

rimientos de capital sobre ciertas actividades, así como la fijación de buffers adicionales de capital. Adicionalmente se endurecen las condiciones para la emisión de títulos híbridos.

- Identificación de entidades sistémicas globales y locales. Aquellas entidades que por su tamaño se identifican como lo suficientemente grandes para afectar a la economía global o local, tendrán que mantener buffers adicionales de capital.

— Nuevos requerimientos de Liquidez:

- Se definen ratios que condicionan la cantidad de recursos líquidos que las entidades tienen que mantener en su balance para hacer frente a escenarios de estrés de liquidez. Estos ratios contemplan situaciones de liquidez a corto plazo (LCR), o a largo plazo (NSFR).

— Normativa de Resolución.

- El proyecto de Directiva Europea sobre resolución de bancos contempla aspectos como la prelación de pasivos y su capacidad de absorción de pérdidas o "Bail-in" en un proceso de resolución o liquidación de bancos, antes de dar acceso a los fondos europeos de rescate, fijando unos porcentajes mínimos de recursos propios y deuda subordinada. Este esquema de absorción de pérdidas supone en la práctica que ciertos instrumentos clave de financiación, como los bonos simples o los depósitos superiores a cien mil euros, tengan un carácter subordinado, por lo que el acceso a esta necesaria fuente de financiación es previsible que se encarezca sensiblemente.

— Estructura de los Grupos Bancarios.

- Distintas iniciativas, todas conocidas con el nombre del regulador que las patrocina (Volker en USA, Vickers en UK, Liikanen en la UE), buscan separar las actividades de la banca comercial o de retail de las de la banca de inversión.

Todas estas iniciativas, junto con la propia idiosincrasia regulatoria de cada geografía, las iniciativas de la ley Dodd Frank en USA, que viene a limitar entre otras cosas el cobro de comisiones, y nuestra realidad nacional, con el aumento de la contribución al Fondo de Garantía de Depósitos o la eliminación de las cláusulas suelo, están definiendo una nueva realidad para el desarrollo de la actividad financiera.

A estas iniciativas regulatorias se une el proyecto del nuevo modelo de provisiones contables del IASB, que abandona el modelo contable basado en el reconocimiento de las pérdidas una vez que éstas se han producido (IAS 39) hacia un modelo basado en la constitución de provisiones según la expectativa de pérdida (IFRS 9), lo que en la práctica supondrá, en un primer momento el reconocimiento de un mayor nivel de provisiones, y de forma permanente una anticipación al cambio de ciclo vía reconocimiento de la pérdida latente en el momento de constitución de la operación. Los motivos del IASB están en línea con el resto de reguladores, consideran que el IAS 39 reconocía provisiones "too little and too late". Este nuevo modelo para el reconocimiento de provisiones, implica un grado de solapamiento con los buffers anticíclicos de capital contemplados en Basilea III, por lo que una vez más, se considera necesaria la coordinación entre la Contabilidad y la Regulación Financiera.

Este nuevo marco regulatorio va a presionar los márgenes de la industria financiera y por lo tanto va a suponer una disminución del ROE, haciendo más difícil el acceso a nuevo capital en los mercados financieros.

Ante esta nueva realidad, la industria financiera ha de enfrentarse a una necesaria mejora de su estructura de costes, mejorando su eficiencia y reduciendo su infraestructura.

Como consecuencia necesaria de la nueva realidad, el crédito a las familias, instituciones y sectores productivos va a cambiar. El proceso industrial de gestión y transformación del riesgo que la industria financiera realiza, va a incorporar mayores costes de transformación que necesariamente han de ser compartidos.

Vamos por lo tanto a asistir en estos próximos años, una vez normalizado el apalancamiento de nuestra economía y una vez que el mapa bancario español esté consolidado, a una situación dónde el acceso al crédito va a resultar un recurso más caro y selectivo a cambio de una mayor solvencia del sistema financiero. Las empresas tendrán que gestionar sus estructuras financieras con esta nueva realidad. El crédito retornará sin duda, pero tendrá nueva fisonomía.

