

gestión

Revista de Economía

21

MAR 02 - ABR 02

5

**Comportamiento de la Rentabilidad
Empresarial y sus Variables Determinantes
por Comunidades Autónomas**

**Factoring versus
Seguro de Crédito**

12

18

**Creación de Valor Empresarial
a través del Capital Intelectual
y la Gestión del Conocimiento**



DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

Centro Regional de Estadística de Murcia

Estadísticas de síntesis



Anuario Estadístico de la Región de Murcia
Región de Murcia en Cifras
Murcia en Cifras
Cartagena en Cifras
Lorca en Cifras



Estadísticas demográficas

Padrón Municipal de Habitantes de la Región de Murcia
Movimiento Natural de la Población de la Región de Murcia
Estadísticas Básicas de Mortalidad de la Región de Murcia
Movimientos Migratorios de la Región de Murcia



Estadísticas económicas

Anuario de Comercio Exterior de la Región de Murcia
Cuentas del Sector Industrial de la Región de Murcia
Cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia



Servicio de Estudios y Coyuntura Económica

Cuadernos de Economía Murciana
Análisis Económico Financiero de las Empresas de la Región de Murcia



Otras publicaciones

Evolución del tejido empresarial en la Región de Murcia 1996-2000

EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Salvador Marín Hernández

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Iniesta

CONSEJO EDITORIAL:

*Decanato del Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

*Decanato de la Facultad de Economía y
Empresa de la Universidad de Murcia

*Jefe del Servicio de Estudios de Cajamurcia

*Director de la Revista

IMPRIME: Pictografía, S.L.

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

GESTIÓN -REVISTA DE ECONOMÍA-

- 4** Editorial
- 5** Colaboración:
Comportamiento de la Rentabilidad Empresarial
y sus Variables Determinantes por Comunidades
Autónomas.
Juan Pedro Sánchez Ballesta
- 12** Colaboración:
Factoring versus Seguro de Crédito.
David Díez Martínez
- 18** Colaboración:
Creación de Valor Empresarial a través del Capital
Intelectual y la Gestión del Conocimiento.
Ramón Sabater Sánchez y Ángel Luis Meroño Cerdán
- 26** XXVIII Reunión de Estudios Regionales
- 27** Información Actual:
- Los Notarios de la UE se preparan para crear la Escritura Pública Digital.
 - La SEC abre una Investigación sobre los Conflictos de Interés.
 - España reduce la Brecha de Convergencia y Sitúa la Renta Media en el 87,5 % de la UE.
 - La Modificación de la Ley de Auditoría de Cuentas. Por Manuel Efrén Álvarez Artime. Vicepresidente del REA
- 32** Internet y los Economistas
Direcciones
- 33** Reseña Literaria

Editorial

Este número 21 aborda tres aspectos de la economía y la gestión de absoluta actualidad. Por una parte Juan Pedro Sánchez nos analiza el comportamiento de la rentabilidad empresarial por comunidades autónomas, destacando que las de mayores niveles de rentabilidad financiera son Cataluña y Aragón, así como Murcia, si bien en este último caso la rentabilidad financiera no viene determinada por factores económicos sino por un alto endeudamiento indicativo de su mayor riesgo financiero. David Díez, economista de Crédito y Caución, nos muestra un documentado análisis del factoring versus seguro de crédito, concluyendo que son dos figuras clave en el entorno económico actual. El tercer artículo, realizado por los profesores Sabater Sánchez y Meroño Cerdán, se adentra en los interesantes y novedosos campos del Acapital intelectual y gestión del conocimiento@, nos los definen, describen y analizan de manera rigurosa y amena, concluyendo con unas referencias de la situación de estas Avariables económicos-empresariales y/o estratégicas@ en nuestro país.

El resto de secciones contienen los apartados ya clásicos de la revista, como son las direcciones de internet, reseña literaria e información actual. En este último apartado hemos destacado un artículo realizado por Manuel Efrén, vicepresidente del REA, en el que opinó sobre la tan Adebatida@ reforma de la ley de auditoría.

Con este contenido nos despedimos ya hasta el verano, en el que volveremos con nuestro número 22.



COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL Y SUS VARIABLES DETERMINANTES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Dr. Juan Pedro Sánchez Ballesta

Departamento Economía Financiera y Contabilidad
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia

Este artículo analiza, en la industria manufacturera española, el comportamiento de la rentabilidad empresarial y sus variables explicativas en las distintas comunidades autónomas. Para ello partimos de la ecuación lineal del apalancamiento financiero y consideramos como variables el margen, la rotación, la rentabilidad económica, el coste medio de la deuda, el endeudamiento y la rentabilidad financiera. El análisis se realiza para el año 1998, utilizando información contable de 34.786 empresas que depositan sus cuentas anuales en los registros mercantiles.

En las variables analizadas se calcula, para cada comunidad autónoma, la media muestral y un intervalo de confianza al 95% para la media poblacional, y se comparan respecto al valor medio nacional. Los resultados muestran que las comunidades autónomas con mayores niveles de rentabilidad financiera son Cataluña y Aragón, así como Murcia, si bien en este último caso la rentabilidad financiera no viene determinada por factores económicos sino por un alto endeudamiento indicativo de su mayor riesgo financiero.

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de los múltiples objetivos que tiene una empresa, tales como

rentabilidad, crecimiento, estabilidad e incluso el servicio a la colectividad, la discusión tiende a centrarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. La rentabilidad es la relación entre un resultado (real o esperado) y los medios empleados para obtenerlo, mientras que la solvencia es la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras, derivadas del endeudamiento, a su vencimiento. En un sistema de mercado la supervivencia de la empresa depende de la consecución de un beneficio suficiente para remunerar a todos los agentes que intervienen en el proceso de generación de valor añadido. Por ello, la obtención de una rentabilidad adecuada se convierte en referencia básica para estructurar los distintos objetivos de la empresa.

Partiendo de lo anterior, el objetivo de este artículo es analizar, en la industria manufacturera española, el comportamiento de la rentabilidad empresarial y sus variables explicativas en las distintas comunidades autónomas. La información contable utilizada en el estudio ha sido obtenida de la base de datos SABE (Informaciones Económicas, S.A.) a nivel nacional sobre empresas que depositan sus cuentas anuales en el Registro Mercantil, en este



Los resultados muestran que las comunidades autónomas con mayores niveles de rentabilidad financiera son Cataluña y Aragón, así

COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

CUADRO 1
ESTADO DE COBERTURA DE LA MUESTRA POR CCAA

CCAA	1998		
	DIRCE	Muestra	%
Andalucía	18.029	1.723	9,56
Aragón	5.300	1.223	23,08
Asturias	2.341	794	33,92
Baleares	2.862	281	9,82
Canarias	3.341	179	5,36
Cantabria	1.414	175	12,38
Cataluña	34.755	8.571	24,66
Castilla León	7.258	1.287	17,73
Castilla La Mancha	7.802	1.015	13,01
Com. Valenciana	21.392	4.099	19,16
Galicia	8.851	1.378	15,57
La Rioja	1.799	482	26,79
Madrid	15.531	3.351	21,58
Murcia	4.788	875	18,27
Navarra	2.472	657	26,58
Extremadura	2.634	117	4,44
País Vasco	11.120	1.413	12,71
TOTAL	151.689	27.620	18,21

caso referida al ejercicio 1998. La muestra finalmente utilizada ¹ está formada por 27.620 empresas, lo que representa un grado de cobertura del 18,21% del total de empresas industriales en España (cuadro 1). La población de empresas la determinamos a partir del Directorio Central de Empresas (DIRCE) que elabora el Instituto Nacional de Estadística.

¹ En la muestra no se incluyen empresas sin asalariados. Previamente se realizó una depuración técnica de la muestra con el fin de detectar posibles anomalías o incongruencias contables que pudieran distorsionar el análisis final. Asimismo, se optó por la eliminación de las empresas que presentaran valores extremos o outliers en los indicadores analizados. Para ello hemos seguido el proceso de detección univariante. De esta forma hemos calculado la media y la desviación típica para cada ratio y, a partir de aquí, hemos realizado un segundo proceso de filtración para eliminar los casos extremos, prescindiendo, de acuerdo con Hair et al. (1999: 57-61), de aquellas empresas que para cada indicador no estén comprendidas en el intervalo (media \pm 3 desviaciones típicas).

