

informe en el que, tras examinar los estados financieros de 2011 de una muestra de empresas europeas cotizadas en 23 países, concluye que solamente unas pocas reconocen pérdidas por deterioro del fondo de comercio, lo que cuestiona si se realmente están reflejando el difícil entorno económico actual⁵; también se detecta que el nivel de información es pobre, ya que si bien se revela información sobre los aspectos más importantes del test de deterioro, tal y como exige la NIC 36, en muchos casos se trata de un texto estándar por lo que es de dudosa utilidad. Asimismo según señala el informe de Houlihan Lokey (2012) sobre adquisiciones y deterioro del fondo de comercio de las 600 mayores empresas europeas en el periodo 2007-2011, más del 70% del deterioro total del fondo de comercio en 2011 se reconoció en los sectores bancario y de telecomunicaciones⁶. Finalmente el reciente estudio de Amiraslani, latridis y Pope (2013) destaca que el nivel de control de aplicación de las normas (*enforcement*) del país influye en la oportunidad con la que se reconocen las pérdidas y en la calidad de los deterioros de valor reconocidos por las empresas, lo que conlleva diferencias en la calidad de la información suministrada⁷.

Reflexiones finales

A pesar de que la NIIF 3 impone el reconocimiento de fondo de comercio para todo tipo de combinaciones de negocios y NIC 36 la realización del test de deterioro, todavía no se ha abandonado por completo la idea de la amortización. Así en la NIIF para Pequeñas y Medianas Entidades se mantiene la amortización del fondo de comercio (sin perjuicio de reconocer el deterioro en caso de existir algún indicio), argumentándose que la complejidad del método general lo hace desaconsejable para estas entidades. Frente a esta solución de compromiso, cabe contraponer el cambio hecho en el PGC español de 2007 en el que se sustituyó la amortización por el deterioro de valor.

Como se ha expuesto anteriormente, la evidencia empírica no permite concluir que el uso que se está haciendo del test del deterioro sea el pretendido y sugiere un comportamiento no demasiado ético a la hora de reconocer las pérdidas. A lo anterior conviene añadir las palabras del presidente del IASB, quien en diversas intervenciones⁸ se ha referido a la vulnerabilidad del tratamiento del fondo de comercio a la manipulación contable y la necesidad de revisar las normas sobre el deterioro, ya que las empresas lo reconocen demasiado tarde. Todo ello resulta relevante ante la posible reforma en la NIIF 3 que se podría derivar del análisis de post-implementación que está en marcha⁹.

Esperamos que estos comentarios contribuyan a entender la situación actual, y proporcionen alguna luz sobre lo que puede suceder en la revisión de la normativa internacional.

Referencias bibliográficas

- AbuGhazaleh, N.M.; Al-Hares O., y Roberts, C. (2011). "Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence". *Journal of International Financial Management & Accounting* 22 (3): 165-204.
- Beatty, A., y Weber, J. (2006). "Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments". *Journal of Accounting Research* 44 (2): 257-288.

5 "ESMA report", January. Disponible en: <http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-02.pdf>

6 "The European Good will Impairment Study". Disponible en: <http://www.hllz.com/uk/press/insightsandideas/3408.aspx>

7 "Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe". Disponible en: <http://www.cass.city.ac.uk/research-and-faculty/centres/cefarr>

8 "The imprecise world of accounting", IAAER Conference. Amsterdam, 20 de junio de 2012; y "The concept of prudence: dead or alive?", FEE Conference on Corporate Reporting of the Future, Brussels, Belgium, 18 de septiembre de 2012. Disponible en <http://www.iasplus.com>

9 Puede verse el cuestionario del EFRAG de julio de 2012 que trata de proporcionar evidencia al respecto. "Questionnaire on goodwill impairment and amortization". Disponible en <http://www.efrag.org>

Chalmers, K.G.; Godfrey, J.M., y Webster J. C. (2011): "Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill?". *Accounting and Finance* 51: 634-660.