.....

Rafael Bautista Mesa
Horacio Molina Sánchez
Jesús N. Ramírez Sobrino
Profesores de Universidad Loyola Andalucía

La reforma del marco conceptual del IASB

1. Introducción

El IASB acaba de editar un *Discussion Paper* con el objetivo de revisar el marco conceptual. La intensa labor regulatoria del IASB en la última década y los casi 25 años de existencia del actual marco conceptual han puesto de manifiesto la necesidad de una reforma, de manera que este documento pueda seguir siendo una sólida herramienta que dote de coherencia intelectual a la emisión de normas, así como a la interpretación de los principios subyacentes en las mismas.

En 2004, el IASB y el FASB acordaron iniciar este proceso de revisión en el marco del proyecto de convergencia entre ambos organismos. Este trabajo conjunto se planificó en ocho etapas y ha dado como resultado la emisión de dos capítulos. El primero de ellos se dedicaba a los objetivos de la información financiera con propósito general, mientras que el segundo se destinó a describir las características de la información financiera, las hipótesis básicas y las restricciones. Ambos capítulos plasman la superestructura conceptual a partir de la cual se han de desarrollar los conceptos más operativos del marco.

En los últimos años, tanto el IASB como el FASB se han visto envueltos en una intensa agenda reguladora, en gran medida demandada por el G-20, que les llevó a suspender el trabajo sobre el marco conceptual. Sin embargo, esta labor de emisión de nuevas normas ha puesto sobre la mesa la necesidad de revisión del marco para poder dotar de consistencia conceptual a las revisiones de normas y a las nuevas normas que se estaban planteando. El IASB, tras el proceso debido de consulta sobre su agenda, decidió en 2012 reiniciar los trabajos sobre el marco conceptual pero, esta vez, como un solo documento que dote de visión general a todo el documento. El alcance del trabajo es actualizar el marco actualmente vigente, por lo que no se plantea como una obra *ex novo*, por lo que los trabajos realizados conjuntamente con el FASB se mantendrán previsiblemente; no obstante, el IASB asume que si como consecuencia de este trabajo se observa la necesidad de revisar los capítulos anteriormente emitidos, se revisarían.

El documento propone novedades en las definiciones, dedicando un espacio significativo a la distinción entre pasivo y patrimonio. Por otra parte, el concepto de probabilidad queda eliminado de las

decisiones de reconocimiento para integrarse en las de medición. Asimismo, se incorporan criterios para la baja de elementos que no se incluían en el anterior marco de conceptos. Otra cuestión significativa en el *Discussion Paper* es el debate sobre las partidas de ingreso y gasto de patrimonio, cuándo han de surgir, el reciclaje a resultados y cómo se deben presentar. Finalmente, el documento aborda algunas mejoras a introducir en los capítulos ya emitidos en 2010, la necesidad de especificar la unidad de cuenta para el reconocimiento o medición en determinadas normas o la consideración del concepto de modelo de negocio.

En este artículo presentamos las novedades que afectan a las definiciones de activo y pasivo, con especial incidencia en la distinción entre pasivo y patrimonio neto; a continuación presentaremos las novedades en cuanto a reconocimiento y bajas, para finalizar con las cuestiones relativas a la medición.

2. Los cambios en las definiciones de los elementos

Las principales novedades en el campo de las definiciones se producen en los dos conceptos angulares: la definición de activo y de pasivo.

Las dos críticas principales a la definición de activo y pasivo son: a) que se volcaban en el efecto sobre los beneficios económicos futuros en lugar de hacerlo en el concepto de recurso, para los activos, o en el de obligación, en el de los pasivos, y b) que la inclusión del término flujos de efectivo **esperados** podría considerarse equivalente a unos de los requisitos del reconocimiento que requiere que los flujos de efectivo sean **probables**.

