediarios de reputación” para asegurar a los inversores la calidad de la “señal” enviada por el emisor corporativo²¹. Entre ellos destacan los auditores contables, los abogados corporativos, el analista de inversiones (bancos de inversión) y las agencias de calificación de riesgo. Estos “guardianes” desempeñan un papel clave en el funcionamiento de los mercados financieros internacionales²².

²¹ John C. Coffee, Jr., *Gatekeepers - the Professions and Corporate Governance*, Clarendon Lectures in Management Studies (New York: Oxford University Press, 2006), p. 2.

²² Goodhart, Charles A. E., *Regulating the Regulator—An Economist’s Perspective on Accountability and Control*, in REGULATING FINANCIAL SERVICES AND MARKETS IN THE TWENTY FIRST CENTURY, Portland, Hart, 2001, p. 159.

Modelos de gobierno corporativo en el mundo

En cuanto a la implementación en la realidad normativa de diferentes jurisdicciones, dos modelos destacan en el mundo, correlacionados con los dos enfoques desarrollados:

- Modelo Anglo-Americano: tiende a enfatizar a los intereses de los accionistas.
- Modelo de Europa Continental y Japón: coordinado o multi-stakeholder reconoce a los intereses de los trabajadores, directivos, proveedores, clientes y la comunidad.
- Modelos sintéticos: otros modelos asiáticos fuera de Japón, modelos latinoamericanos.

El siguiente cuadro mencionado en el libro Corporate Governance de Rodolfo Apreda²³ sistematiza la cuestión:

²³ Rodolfo Apreda, The Semantics of Governance, University of CEMA Working Papers Series, number 245, September 2003, p. 25.

**EXHIBIT 6
CORPORATE GOVERNANCE ALTERNATIVE SYSTEMS**

FEATURE	ANGLO-SAXON	GERMANIC	LATIN	JAPANESE
Orientation	Market-oriented [an active external market for corporate control]	Market-oriented [relatively oligarchic, influenced by networks of shareholders, families and banks]	Network-oriented	Network-oriented
Representative countries	USA, UK, Canada, Australia	Germany, Netherlands, Switzerland, Sweden, Austria, Denmark, Norway, Finland	France, Italy, Spain, Belgium	Japan
Prevailing concept of the firm	Instrumental [as a means for creating shareholders value]	Institutional [autonomous economic units coming out of a coalition of shareholders, corporate managers, suppliers of goods and debts, and customers]	Institutional	Institutional
The Board system	One-tier [governance with one level of directors, making no distinction but executive and non-executives]	Two-tier [executive and supervisory board, the latter monitoring, appointing or dismissing managers] [large shareholders on the Board and high pressure from Banks]	Optional (France), in general one-tier	Board of Directors, offices of representative directors, of auditors, de facto one-tier
Main stakeholders to exert influence on managerial decision-making	Shareholders	Industrial banks [mainly in Germany] [in general, oligarchic group inclusive of employee's representatives]	Financial holdings, the government, families, in general oligarchic groups	City banks, other financial institutions, employees, in general oligarchic groups
Importance of stock and bond markets	High [requiring continued action and performance]	Moderate or high [legal and regulatory bias against nonbank finance]	Moderate or poor	High [legal and regulatory bias against nonbank finance]
Is there a market for corporate control?	Yes	No	No	No
Ownership concentration	Low	Moderate or high [very high in Germany]	High	Low or moderate
Compensation based on performance	High	Low	Moderate	Low
Time horizon of economic relationships	Short-termism [management and governance myopia]	Long termism	Long termism	Long termism

Source: Keenan, J. and Aggestam, M. (2001)

2. Contabilidad

Es imposible en el marco del presente trabajo realizar una descripción que haga justicia a la concepción de la Contabilidad a la que se pretende adscribir. Sin perjuicio de ello, y a modo de esbozo, es pertinente describir en esta sección la tradición epistémica a la que se suscribe.

En este sentido, la hipótesis clave es que “La Contabilidad es una Ciencia factual, cultural, aplicada.”²⁴

La definición de la Contabilidad debe ser complementada, sin embargo, con un conjunto de supuestos básicos²⁵:

- Existe un sistema numérico para expresar o medir preferencias (valores) en forma de cantidades monetarias o no monetarias;
- Existe un sistema numérico para ordenar, adicionar y medir intervalos de tiempo;
- Existe un conjunto de objetos, hechos y personas cuyas características son susceptibles de cambio;
- Existe un conjunto de sujetos que tienen relaciones con los objetos, hechos y personas y expresan sus preferencias acerca de ellos;
- Existe, al menos, una unidad o entidad cuyas diversas situaciones, en especial frente al cumplimiento de objetivos, se van a describir;
- Existe un conjunto de relaciones denominado estructura de la unidad que está representado por un sistema jerarquizado de clases llamado plan de cuentas;
- Existe una serie de fenómenos que cambian la estructura y composición de los objetos;
- Existen unos objetivos específicos o necesidades de información dadas, las cuales deben ser cubiertas por un concreto sistema contable. La elección de las reglas – hipótesis específicas – depende del propósito o necesidad señalados;
- Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan qué valores deben ser utilizados en cada registración;