Cheng, C. S. A.; Ferris K. R.; Hsieh, S., y Su, Y. (2005): "The value relevance of earnings and book value under pooling and purchase accounting". *Advances in Accounting*, 21: 25-59.

Giner, B., y Pardo, F. (2007): "La relevancia del fondo de comercio y su amortización en el mercado de capitales: una perspectiva europea". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36 (134): 389-415.

Giner, B., y Pardo, F. (2013): *Goodwill impairment in the aftermath of the crisis: Do managers behave differently from the previous years?*. Paper presented at 36.th Congreso de la European Accounting Association.

Godfrey, J. M., y Koh, P. S. (2009): Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities. *Accounting and Finance* 49: 117-140.

Hamberg, M.; Paananen, M., y Novak, J. (2011): "The adoption of IFRS 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions". *European Accounting Review* 20 (2): 263-288.

Henning, S. L.; Shaw, W. H., y Stock, T. (2004): "The Amount and Timing of Goodwill Write-Offs and Revaluations: Evidence from U.S. and U.K. Firms". *Review of Quantitative Finance and Accounting* 23: 99-121.

Henning, S. L.; Lewis, B. L., y Shaw, W. H. (2000): "Valuation of the components of purchased goodwill". *Journal of Accounting Research*, 38 (2): 375-386.

Jarva, H. (2009). "Do firms manage fair value estimates? An examination of SFAS 142 Goodwill Impairments". *Journal of Business Finance & Accounting*, 36 (9&10), 1.059-1.086.

Ramanna, K. (2008). "The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting". *Journal of Accounting and Economics*, 45 (2-3): 253-281.

Ramanna, K., y Watts, R. L. (2012). "Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment". *Review of Accounting Studies* 17 (4): 749-780.

José Antonio Gonzalo Angulo

Catedrático de la Universidad de Alcalá

Información financiera país por país: su efecto en la transparencia y la equidad

En las líneas que siguen se pretende hacer una reflexión de la nueva tendencia de la información financiera referida a cada uno de los países donde operan las entidades multinacionales. La información consolidada, muy desarrollada y exigida en los mercados de capitales en las tres últimas décadas, ha sido un gran logro, pero también ha tenido el efecto pernicioso de suministrar sobre todo datos muy agregados de la entidad: ventas, gastos o beneficios de todos los negocios y países que constituyen la actividad de la multinacional.

Las obligaciones de publicar datos segmentados (por actividades o mercados geográficos) han sido sabiamente administradas por las empresas a las que afectaban. No solo dicen poco y son casi nada comparables entre sí, sino que cada vez vienen reguladas normas contables menos exigentes y más difusas, como por ejemplo la Norma Internacional de Información Financiera 8 *Segmentos de operación* (2006), que para alinearse con la normativa estadounidense rebajó las obligaciones de información sobre segmentos al mínimo.

El problema

En los primeros años del siglo se empezó a tratar, por parte de los gobiernos de ciertos países desarrollados, la conveniencia de contar con información acerca de los pagos que las empresas multinacionales hacían a cada uno de los gobiernos de los países donde operaban. El gobierno británico de Tony Blair impulsó la creación

de la *Extractive Industries Transparency Initiative* (EITI), un grupo de interés multilateral formado por gobiernos, compañías y asociaciones ciudadanas que propugna la publicación de informes empresariales sobre pagos a los gobiernos por actividades de la minería tradicional o la extracción de hidrocarburos.

Los principios de información que guían las actuaciones de la EITI (pueden verse en <http://eiti.org/eiti/principles>). Entre los mismos es destacable el que figura en undécimo lugar, afirmando que la declaración de pagos recomendada a las empresas debe comprender todas las actividades extractivas que se desarrollen en el país. Esta institución ha elaborado formatos estándar, plenamente verificables, para publicar esos informes, y más de una treintena de países productores de materias primas los han asumido.