² En el numerador utilizamos el resultado de las actividades ordinarias previo a la deducción de los gastos financieros asociados a la financiación ajena, de tal forma que prescindimos de estos últimos así como de los resultados extraordinarios, los cuales pueden introducir distorsiones en la comparabilidad. En el denominador hemos prescindido de las acciones propias y del capital pendiente de desembolso porque pretendemos que exista una relación entre el resultado y los recursos utilizados para su obtención, y puesto que estas dos partidas no suponen recursos utilizados por la empresa en el ejercicio al que va referido el resultado, no deben ponerse en relación con este último.

2. LAS VARIABLES

Desde el punto de vista contable el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa. Un primer nivel de análisis lo constituye la rentabilidad económica o de la inversión, que mide la eficiencia del sistema productivo de la empresa. En este nivel se relaciona un concepto de resultado real o previsto, antes de intereses, con el total de los capitales empleados, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos (propios o ajenos). Representará, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la totalidad de la inversión de la empresa ².

$$RE = \frac{\text{Rtdo activ. ordinarias} + \text{Gastos financieros}}{\text{Total activos} - \text{Acc. propias} - \text{Capital pte. desembolso}} =$$

$$\frac{\text{Rtdo activ. ordinarias} + \text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}} \times$$

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total activos} - \text{Acc. propias} - \text{Capital pte. desembolso}}$$

= *margen de beneficio sobre ventas*
x *rotación de activos*



Un segundo nivel de análisis lo constituye la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado real o previsto, antes o después de impuestos, con los fondos propios de la empresa. La rentabilidad financiera constituye así la tasa con que se remunera a los recursos propios de la empresa.

$$RF = \frac{Rtdo\ activ.\ ordinarias}{Fondos\ Propios}$$

Donde hemos considerado como Fondos Propios a la agrupación de los fondos propios según balance y de los ingresos a distribuir en varios ejercicios, puesto que estos últimos representan un neto potencial, disminuida, por los mismos motivos señalados anteriormente, en el importe de las acciones propias y el capital pendiente de desembolso.

A partir de estas expresiones puede demostrarse que se cumple la siguiente ecuación o relación entre rentabilidad económica y financiera, conocida como ecuación lineal o fundamental del apalancamiento financiero

$$RF = RE + (RE - i) \times \frac{D}{FP}$$

donde:

RF: Rentabilidad financiera.

RE: Rentabilidad económica.

i: Coste medio contable de la deuda, es decir, el cociente $\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Deuda}}$

D: Deuda o fondos ajenos en la estructura financiera.

FP: Fondos propios en la estructura financiera. Por tanto, el cociente entre D y FP representa la relación de endeudamiento de la empresa.

Según esta expresión, siempre

que la rentabilidad de la inversión supere al coste medio de los recursos ajenos se producirá un efecto amplificador en la rentabilidad financiera proporcional al endeudamiento de la empresa (efecto apalancamiento positivo o amplificador). En caso contrario, si la rentabilidad económica es inferior al coste medio de los recursos ajenos, la rentabilidad financiera caerá por debajo de la rentabilidad económica, siendo dicha reducción más acentuada cuanto más endeudada se encuentre la empresa (efecto apalancamiento negativo o reductor).

De esta forma, nuestro objetivo de análisis de la rentabilidad financiera lo vamos a desarrollar a partir del estudio del comportamiento de todas y cada una de las variables relacionadas a través de la ecuación del apalancamiento financiero: rentabilidad económica, descompuesta a su vez en margen y rotación, coste medio de la deuda, endeudamiento o relación en la estructura financiera entre deuda y fondos propios, y rentabilidad financiera.