La solución que propone el IASB es dejar las definiciones sin estas referencias explícitas. Activo se definiría como “*un recurso económico actual controlado por la entidad como consecuencia de sucesos pasados*”; mientras que pasivo como “*una obligación actual de la entidad a transferir un recurso económico como consecuencia de sucesos pasados*”. (IASB, 2013.2.11).

2.1. La definición de activo

La definición de activo subraya la naturaleza de recurso económico, frente a los beneficios que genera el recurso. La definición de recurso económico hace referencia a la capacidad, no la expectativa, de generar los beneficios económicos. En este punto, la definición propuesta se separa de la actual del IASB pero mucho más de la del FASB que comienza “activo son beneficios económicos futuros...” (Statement of Financial Accounting Concepts 6.25). Operativamente, esta definición implica que en una opción de compra el activo es el derecho a adquirir el subyacente y no este último. Igualmente, el recurso económico no es el objeto físico, sino el derecho a obtener sus beneficios económicos, por lo que el recurso económico existe aunque sólo se controle por un periodo limitado de tiempo o sólo se controlen algunos de los beneficios económicos que genere (por ejemplo, se controle el derecho de uso, pero no el derecho a venderlo o a darlo en prenda o hipoteca). Esta reflexión del IASB dota de soporte conceptual a las avanzadas reformas en materia de arrendamientos.

El segundo elemento relevante de la definición es la referencia al control del recurso. La propuesta es que “una entidad controla un recurso económico si tiene la capacidad actual de dirigir el uso del recurso económico para obtener beneficios económicos que fluyan hacia ella” (IASB, 2013, 3.23). Por una parte, el control supone la capacidad para apropiarse de los beneficios económicos y soportar el riesgo de no recuperar la inversión realizada en el activo y, por otra parte, la capacidad para dirigir el activo, que no su gestión, que puede ser encargada a un tercero. Así, por ejemplo, en las relaciones entre agente y principal, ambos elementos deben estar presentes.

Esta definición no requiere que se controlen sustancialmente todos los beneficios que vaya a generar el recurso, pues esta decisión se

debe adoptar al nivel de cada norma concreta; por ejemplo, los ingresos se generarían cuando se hayan transferido sustancialmente todos los beneficios económicos.

Por el contrario, nos parece más cuestionable la necesidad de mencionar la referencia a los sucesos pasados, pues si no ha habido un hecho pasado no se puede controlar actualmente el activo o el pasivo.

2.2. La definición de pasivo

La definición de pasivo se centra en la existencia de una obligación actual y en el sacrificio de recursos económicos derivada de la misma. *A sensu contrario*: a) no existe una obligación cuando la entidad tiene el compromiso de entrega de recursos en el futuro si surge, antes o al mismo tiempo, el derecho a recibir otros recursos por igual o superior importe (por ejemplo, en los contratos ejecutorios), y b) tampoco existe una obligación cuando la obligación se puede satisfacer emitiendo instrumentos de patrimonio propios como “moneda”, ya que no se produce una transferencia de recursos (los instrumentos de patrimonio propios son recursos para terceros pero no para el emisor).

Existen dos temas importantes en cuanto a las obligaciones. El primero es la delimitación del término obligación y el segundo es su delimitación de los fondos propios.

a) El concepto de obligación

El *Discussion Paper* aborda varios temas controvertidos: por un lado, el concepto de obligación actual para lo que trae a debate si las obligaciones constructivas y las obligaciones inducidas por circunstancias económicas (*economic compulsion*) son pasivos. Por otro, la circunstancia de haber surgido como consecuencia de sucesos pasados lleva a analizar las obligaciones condicionadas a hechos futuros.