Detrás de estas demandas estaban especialmente, los casos de soborno a funcionarios y la gestión fiscal de las empresas que les hacía “desviar” legalmente el pago de impuestos a unos países con fiscalidad más ligera (el caso más patente, aunque no tenga nada que ver con la minería, es Google, que domiciliado en Irlanda evita el pago de impuestos en muchos países con impuestos elevados sobre las ganancias, por la actividad que se desarrolla en ellos).

Tras los gobiernos, la sociedad civil y sus organizaciones han sido bastante activas en exigir información empresarial de flujos financieros con los gobiernos, buscando probablemente un cierto equilibrio en las relaciones entre la actividad de la empresa y los recursos que dejaba al país correspondiente, puesto que los pagos al gobierno forman parte del presupuesto y son, de alguna manera, recursos comunes a todos los ciudadanos del país.

Es el caso, por ejemplo, de la denominada *Financial Transparency Coalition*, integrada por asociaciones civiles interesadas en la transparencia de las empresas y representantes de casi sesenta gobiernos (España incluida), que declara trabajar “para abordar la opacidad del sistema financiero internacional, que crea desigualdades que afectan a miles de millones de personas” (www.financialtransparency.org) y declara que su *Task Force on Financial Integrity and Economic Development* emite recomendaciones sobre información para abordar los problemas sistémicos que impiden significativamente el desarrollo económico, buscando mejorar “sustancialmente” la transparencia y la rendición de cuentas a escala internacional.

En todo caso, la lucha contra la corrupción en las relaciones entre los gobiernos y las empresas que explotan recursos naturales normalmente controlados por el poder público (petróleo, gas, bosques y otras concesiones), ha hecho que la opinión pública se interesase por otro aspecto más general de la actividad empresarial, como es el equilibrio entre lo que la empresa obtiene del país y lo que aporta en términos de rentas, impuestos, pagos por licencias o materias primas extraídas, donaciones, etc.

Para juzgar la importancia de esta información hay que tener en cuenta que la mitad de la población de la Tierra vive en países poco o nada desarrollados cuya única riqueza son los recursos naturales (minerales, agua, bosques, petróleo, gas...). Las empresas de alcance global extraen esos recursos pagando por ellos poco y es frecuente que los gobiernos o los gobernantes utilicen los fondos obtenidos sin demasiado control, de manera que puede suceder que a los ciudadanos les llegue poco o nada por lo que las empresas se llevan de su territorio. De esta manera, la población de esos países continúa viviendo en la pobreza mientras que el mundo desarrollado se beneficia de precios muy razonables de productos básicos, de los que disfruta asumiendo un coste importante en términos de preservación de la desigualdad mundial.

La información por países como principio

La necesidad de información individualizada por países fue apoyada por los miembros del G-8 en su reunión de 2004, y desde entonces comenzó la discusión en los países más desarrollados

para exigir información sobre los pagos que sus empresas hacían a los gobiernos por actividades relacionadas con actividades extractivas. El grupo de gobiernos y entidades que está detrás de la EITI ha jugado un papel decisivo en la sensibilización de quienes podían decidir al respecto en países y organizaciones internacionales.

El principal espaldarazo vino dado por la promulgación de la Ley Dodd-Frank (julio de 2010) en los Estados Unidos. Básicamente la Ley imponía la información estandarizada por la EITI para las empresas extractivas (minerales, petróleo y gas natural) cotizadas en bolsa, de forma que anualmente informarán por gobierno extranjero, segmento de negocios y proyecto, los pagos realizados en concepto de impuestos, cánones, licencias, derechos de producción, bonificaciones y otras contraprestaciones significativas. Las reglas por las que se rige esta información fueron promulgadas por la *Securities and Exchange Commission* (SEC) en agosto de 2012. La Ley cita expresamente que la información debe estar en consonancia con las guías elaboradas por la EITI.