3. ANÁLISIS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Pretendemos en este epígrafe estudiar el posicionamiento de cada comunidad autónoma en las distintas variables definidas en el apartado anterior. Hemos de tener en cuenta, no obstante, que si admitimos cierta homogeneidad en el comportamiento intrasectorial (Schmalensee, 1985; González et al., 2000), los valores

si la rentabilidad económica es inferior al coste medio de los recursos ajenos, la rentabilidad financiera caerá por debajo de la rentabili-



COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

nuestro objetivo es ofrecer un posicionamiento de las distintas comunidades autónomas en cada una de las variables estu-



El peor posicionamiento en rentabilidad económica lo muestran Extremadura, Castilla León, ocasionado en ambos casos por sus bajos niveles tanto de margen como de rotación

de cada indicador pueden encontrarse condicionados por la distribución sectorial en cada comunidad autónoma. No obstante, según otros autores, como Rumelt (1991) o Fernández et al. (1996), existe una elevada heterogeneidad intrasectorial que hace que en el sector no puedan detectarse patrones de comportamiento comunes entre las empresas pertenecientes al mismo. En cualquier caso, se acepte o no la influencia de la disparidad sectorial o de otros factores en los valores de las variables en cada comunidad autónoma, nuestro objetivo es ofrecer un posicionamiento de las distintas comunidades autónomas en cada una de las variables estudiadas.

Nuestro estudio lo vamos a centrar en la determinación de la media para cada comunidad autónoma y su comparación respecto al valor medio nacional para el año 1998. Puesto que dado que el tamaño de muestra con el que trabajamos nos permite asumir el comportamiento normal de la media muestral, vamos a construir intervalos de confianza al 95% para la media poblacional de cada comunidad autónoma y para la media poblacional nacional basándonos en la distribución de Student. El posicionamiento de una comunidad autónoma por encima o por debajo del valor medio nacional se realizará teniendo en cuenta si este valor medio nacional está o no comprendido dentro del intervalo construido para cada comunidad autónoma (cuadros 2 a 7).

Las comunidades que ofrecen un mejor posicionamiento en rentabilidad económica son: Canarias, conseguido vía margen; Cataluña, logrado tanto vía margen como vía rotación; Aragón, conseguido principalmente vía rotación; y la Comunidad Valenciana, que presenta buenos niveles de rentabilidad económica también gracias a su posición en rotación. El peor posicionamiento en rentabilidad económica lo muestran Extremadura, Castilla León, ocasionado en ambos casos por sus bajos niveles tanto de margen como de rotación, y Castilla La Mancha, por sus reducidos niveles de margen.

En cuanto a la rentabilidad financiera, las comunidades que ofrecen un mejor posicionamiento en este indicador son: Cataluña, logrado sobre todo por los elevados niveles de rentabilidad económica, ya que muestra en coste de la deuda valores elevados y en endeudamiento se sitúa en torno a la media; Aragón, conseguido vía rentabilidad económica, mostrando desde el punto de vista financiero una situación saneada, con bajos niveles de coste medio y endeudamiento; Murcia, que muestra una alta rentabilidad financiera lograda sobre todo vía apalancamiento, con elevados niveles de endeudamiento y coste de la deuda; y la Comunidad Valenciana, que logra una elevada rentabilidad financiera tanto vía rentabilidad económica como vía apalancamiento, mostrando, de la misma manera que Murcia, elevados niveles de

**CUADRO 2
COMPORTAMIENTO REGIONAL: MARGEN**

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global
		Límite inferior	Límite superior	
Castilla La Mancha	4,68	4,30	5,06	↓
Extremadura	5,03	4,15	5,91	
Andalucía	5,12	4,70	5,55	
Galicia	5,29	4,95	5,63	
Castilla León	5,32	4,83	5,82	
Murcia	5,63	5,32	5,94	
Baleares	5,65	4,96	6,33	← →
Cantabria	5,74	4,54	6,95	
Asturias	5,78	5,31	6,25	
Comunidad Valenciana	6,07	5,88	6,25	
Madrid	6,15	5,88	6,42	
La Rioja	6,18	5,36	7,00	
Aragón	6,27	5,84	6,70	
Cataluña	6,37	6,23	6,52	↑
País Vasco	6,73	6,26	7,20	
Navarra	6,81	6,22	7,39	
Canarias	8,38	7,17	9,59	
TOTAL	6,01	5,91	6,10	