Las obligaciones constructivas surgen porque la entidad genera las expectativas de asumir ciertas responsabilidades aunque jurídicamente no sean exigibles y, consecuentemente, la entidad puede rechazar el sacrificio de recursos económicos. Sin embargo, la omisión de estas obligaciones empeora la calidad de las estimaciones de flujos de efectivo futuros. Por otra parte, las obligaciones inducidas por circunstancias económicas no son obligaciones contraídas pero es previsible que a la entidad le interese incurrir en ellas. Nuevamente, el criterio que guía al IASB en su posicionamiento preliminar en el *Discussion Paper* es que la incorporación de estas obligaciones ofrece una información más relevante para el usuario a la hora de determinar los flujos de efectivo futuros. Una solución equivalente le confiere el IASB a las cláusulas sin viabilidad económica, para las que prescribe que, analizándolas en función del fondo del contrato y no la forma, se omitan si no contribuyen a formular una mejor estimación de los desembolsos futuros. En todos los casos, observamos cómo el IASB se ha alejado de una concepción estricta del término obligación, incorporando algunos casos en los que la entidad puede legalmente rehusar el desembolso de efectivo en el futuro.

El segundo tema que abre la definición de pasivo es la consideración de ciertos hechos futuros que puedan influir en las obligaciones actuales. La entidad puede controlar o no los hechos futuros. Los que están más allá del control de la entidad son claramente obligaciones cuyo importe es contingente (un litigio, un contrato de alquiler indexado a un índice de referencia). Para los que puede controlar, las opciones que se plantea el *Discussion Paper* van: a) desde una visión muy estricta en la que sólo se consideran obligaciones cuando ya se han materializado todas las condiciones; b) una segunda en la que las condiciones son prácticamente incondicionales y, por

tanto, no puedan ser evitadas, y c) una muy relajada en la que el hecho que crea la obligación es suficiente aunque existan condiciones que hay que estimar (por ejemplo, es preciso estimar los pagos variables en alquileres vinculados al uso del activo). Una vez más, el IASB se alinea con la visión que aporta información más relevante de cara a la estimación de flujos futuros, situándose entre los dos últimos enfoques y rechazando el primero.

La incorporación de las obligaciones, pendientes del cumplimiento de condiciones que controla la entidad, subraya la preeminencia de los flujos de efectivo que se derivarán sobre el concepto de obligación. Esto nos parece contradictorio con la eliminación en las definiciones de activo y pasivo de la referencia a los flujos de efectivo que se derivan de ellos.

b) La distinción entre pasivo y patrimonio neto

La separación entre pasivo y patrimonio neto es un tema recurrente en la agenda del IASB y del FASB. En 2007, se emitió un *Preliminary Views* que no concluyó en documento por la complejidad. En este tema, el *Discussion Paper* reconoce la dificultad para emitir un criterio basado en principios y que no se someta a reglas como las actualmente vigentes. El debate gira en torno a si debe primar la teoría del propietario o la de la entidad en torno al concepto de patrimonio. Así, el *Discussion Paper* plantea dos alternativas: a) un enfoque centrado en una definición estrecha de patrimonio y b) un enfoque que gire en torno a una visión estricta del concepto de obligación.

Bajo el primer enfoque, solamente los instrumentos de patrimonio emitidos por la matriz serían patrimonio, el resto se considerarían obligaciones. Este enfoque se fundamenta en la teoría del propietario considerándose sólo patrimonio el interés de los tenedores de los instrumentos con un interés más residual.

Por el contrario, el segundo enfoque identifica las obligaciones que tiene la entidad y el resto de la financiación sería patrimonio. En este grupo se incluyen las obligaciones de entrega de instrumentos de patrimonio, distinguiéndolos en función de su nivel de responsabilidad en las pérdidas de la entidad. Según el IASB, este enfoque se alinea mejor con la definición de pasivo, resultando consistente con el mismo tratar los intereses minoritarios como patrimonio; asimismo permite la presentación en el estado de cambios en el patrimonio de los diferentes tipos de instrumentos de patrimonio.