En la Unión Europea se ha desarrollado de forma paralela la necesidad de exigir información sobre pagos a gobiernos por actividades extractivas, pero la regulación, contenida en la Directiva 2013/34/UE, de 26 de junio, sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, que aparte de modificar y aglutinar las Directivas IV y VII sobre cuentas anuales y consolidadas, contiene disposiciones que obligan a los países miembros a establecer un régimen algo más amplio de información sobre actividades extractivas y forestales.

En efecto, hay notables diferencias entre la regulación estadounidense y europea, aunque estén en la misma línea los conceptos de pago exigidos, como puede verse en la tabla 1, y ambas regulaciones admitan las guías de la EITI descritas.

La primera de ellas es que el informe anual sobre pagos a gobiernos, extracomunitarios o de la Unión, a elaborar cubre también los pagos por explotación de bosques primarios (es decir, primigenios o autóctonos) junto con los derivados de la extracción mineral, de gas o de petróleo.

La segunda es que se refiere a empresas cotizadas, grandes empresas (que superen dos de los criterios siguientes: 20 M de euros de activo, 40 M de euros de cifra de negocios y 250 empleados) o entidades de interés público, entendiéndose como tales las cotizadas, las entidades de crédito, las de seguros y las que estén así definidas en la legislación del Estado miembro en razón de su actividad, tamaño y número de empleados.

La tercera diferencia es que la publicidad del informe anual a elaborar en el primer semestre del siguiente ejercicio con los pagos efectuados, que debe hacerse público por los procedimientos habituales para el resto de la información financiera empresarial.

Tabla 1
Obligaciones informativas de las empresas extractivas o madereras (Directiva 2013/34/UE)

	Concepto del pago (en metálico o en especie)
a)	Derechos sobre la producción
b)	Impuestos sobre los ingresos, la producción y los beneficios (salvo el IVA)
c)	Cánones
d)	Dividendos
e)	Primas de prospección inicial, descubrimiento y producción
f)	Licencias, alquileres, derechos de acceso y otras contraprestaciones por licencias y concesiones
g)	Pagos por mejoras de infraestructuras

Los pagos a consignar han de ser mayores de 100.000 euros y el informe debe ser elaborado solamente por la matriz última dentro de la UE, previendo la posibilidad de reconocimiento mutuo de informes equivalentes en otras jurisdicciones extracomunitarias, si el Estado miembro lo admite. La Directiva habla de forma genérica de que los Estados miembros establecerán sanciones por la falta de información obligatoria según la misma.

Como es habitual, los Estados de la Unión disponen de dieciocho meses para trasponer la legislación, por lo que la obligación no será efectiva hasta dentro de dos años, en el mejor de los casos.

La Directiva no habla de verificación de esta información en ninguno de sus apartados.

Pero hay más...

Es fácil adivinar que, como manifestaba el editorial de la *International Tax Review* (July/August 2012), que las grandes corporaciones no están cómodas con esta normativa, por lo sensible y compleja que puede resultar la información a suministrar. Algunos países receptores de los pagos pueden prohibir incluso la revelación de esta información, aunque en estos casos las guías EITI dicen que se mencione el país, sin obligar a aportar más datos.

Sin embargo, el movimiento en demanda de información por países (país por país, traduciendo literalmente del inglés) está demandando mucha más información con este detalle y la está exigiendo a muchas más empresas.

Probablemente la fuerza más reivindicativa viene de los movimientos ciudadanos que exigen conocer si los impuestos que pagan las grandes corporaciones a cada uno de los países están proporcionados a su grado de actividad, ya que sospechan que las inversiones en consultoría fiscal de esas empresas ahorran muchos gastos a sus clientes y privan a los países de los recursos que en justicia les corresponderían.