**CUADRO 3
COMPORTAMIENTO REGIONAL: ROTACIÓN**

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global	
		Límite inferior	Límite superior		
Canarias	1,48	1,37	1,59	↓	
Castilla León	1,52	1,47	1,56		
Extremadura	1,54	1,39	1,70		
La Rioja	1,55	1,48	1,62		
Cantabria	1,59	1,48	1,70		
Navarra	1,63	1,56	1,69		
Andalucía	1,68	1,63	1,73		
País Vasco	1,71	1,66	1,75		
Galicia	1,76	1,71	1,81		
Madrid	1,77	1,74	1,80		
Asturias	1,77	1,70	1,84		← →
Castilla La Mancha	1,79	1,73	1,84		
Baleares	1,87	1,74	2,00		
Murcia	1,88	1,82	1,94		
Cataluña	1,89	1,87	1,91	↑	
Aragón	1,90	1,85	1,96		
Comunidad Valenciana	1,99	1,96	2,02		
TOTAL	1,82	1,81	1,83		

**CUADRO 4
COMPORTAMIENTO REGIONAL: RENTABILIDAD ECONÓMICA**

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global
		Límite inferior	Límite superior	
Extremadura	6,82	5,47	8,16	↓
Castilla La Mancha	7,54	7,00	8,08	
Castilla León	7,56	7,04	8,09	
Andalucía	8,21	7,76	8,66	
La Rioja	8,41	7,59	9,23	
Cantabria	8,47	7,19	9,75	
Galicia	8,58	8,10	9,06	
Asturias	9,17	8,45	9,89	
Baleares	9,63	8,55	10,71	
Murcia	9,80	9,29	10,32	
Madrid	9,96	9,59	10,33	
País Vasco	10,46	9,88	11,03	
Navarra	10,52	9,74	11,29	
Comunidad Valenciana	10,67	10,38	10,96	↑
Aragón	10,90	10,26	11,54	
Cataluña	11,02	10,80	11,25	
Canarias	11,47	9,97	12,97	
TOTAL	10,00	9,87	10,14	



COMPORTAMIENTO DE LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

CUADRO 5
COMPORTAMIENTO REGIONAL: COSTE MEDIO DE LA DEUDA

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global
		Límite inferior	Límite superior	
Navarra	4,07	3,77	4,37	↓
Castilla León	4,15	3,95	4,35	
Cantabria	4,26	3,80	4,73	
Madrid	4,39	4,23	4,55	
La Rioja	4,50	4,15	4,85	
País Vasco	4,51	4,30	4,72	
Galicia	4,54	4,32	4,76	
Aragón	4,56	4,34	4,78	
Andalucía	4,64	4,43	4,85	
Extremadura	4,64	3,31	5,97	← →
Castilla La Mancha	4,78	4,47	5,08	
Canarias	4,78	4,07	5,48	
Asturias	4,81	4,53	5,09	
Baleares	4,97	4,44	5,49	
Cataluña	5,44	5,32	5,56	↑
Murcia	5,68	5,31	6,06	
Comunidad Valenciana	6,01	5,84	6,19	
TOTAL	5,07	5,00	5,14	

CUADRO 6
COMPORTAMIENTO REGIONAL: ENDEUDAMIENTO

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global
		Límite inferior	Límite superior	
Canarias	1,84	1,46	2,22	↓
La Rioja	2,14	1,91	2,37	
País Vasco	2,14	2,01	2,28	
Baleares	2,29	1,92	2,65	
Navarra	2,37	2,18	2,57	
Castilla León	2,46	2,32	2,61	
Cantabria	2,50	2,04	2,97	← →
Asturias	2,63	2,42	2,84	
Galicia	2,72	2,57	2,87	
Aragón	2,75	2,59	2,92	
Cataluña	2,77	2,71	2,84	
Madrid	2,78	2,68	2,89	
Castilla La Mancha	2,99	2,80	3,18	↑
Andalucía	3,07	2,92	3,22	
Extremadura	3,12	2,59	3,65	
Comunidad Valenciana	3,33	3,23	3,43	
Murcia	3,62	3,40	3,85	
TOTAL	2,84	2,80	2,88	