²⁴ Carlos Luis García Casella and María del Carmen Rodríguez de Ramirez, *Elementos Para Una Teoría General De La Contabilidad* (Buenos Aires: La Ley, 2001), p. 69.

²⁵ Luisa Fronti de García and Carlos Luis García Casella, *El Sistema Contable De Gestión Ambiental Ante El Cambio Climático* (Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2009), pp. 58 y 59.

- Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan el sistema de clasificación de las cuentas;
- Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan los datos de entrada y el grado de agregación de estos datos.

Dominio o universo del discurso contable²⁶

Todo ello nos permite con mayor precisión definir el dominio o universo del discurso contable. Los componentes que lo integran incluyen todos los objetos, hechos personas o reflexiones que intervienen en la interrelación informativa sobre actividades, hechos, transacciones socioeconómicas que procuran medir el cumplimiento de metas en diversos niveles dentro de las organizaciones sociales y entre las mismas.

De ello se desume que:

1. La Contabilidad estudia todos los fenómenos que ocurren en las organizaciones sociales con la intención de ir brindando información sobre cumplimiento de metas organizaciones no exclusivamente económicas y no exclusivamente en forma cuantitativa;
2. No se ocupa solamente de fenómenos económicos porque los objetivos de las personas y de los entes no son exclusivamente económicos;
3. Puesto que las personas y las organizaciones no pueden decidir exclusivamente sobre la base de datos del pasado y del presente y necesitan contar con estimaciones sobre el futuro, la disciplina elabora distintos tipos de informes basados en distintos tipos de modelos;
4. Los sistemas contables particulares, que producen Estados Contables y otro tipo de informes son solamente una parte del dominio o universo del discurso contable;
5. Todos los individuos que participan en el proceso de recolección de datos, en su elaboración y en el diseño y producción de informes (inclusive aquellos que se ocupan de la eventual fijación de normas para su diseño y determinación de contenidos) así como en el análisis de estos productos y su revisión (incluyendo la evaluación de la confiabilidad de los procesos subyacentes) constituyen elementos a considerar en el dominio contable;

²⁶ En esta subsección se sigue a Carlos Luis García Casella and María del Carmen Rodríguez de Ramirez, *op. cit.*, Capítulo II.

6. La Contabilidad no está vinculada exclusivamente al principio de dualidad que solamente abarca a aquellas transacciones de suma cero: no necesariamente todas las transacciones (en sentido amplio) implican que no haya pérdida o ganancia de valores o contenidos;
7. La Teoría Contable no puede reducirse a una mera y exclusiva Teoría de la Medición puesto que la disciplina debe considerar elementos tales como los emisores, usuarios y reguladores cuyas conductas resultan determinantes en los procesos de producción de información y en su análisis así como en el control y en la toma de decisiones;
8. La Contabilidad también se ocupa del diseño de sistemas contables macro y micro que no se reducen a medición, pues incluyen tanto la interpretación de los datos o de la información como los procesos vinculados a su comunicación eficaz;
9. Las mediciones contables no se expresan exclusivamente en términos cuantitativos monetarios sino que abarcan tanto mediciones cuantitativa no-monetarias como cualitativas.

3. Interrelaciones entre Contabilidad y Gobierno Corporativo

En la presente sección se analiza el rol que juega la información contable en relación con los sistemas de gobierno corporativo. Dada la relativa escasez de estudios sobre gobierno corporativo (GC) en nuestro país y, en mayor medida aún, sobre su relación con la información contable (IC), el objetivo no es representar aquí esta relación exhaustivamente, sino contribuir a plantear la cuestión e intentar demostrar la solidez de la producción académica sobre el tema a nivel internacional.

¿Qué relación tiene, entonces, la información contable con el concepto de gobierno corporativo, definido previamente? Esta relación abarca los dos roles que la perspectiva de economía de la información le asigna a la contabilidad. En su rol para la facilitación de decisiones, los informes contables proveen información que afecta las creencias de los tomadores de decisión acerca de las consecuencias de sus acciones, y la información proyectada puede ser utilizada para representar las consecuencias predichas. En su rol de influenciadores de las decisiones, los informes contables anticipados correspondientes a las consecuencias de las acciones de cierto tomador de decisiones

pueden influenciar la elección de sus acciones (particularmente, si su compensación futura se verá influida por esos informes)²⁷.