En ese sentido el movimiento internacional *Tax Justice Network* o Red Justicia Fiscal (www.taxjustice.net), formado por investigadores, economistas, periodistas y otros activistas dedicados a poner de manifiesto por diversos medios las maldades sociales de la tolerancia fiscal imperante en los países desarrollados, y en particular a luchar a favor de la desaparición de los paraísos fiscales.

En un completo estudio de PriceWaterhouseCoopers (2012) sobre las iniciativas a favor de la transparencia fiscal, Andrew Packman afirma que las contribuciones hechas por las empresas a las finanzas públicas de un país son esenciales para que los gobiernos promuevan objetivos de desarrollo económico y social, razón por la cual no es de extrañar que surjan movimientos que defiendan a la comunidad de prácticas insolidarias de las empresas, pertenezcan al sector que pertenezcan.

La localización, virtual o real, de actividades en otros países con menores cargas fiscales beneficia a los propietarios de las sociedades, y quizá a los administradores de las mismas, pero a costa de perjudicar a toda la sociedad, que por eso se moviliza en petición de información. Esta información permite calibrar la equidad de las prestaciones a la empresa en el país con las contraprestaciones que recibe el país en términos de pagos de impuestos.

La información fiscal por países se configura así como un elemento decisivo de imagen que la empresa tiene en cada uno de los territorios en los que opera. No obstante, la desagregación que se pretende en las iniciativas más desarrolladas va todavía más allá, puesto que trata de cubrir otros pagos.

Las compañías pueden no solo contribuir al Estado con los impuestos, sino a otros grupos sociales interesados en su actividad en

cada país. Los empleados, por ejemplo, pueden desear saber cómo son tratados en su país en relación con otros países (sueldos, horarios de trabajo, primas o bonos, fondos de pensiones, etc.). Los clientes o los proveedores pueden estar interesados en conocer si sus condiciones son comparables a las de otros en los distintos territorios en los que opera la empresa. Los ecologistas pueden querer comparar las medidas de seguridad y protección utilizadas en países en desarrollo frente a las de los países desarrollados.

Es posible que la desagregación por países vaya, en el futuro, mucho más allá del desglose de flujos con los gobiernos de los países en los que opera la empresa. A título de ejemplo sobre las demandas de información, otro editorial de la *International Tax Review* (2013) citaba una posible lista de informaciones: nombre de cada país en el que opera la corporación, identificación de todas sus compañías en el mismo y datos financieros que informen sobre cifras clave de actividad financiera (ventas, compras, gastos de personal, número de empleados, gastos financieros, beneficios antes de impuestos, cargas fiscales y coste histórico y valor actualizado de los activos).

Esta obligación alcanzaría a todas las multinacionales, y no solo a las que explotan recursos naturales, sino también a las farmacéuticas, químicas, siderometalúrgicas, financieras, eléctricas, de telecomunicaciones o de cualquier otro sector de actividad económica.

Es imprescindible ver en este movimiento, todavía incipiente pero sólido, un intento de exigencia de responsabilidad social por parte de grupos y movimientos arraigados en la sociedad, que pueden proceder de distintas tendencias políticas, pero tienen un mismo objetivo relacionado con la exigencia de equidad, país por país, a las grandes corporaciones, de forma que retornen a las diferentes colectividades que mantienen su actividad lo que en justicia les pertenece.

Conclusión: equidad más allá de la responsabilidad social

La exigencia de información por países puede confundirse con una manifestación más de la responsabilidad social de las empresas (RSE). Pero esa forma de calificarla es bastante errónea, porque no nace de las empresas sino de otros movimientos sociales que exigen información para juzgar a la propia entidad. La responsabilidad social corporativa nace de la empresa, no de la sociedad, y trata de conformar a ciertos grupos de interés sin dejarles participar en sus decisiones, como si la entidad empresarial tuviera una faceta caritativa en la que fundamentar o justificar su imagen comercial.