3. La incertidumbre en las decisiones de reconocimiento y medición

La cuestión de la incertidumbre se analiza en detalle en el *Discussion paper*, distinguiendo dos tipos: a) la incertidumbre en cuanto a la existencia de los elementos, y b) la incertidumbre en cuanto al resultado de los elementos. El primero afecta a la propia existencia del elemento; se presenta en pocos casos, como los mencionados en el caso de los pasivos (obligaciones constructivas y las obligaciones en las que existe un incentivo económico a incurrir en ellas), y se deberá definir en cada norma (IASB, 2013, 2.35.b). Por su parte, el segundo componente no es relevante en la definición de los elementos pues sólo se le exige la capacidad de generar flujos de efectivo. Este análisis de la incertidumbre resuelve una de las críticas a las definiciones que era la incorporación del término “flujos esperados de efectivo” y que impediría el reconocimiento como activo para el tenedor de ciertos tipos de opciones, dada la baja probabilidad de acabar generando un flujo de efectivo.

Resuelto que la incertidumbre no debe estar en el nivel de la definición, se plantea si incorporarla entre los criterios de reconocimiento; en cuyo caso es preciso superar un determinado nivel de probabilidad para ser reconocido un elemento o, por el contrario,

se resuelve en el nivel de medición por lo que se debería recurrir a valores esperados en sentido probabilístico.

3.1. El reconocimiento y la baja de los elementos

El *Discussion Paper* elimina el concepto de probabilidad de los requisitos para el reconocimiento de un elemento, proponiendo que sea al nivel de cada norma concreta donde el Consejo decida si el reconocimiento de un elemento ofrece información relevante, a un coste razonable y que representa fielmente lo que pretende medir. El criterio que propone es reconocer siempre que sea relevante, en términos de coste beneficio, y que la medición sea una representación fiel.

Por su parte, la baja de elementos patrimoniales encuentra en este *Discussion Paper* un espacio que no presentaba en el Marco conceptual. La decisión sobre el mantenimiento del elemento o la baja corresponde a cada norma concreta. En el caso de mantener el elemento cada norma debe decidir entre tres opciones posibles: a) una revelación reforzada de la transacción sin reconocer la baja de ningún elemento; b) presentar los derechos y obligaciones retenidos en una línea diferente de la original, o c) mantener el elemento reconocido en el estado de posición financiera y tratar los flujos como un crédito o un préstamo.

Si la decisión es darlo de baja, cada norma elegirá entre una baja total o una baja parcial y mantener el resto del elemento.

3.2. La medición de los elementos

La medición de los elementos es importante a la hora de dotar de relevancia a la información. El *Discussion paper* propone que la elección del criterio de valoración atienda a la forma en la que el elemento se va a convertir en flujos de efectivo, por lo que el IASB prefiere la coexistencia de diversos modelos de medición: modelo de precios actuales o el modelo de coste. Si el activo va a ser enajenado es más relevante una base de medición cuyo soporte sean precios actuales, mientras que si el elemento va a ser empleado en la actividad el modelo de coste permite determinar mejor el margen generado por el mismo.

Adicionalmente, el IASB recomienda emplear el mínimo número posible de bases de medición y tratar de evitar los cambios entre la medición inicial y la posterior que no sean necesarios. Por otra parte, el *Discussion Paper* dedica un epígrafe a las mediciones basadas en el descuento de flujos de efectivo cuando no exista un precio de mercado o no se consideren relevantes. El documento plantea si estas estimaciones de los flujos de efectivo deben abordarse desde la perspectiva del mercado o de la entidad. Los flujos de efectivo desde la perspectiva del mercado ofrecen información más fiable y más relevante si el destino de los elementos es ser negociados; por el contrario, la perspectiva de la entidad es más relevante cuando los activos van a ser usados por ésta, aunque advierte que este enfoque puede llevar a incluir en la estimación las sinergias con otros activos.