En este sentido, la información contable se constituye como un input relevante –en algunos casos, imprescindible– para el funcionamiento de los sistemas de gobierno corporativo; en particular a través del uso de la información contable por parte de los mecanismos de control de tales sistemas.

En términos abstractos, se pueden concebir las siguientes relaciones entre contabilidad y gobierno corporativo:

- Relaciones entre características del sistema contable y características del sistema de gobierno corporativo adoptado;
- Relaciones entre características del output del sistema contable (la información contable) y características del sistema de gobierno corporativo adoptado:
 - o Su calidad; y/o
 - o Su cantidad (alcance/amplitud).

Hay que notar que las relaciones planteadas pueden presentar influencia –o causalidad– bidireccional. Es decir, es concebible, por ejemplo, que ciertas características del sistema de información contable determinen –al menos en parte– las características del sistema de gobierno corporativo adoptado; pero, a su vez, que este último determine –de nuevo, al menos parcialmente– las características de aquel. Asimismo, es posible –de hecho, se presenta usualmente– que las relaciones entre IC y GC estén afectadas por variables no observables que estén relacionadas, a su vez, tanto con IC y como con GC. En el primero de estos casos se habla de causalidad simultánea, mientras que en el segundo se habla de heterogeneidad inobservable²⁸.

²⁷Peter O. Christensen and Gerald Feltham, *Economics of Accounting - vol. I Information in Markets*, Springer Series in Accounting Scholarship (New York: Springer, 2002), p. 1.

²⁸ Philip Brown, Wendy Beekes, and Peter Verhoeven, "Corporate Governance, Accounting and Finance: A Review", *Accounting & Finance* 51, no. 1 (2011), p. 105.

Esta situación tiene consecuencias para la investigación contable empírica, dificultando la evaluación de los resultados obtenidos si es que no se corrigió por su existencia²⁹.

En el período reciente, se puede conceptualizar una convergencia –al menos hasta cierto punto– de diferentes ideas que venían desarrollándose en paralelo y que ahora lo hacen integradamente. Por un lado, la convergencia de los vectores de emisión de información contable económico-financiero, social y ambiental en lo que se ha dado en denominar emisión de información sustentable (corporate sustainability disclosure)³⁰. Por otro lado, la incidencia del concepto de sustentabilidad en la creación de valor³¹, y su consiguiente necesaria imbricación en la estrategia organizacional. Finalmente, la noción de que el sistema de gobierno corporativo de la organización es vital para la consecución de estos procesos³².

4. Conclusiones

El presente trabajo consiste en una introducción a las interrelaciones entre Contabilidad y Gobierno Corporativo. En tal sentido, antes de definir el Gobierno Corporativo, se centra en su fundamentación, la cual proviene de la Teoría de la Firma. Se plantea que muchas de las tensiones y aparentes contradicciones que se pueden encontrar en el campo del Gobierno Corporativo se deben a perder de vista que es necesario contar con teorías científicas que fundamenten de modo coherente y sistematizado el enfoque adoptado. Se considera que la Teoría de la Firma provee una solución a dicho problema: en la medida en que se parta de una conceptualización sólida de la empresa, es posible deducir de ella relaciones entre los agentes que dependan del contexto donde se desarrollen.

Posteriormente se realiza una breve descripción del enfoque epistemológico contable al que se suscribe. Esta sección es la que cuenta con el menor desarrollo debido a que se considera que es

²⁹David F. Larcker and Tjomme O. Rusticus, "On the Use of Instrumental Variables in Accounting Research", *Journal of Accounting and Economics* 49, no. 3 (2010).

³⁰Giovanna Michelon and Antonio Parbonetti, "The Effect of Corporate Governance on Sustainability Disclosure", *Journal of Management and Governance* 16, no. 3 (2001).

³¹ Rob Gray, "Social, Environmental and Sustainability Reporting and Organisational Value Creation?", *Accounting, Auditing & Accountability Journal Acc Auditing Accountability J* 19, no. 6 (2006). Carol A. Adams and Carlos Larrinaga-González, "Engaging With Organisations in Pursuit of Improved Sustainability Accounting and Performance", *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 20, no. 3 (2007).

³² Marc J. Epstein and Bill Birchard, *Counting What Counts - Turning Corporate Accountability to Competitive Advantage* (Cambridge, Massachusetts: Perseus, 2000), Chapter 3.

un tema que ha sido tratado extensivamente en los Encuentros, por lo que en este momento solo se intenta mencionar la tradición a la que se adhiere.