En su lugar, la información por países es una exigencia que ha partido de la sociedad y de movimientos cívicos, aunque haya sido asumida por ciertos gobiernos, y su intención final no es dejar a la empresa en buen lugar o modificar sus hábitos fiscales, sino cambiar la propia sociedad a través de la transparencia de datos fundamentales para los ciudadanos, que a su vez pueden o no serlo para los accionistas.

En lo que todos los movimientos analizados coinciden es en que el objetivo final tiene que ver básicamente con la equidad, de modo que pueda situarse en una balanza lo que la sociedad da a la empresa y lo que recibe de esta, y un escenario apropiado para verlo es la información de lo que hace en cada país. Si estos movimientos tienen éxito, las empresas tendrán que justificar por qué rebajan la protección social de los trabajadores en un país o porqué desvían rentas e inversiones a paraísos fiscales.

Es posible que este objetivo tarde muchos años, en especial si los gobiernos y los reguladores de información no ayudan, pero la información que se puede suministrar es muy relevante. Puede poner de manifiesto, por ejemplo, políticas discriminatorias entre países, transferencias de recursos de unos territorios a otros, desvío de resultados hacia jurisdicciones fiscales menos rigurosas, etc.

Es preciso remarcar que esta información, para tener visos de credibilidad, debe estar verificada por expertos independientes: de otra manera será un juguete en las manos interesadas de los administradores, que lo utilizarán según convenga a sus intereses.

En definitiva, al tratar de la información desglosada por países se está hablando de equidad, que es un concepto que afecta a los ciudadanos, no de responsabilidad de las empresas, algunas de las cuales han demostrado poca sensibilidad hacia los países de los que sacan los beneficios.

BIBLIOGRAFÍA

Schewiller, Th., y Symons, S. (2009): "Corporate responsibility and paying tax". *The OCDE Observer* Dic.-Ene.: 276-277.

PriceWaterhouseCoopers (2012): *Tax transparency and country-by-country reporting*, agosto. Disponible en [http://www.pwc.com/en_GX/gx/tax/publications/assets/pwc-tax-transparency.pdf] (acceso el 31 de agosto de 2013).

International Tax Review (2012): *The tide turns towards country-by-country reporting*, julio-agosto.

International Tax Review (2013): *Information sharing: How and why it is increasing*, febrero.

Belén Goñi Alegre

Directora general del think tank Institución Futuro (www.ifuturo.org) y autora del informe "Emprendimiento 360°. Cómo fomentar el espíritu emprendedor desde todos los frentes", accesible en <http://goo.gl/5J1iJX>

El emprendimiento, responsabilidad de todos

El emprendimiento está de moda. No hay político que no mencione la importancia de la creación de nuevos negocios para salir de la crisis y continuamente vemos a nuestro alrededor iniciativas parlamentarias defendiendo su necesidad y tratando de promoverlo. El Gobierno central ha aprobado recientemente la Ley del Emprendedor y a nivel europeo, y también se está elaborando un plan de acción para el emprendimiento. A todo ello habría que sumar la proliferación de documentos e informes sobre esta materia y diversas iniciativas a lo largo y ancho de nuestra geografía en las que educadores, empresarios o medios de comunicación ponen en marcha iniciativas para fomentar el emprendimiento.

Pero *¿qué es el emprendimiento?* Muchos de los trabajos mencionados anteriormente consideran que el emprendimiento consiste en poner en marcha nuevos negocios y sin duda los que lo hacen son emprendedores, pero, ¿solo ellos lo son? Según la RAE emprender es "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro" Y es que emprendedores no son sólo aquellos que crean empresas, sino todos aquellos capaces de generar ideas y poner en marcha nuevos proyectos en cualquier ámbito. El empresario o trabajador que lanza un nuevo producto o servicio es un emprendedor, como también lo es el profesor que pone en marcha un nuevo sistema de prácticas para sus alumnos, el funcionario que diseña, defiende y lleva a la práctica una nueva línea de ayudas o el niño que inventa un nuevo juego con los medios de que dispone.