CUADRO 7
COMPORTAMIENTO REGIONAL: RENTABILIDAD FINANCIERA

Comunidad Autónoma	Media	Intervalo de confianza al 95%		Situación respecto media global
		Límite inferior	Límite superior	
Extremadura	11,16	8,10	14,21	↓
Castilla León	12,93	11,34	14,52	
Castilla La Mancha	13,24	11,40	15,08	
La Rioja	14,44	12,10	16,78	
Cantabria	15,24	10,49	19,99	
Galicia	15,95	14,44	17,45	
Asturias	16,94	14,63	19,24	
Andalucía	17,09	15,45	18,73	
Canarias	18,53	14,79	22,28	
Baleares	18,82	15,18	22,46	
País Vasco	19,18	17,45	20,91	
Navarra	19,60	17,39	21,82	
Madrid	20,23	19,06	21,40	
Comunidad Valenciana	21,78	20,83	22,73	↑
Murcia	21,88	19,84	23,92	
Aragón	21,91	19,91	23,90	
Cataluña	22,28	21,57	22,98	
TOTAL	19,82	19,38	20,25	

endeudamiento y coste de la deuda.

La peor situación en lo que a rentabilidad financiera se refiere la muestran Extremadura, debido a los bajos niveles de rentabilidad económica, no consiguiendo que el elevado endeudamiento logre un apalancamiento amplificador de cierta relevancia para mejorar la rentabilidad financiera respecto a la económica; Castilla León, que muestra bajos niveles tanto de rentabilidad económica como de endeudamiento y coste de la deuda; y Castilla-La Mancha, con bajos niveles de rentabilidad económica y niveles medios de endeudamiento y coste de la deuda.

En el caso de Murcia hay que destacar sus debilidades, sobre todo desde el punto de vista financiero, pues en el análisis del rendimiento económico de la inversión Murcia se sitúa cerca (aunque por debajo) de los valores medios nacionales, lo cual es motivado por el comportamiento de la rotación de activos más que por las cifras de margen, que se mueven en niveles inferiores al valor medio nacional. En cambio, en las variables financieras, coste medio de la deuda y endeudamiento, Murcia ofrece, junto con la Comunidad Valenciana, los valores más altos alcanzados en todo el territorio nacional, lo que es indicativo del mayor riesgo financiero que soporta el tejido empresarial murciano frente al resto de España.

Referencias

- FERNÁNDEZ, E.; MONTES, J.M. y VÁZQUEZ, C.J. (1996): "Factores explicativos de la rentabilidad empresarial", Revista de Economía Aplicada, vol. 4, nº 12, pp. 139-149.
- GONZÁLEZ GÓMEZ, J.I.; HERNÁNDEZ GARCÍA, M.C. y RODRÍGUEZ FERRER, T. (2000): "Contribución del tamaño y el sector en la explicación de la rentabilidad empresarial", Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 106, octubre-diciembre, pp. 903-930.
- HAIR, J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L. y BLACK, W.C. (1999): Análisis multivariante, Quinta edición, Prentice Hall, Madrid.
- RUMELT, R.P. (1991): "How much does industry matter?", Strategic Management Journal, 12, pp. 167-185.
- SCHMALENSEE, R. (1985): "Do markets differ much?", American Economic Review, 75, pp. 341-351.

en el análisis del rendimiento económico de la inversión Murcia se sitúa cerca (aunque por debajo) de los valores medios nacionales, lo cual es motivado por el comportamiento de la rotación de activos más que por las cifras de

Proyecto Euroinformación 2002

- ☐ Información gratuita para las empresas
- ☐ Consultoría de problemas no resueltos
- ☐ El Euro y la empresa
- ☐ Legislación Euro
- ☐ Cuestiones más frecuentes
- ☐ Enlaces de interés