Finalmente, se estudian las interrelaciones entre Contabilidad y Gobierno Corporativo. En términos abstractos, se pueden concebir las siguientes relaciones entre contabilidad y gobierno corporativo: Relaciones entre características del sistema contable y características del sistema de gobierno corporativo adoptado; Relaciones entre características del output del sistema contable (la información contable) y características del sistema de gobierno corporativo adoptado: su calidad; y/o su cantidad (alcance/amplitud).

Bibliografía

- Adams, Carol A. and Carlos LarrinagaGonzález, "Engaging With Organisations in Pursuit of Improved Sustainability Accounting and Performance", *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 20, no. 3 (2007).
- Apreda, Rodolfo, The Semantics of Governance, *University of CEMA Working Papers Series*, number 245, September 2003.
- Arrow, Kenneth J. "Foreword." In *Markets, Firms and Hierarchies*. New York: Oxford University Press, 1999.
- Bainbridge, Stephen M. "Director Primacy." UCLA School of Law *Law-Econ Research Paper* No. 10-06.
- Baron, James and David Kreps, *Strategic Human Resources* (New York: John Wiley & Sons, 1999).
- Brown, Philip, Wendy Beekes, and Peter Verhoeven. "Corporate Governance, Accounting and Finance: A Review." *Accounting & Finance* 51, no. 1 (2011): 96-172.
- Cadbury, Adrian. "Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance." (1992).
- Christensen, Peter O., and Gerald Feltham. *Economics of Accounting - I Information in Markets*. Vol.I, *Springer Series in Accounting Scholarship*. New York: Springer, 2002.
- Coase, Ronald H., "The Federal Communications Commission", *Journal of Law and Economics* 2:2, (1959).
- Coffee, John C., Jr. *Gatekeepers - the Professions and Corporate Governance*, *Clarendon Lectures in Management Studies*. New York: Oxford University Press, 2006.
- Du Plessis, Jean Jacques, Anil Hargovan, and MirkoBagaric. *Principles of Contemporary Corporate Governance*. Melbourne: Cambridge University Press, 2011.
- Epstein, Marc J., and Bill Birchard. *Counting What Counts - Turning Corporate Accountability to Competitive Advantage*. Cambridge, Massachusetts: Perseus, 2000.

- Fronti de García, Luisa, and Carlos Luis García Casella. *El Sistema Contable De Gestión Ambiental Ante El Cambio Climático*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2009.
- García Casella, Carlos Luis, and María del Carmen Rodríguez de Ramirez. *Elementos Para Una Teoría General De La Contabilidad*. Buenos Aires: La Ley, 2001.
- Goodhart, Charles A. E., *Regulating the Regulator—An Economist's Perspective on Accountability and Control*, in REGULATING FINANCIAL SERVICES AND MARKETS IN THE TWENTY FIRST CENTURY, Portland, Hart, 2001.
- Gray, Rob. "Social, Environmental and Sustainability Reporting and Organisational Value Creation?" *Accounting, Auditing & Accountability Journal Acc Auditing Accountability J* 19, no. 6 (2006): 793-819.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. "Investor Protection and Corporate Governance." *Journal of Financial Economics* 58, no. 1-2 (2000): 3-27.
- Larcker, David F., and Tjomme O. Rusticus. "On the Use of Instrumental Variables in Accounting Research." *Journal of Accounting and Economics* 49, no. 3 (2010): 186-205.
- Larcker, David F., and Brian Tayan, *Corporate Governance Matters – A Closer Look at Organizational Choices and Their Consequences*, New Jersey: FT Press, 2011.
- Letza, Steve, Xiuping Sun, and James Kirkbride. "Shareholding Versus Stakeholding: A Critical Review of Corporate Governance." *Corporate Governance: An International Review* 12, no. 3 (2004): 242-62.
- Mäntysaari, Petri. *Organising the Firm - Theories of Commercial Law, Corporate Governance and Corporate Law*. Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2012.
- Michelon, Giovanna, and Antonio Parbonetti. "The Effect of Corporate Governance on Sustainability Disclosure." *Journal of Management and Governance* 16, no. 3 (2001): 477-509.
- Oecd Principles of Corporate Governance*. Paris: OECD, 2004.
- Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. "A Survey of Corporate Governance." *Journal of Finance* 52, no. 2 (2006): 737-83.
- Tirole, Jean. "Corporate Governance." *Econometrica* 69, no. 1 (2001): 1-35.
- Williamson, Oliver E. "Corporate Finance and Corporate Governance." *The Journal of Finance* 43, no. 3 (1988): 567-91.
- . "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead." *Journal of Economic Literature* XXXVIII, no. September 2000 (2000).