Existen problemas y retos en todos los ámbitos de la vida, y la capacidad de enfrentarse a ellos y de poner en marcha propuestas creativas que ayuden a superar los obstáculos y a generar valor es un activo que debe potenciarse. El espíritu emprendedor es un bien valioso en cualquier sociedad, que genera progreso social y económico y por ello cuando lo potenciamos ganamos todos.

En este mismo sentido, la UE en 2006 estableció ocho competencias clave que deberían adquirir los jóvenes y los adultos a lo largo

de la vida ya que eran necesarias "para la realización personal de los individuos y para su integración social, así como para la ciudadanía activa y el empleo". Una de ellas es el *sentido de la iniciativa y el espíritu de empresa*.

Pero, *¿qué características, qué capacidades debe poseer una persona para ser emprendedora?* Yo diría que los emprendedores son personas:

- Creativas para identificar nuevas soluciones y oportunidades con una actitud positiva ante el cambio y la innovación;
- con iniciativa y decisión: para hacer que las cosas sucedan transformando las ideas en realidades;
- capaces tomar riesgos evaluándolos y asumiéndolos de la forma y en el momento necesarios;
- que confían en sí mismas, creen en su proyecto, y luchan por sacarlo adelante con tenacidad y pasión;
- emocionalmente equilibradas para enfrentar situaciones adversas, controlar sus emociones, superar el desaliento producido por las derrotas y las críticas y encontrar soluciones;
- sin miedo a equivocarse y con capacidad de aprender de sus errores;
- responsables para asumir las consecuencias de sus actos;
- que sabe trabajar de forma cooperativa y flexible, como parte de un equipo y vela por los intereses del grupo, y
- capaces de idear, desarrollar e implementar proyectos con todo lo que ello implica de planificación, organización, comunicación, liderazgo, evaluación y aprendizaje.

Si queremos más emprendedores deberemos formar personas con estas características, y la pregunta es *¿cómo se potencian todas esas capacidades y actitudes?* Las acciones que se vienen poniendo en marcha para fomentar el emprendimiento consisten fundamentalmente en la mejora del contexto legal y administrativo, en medidas fiscales y de reducción de cargas burocráticas que simplifiquen el nacimiento de las empresas, en charlas de empresarios en los centros educativos, en asignaturas de emprendimiento..., y todo ello es positivo y nos alegramos de que se esté trabajando en ello. Pero si volvemos a leer la lista de características, ¿es suficiente? ¿Conseguirán esas medidas una sociedad más emprendedora? En mi modesta opinión no. La Administración y los políticos pueden hacer parte del trabajo pero existen otros agentes necesarios y con igual responsabilidad, como son las familias, las empresas, el ámbito educativo, los medios de comunicación y los ciudadanos en general... Sólo si cada uno de ellos toma su testigo y trabaja su parte, en colaboración con los demás agentes, se podrá tener, de verdad, una sociedad con las destrezas necesarias para emprender.

El primero de ellos es la *familia*. Como ya he citado, formar personas emprendedoras significa entrenar la iniciativa, la creatividad, la responsabilidad, la autonomía, el esfuerzo, la constancia o el aprendizaje de los fracasos, entre otros. Entrenar esas actitudes es, en buena medida, una responsabilidad de las familias, puesto que el entorno familiar resulta decisivo en la adquisición de pautas de conducta y conformación de valores personales y sociales. Al fin y al cabo, lo que somos se fragua en gran parte en la familia. Lo mejor que podemos hacer por nuestros hijos, visto que ya no existen los trabajos seguros para toda la vida, es dotarles de la mayor empleabilidad posible. Para ello, no basta con inculcarles conocimientos técnicos, sino también entrenarles en aquellas capacidades y habilidades que son más demandadas por el mercado