4. Epílogo

La reforma de las definiciones, criterios de reconocimiento y criterios de valoración del marco conceptual es una necesidad que se ha sentido para dar una respuesta consistente a los proyectos que están actualmente sometidos a debate. La intensa labor reguladora en los últimos 25 años, pero especialmente en los últimos años, ha puesto de manifiesto algunas de las debilidades, pero especialmente lagunas, del marco vigente. Éstas obligan a su reforma para que el marco conceptual siga siendo el punto de referencia que dota de consistencia lógica a toda la normativa. La consistencia lógica deriva en legitimidad y ésta en confianza para los usuarios de la información financiera.

El proceso se ha iniciado poniendo sobre la mesa muchos de los argumentos que se han utilizado en los debates normativos

recientes. Esta depuración de las decisiones concretas, en clave de principios, demuestra la primacía de estos últimos en el sistema contable del IASB. La propuesta de reforma del marco conceptual tiene más un aire de evolución que de revolución, surge más por adición y desarrollo que como consecuencia de una severa reforma en las definiciones, siendo previsible que dote de mejores herramientas en la labor reguladora en marcha y en la futura.

Esta evolución pone el acento en la relevancia de la información que se comunica. Así, en la definición de pasivo el concepto de obligación incorpora como tales aquéllas que muy previsiblemente la entidad incurrirá, dado que ayudará a estimar mejor los flujos de caja futuros; por su parte en las decisiones de reconocimiento se exige que la información incorporada aporte relevancia, o en las decisiones de medición la consideración de la forma como se va a convertir en efectivo para decidir la base de medición. Estos cambios son muestras inequívocas de esta preocupación por la relevancia.

Finalmente, la decisión del IASB de abordar la decisión de continuar esta tarea en solitario y con un carácter integral abre algunos interrogantes sobre el proyecto de convergencia con el FASB.

Bibliografía

IASB (2013): *Discussion Paper. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting.* <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf> [fecha de acceso 22 de julio de 2013].

Eduardo Bueno Campos

Catedrático de Economía de la Empresa
Vicerrector de Investigación y Desarrollo de UDIMA
Vicepresidente 1º de AECA

Valores y ética del emprendimiento innovador

“Somos lo que hacemos”.

Aristóteles (*Ética Nicomáquea* II, 1103b/26).

El contenido de este artículo breve, elaborado para el número especial de la Revista AECA, con motivo de la celebración de su XVII Congreso bajo el lema “Ética y emprendimiento: valores para un nuevo desarrollo”, se ha venido configurando en estos días del segundo trimestre del año como acumulación, convergencia e interrelación de las noticias y situaciones relativas a la situación actual de deterioro social, político y económico que sufre la sociedad europea en su conjunto y muy en especial la española, lo cual ha derivado en unas ideas y reflexiones consecuentes con el pensamiento crítico generado en estos años de la segunda década del siglo, en relación a la profunda crisis no ya económica, sino, sobretudo, de valores y de carácter institucional que asola especialmente la vida pública en España. Todo ello ha propiciado la vertebración de las ideas citadas, al hilo del lema mencionado, como pensamiento que relaciona la naciente necesidad de superar la actual crisis económica, su evidente recesión en comparación con otras áreas y regiones económicas, junto a la ineludible recuperación de los valores perdidos en la acción socio económica en estas últimas décadas, abrazando el término del siglo XX con el inicio del presente, en un intento de convencer en la necesidad que para volver a la senda del crecimiento económico es fundamental para alcanzar su desarrollo sostenible recuperar los valores éticos, como compromiso de recuperación democrática de la sociedad y como propuesta para un mejor funcionamiento y gobernanza de la misma en beneficio de los ciudadanos y las instituciones que la vertebran. En definitiva, en las páginas que siguen se procederá a relacionar dichos propó-

sitos utilizando la semántica de las palabras manejadas y la lógica argumental de sus significados en un juego sintáctico y, a veces, metafórico en el discurso que protagoniza este breve trabajo.

En consecuencia, se procede a relacionar los significados de las voces, de los conceptos que dan pie a la lógica argumental de este trabajo, comenzando con el papel que puede desempeñar el emprendimiento y la innovación, en su natural relación, como fuerzas generadoras de la actividad que se requiere para remontar con solvencia la crisis económica, en otras palabras; como la “capacidad creadora” que facilita el marco del desarrollo económico sostenible y la definición de un nuevo modelo de producción evolutivo, así como el diseño necesario de una nueva gobernanza de los agentes principales del sistema (AECA, 2008 y Bueno, 2012). Situación que obliga de manera tanto natural como de conveniencia estratégico-social a recuperar los valores perdidos durante la secuencia de burbujas habidas desde la crisis del petróleo de los setenta y ochenta (tecnológica, financiera, bancaria e inmobiliaria), causantes de la crisis y recesión actual. Ciclo perverso con conductas irresponsables de un “neoliberalismo” y un “fundamentalismo” del mercado alejados de principios y valores éticos tales como, la honestidad, la responsabilidad social, la confianza y la transparencia; es decir, una acción ausente de ética, como expresión de una conducta personal basada en los valores citados, lo que facilitará la credibilidad en las relaciones humanas, junto a una conducta institucional o de las organizaciones en la vida pública, que provocará la viabilidad de las relaciones sociales y permitirá la legitimidad de aquéllas. De no proceder de esta forma, hay que recordar lo indicado por Aristóteles en la cabecera del trabajo, es evidente que la relación entre acción y ética caracteriza el ser y el saber hacer de los diferentes agentes sociales; por lo que la conducta ética moderna, es una herencia de la sabiduría de la antigüedad que sigue iluminando con sus tradiciones y enfoques los caminos a seguir en la sociedad moderna, en una lógica de conocimiento inteligente (Varela, 1996) y su ausencia o no presencia como acción ejemplar de la actividad humana no hará factible la superación y eliminación de la corrupción, especial protagonista de la época actual.

Es evidente y ha sido constatado en el ciclo de burbujas comentadas y conducentes a la situación presente que la sociedad en general y muy especial la española está sumida en una ciénaga de corrupción, como resultado de las trampas, fraudes, engaños, evasiones, cohechos y mentiras que por uno u otro camino han ido alimentando a aquélla. Una realidad que lleva al descrédito de la clase política, protagonista del proceso y en convivencia con otros agentes económicos y sociales (siempre aleteando y provocando al poder para llevarlo a su interés), por la que se constituye una “alianza” para llevar a cabo negocios fraudulentos, ilegales y también inmorales, en la que los contratos pueden ser papel mojado; las promesas, puras palabras sin visos de cumplimiento y la calidad del servicio público una mera apariencia de asistencia, para favorecer el interés privado.

En suma, siguiendo ideas de Adela Cortina (1998) esta situación de no corregirse en un tiempo y forma adecuados “perjudican directamente a la persona, sea el ciudadano en el caso de la corrupción política, sea el cliente en el caso de la empresarial... Pero no es menos cierto que este paulatino descrédito de las instituciones no solo es inmoral, no solo es ilegal, sino que desmoraliza, roba el ánimo al medio y largo a la sociedad en su conjunto, y en una sociedad desanimada no puede emprenderse nada sólido”. En suma, de acuerdo con la autora anterior la corrupción, a modo de metástasis, va socavando y pudriendo los cimientos y los procesos sociales en los que se fundamenta una sociedad democrática moderna y solidaria. Una sociedad, que de la mano de los autores citados “neoliberales” y “fundamentalistas”, la ética ha dejado de tener presencia como pauta de conducta y como producto de primera necesidad, ya que