...todo esto lo puede encontrar en www.euroinfo-murcia.com

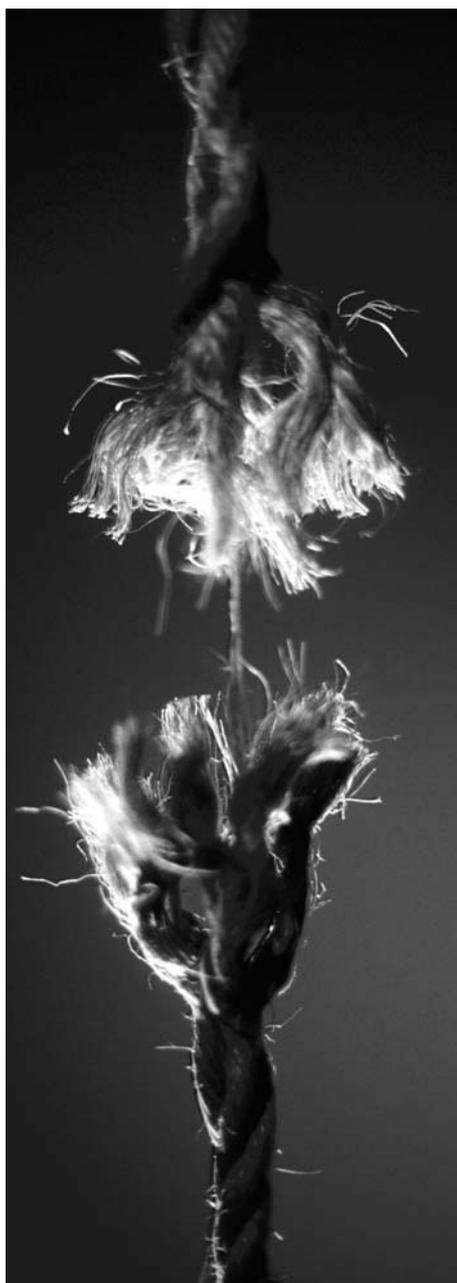
fomentamos la región

9 6 8 3 6 2 8 1 8

FEDER EURO INSTITUTO DE FOMENTO REGION DE MURCIA

FACTORING vs SEGURO DE CRÉDITO

David Díez Martínez
Economista. Crédito y Caución.



Los nuevos instrumentos de tratamiento de la información han cambiado los conceptos actuales de dirección

1. INTRODUCCIÓN.

El entorno económico en el que nos desenvolvemos actualmente ha variado notablemente los últimos años, vinculado estrechamente a la utilización de las nuevas tecnologías de la información, tales como los diseños de productos y fabricación asistidos por ordenador, el just in time, el intercambio electrónico de datos (EDI) o la tecnología aplicada a los puntos de venta. Esto, unido a una creciente competencia en los mercados internacionales, el acortamiento del ciclo de vida de los productos y las profundas modificaciones en la forma de entender la cultura empresarial, ha dejado desfasado el sistema económico tradicional basado en la eficiencia de la mano de obra, la valoración de inventarios o la formación del coste del producto.

Los nuevos instrumentos de tratamiento de la información han cambiado los conceptos actuales de dirección, favoreciendo enormemente la capacidad de los directivos para gestionar sus empresas. Estas nuevas tecnologías posibilitan el cambio a sistemas no necesariamente financieros, en donde las medidas de rendimiento, la satisfacción del cliente o el grado de fidelización, ya son posibles de medir y cuantificar.

Entre estas nuevas condiciones

estructurales de la economía orientadas a una cada vez mayor transparencia informativa, se encuentra la consolidación de la tendencia hacia el outsourcing, sobre todo en materia de exteriorizar la protección y gestión de la principal partida hoy día del activo circulante de las empresas: la cartera de clientes.

La presión del mercado, la competitividad sectorial y las dificultades de autofinanciación vía capital o reservas convierten a la concesión de créditos comerciales por parte de las empresas a sus compradores, como la modalidad de financiación más extendida y cada vez más generalizada en la economía actual. Como consecuencia de ello, el riesgo de insolvencia de las empresas es elevado y la velocidad de rotación de su circulante se ve amenazado de forma constante.

Esto ha contribuido a que las entidades que se dedican a cubrir los créditos comerciales de las empresas (entidades de seguros de crédito y sociedades de factoring), se hayan visto en la necesidad de adaptar, mejorar o replantear sus sistemas de información y control a las nuevas condiciones del entorno e incremento de la competencia, para poder optimizar sus recursos y mejorar la eficacia y eficiencia de su gestión.

Las entidades de seguro de cré-

dito y sociedades de factoring se enfrentan hoy día a elevadas presiones competitivas y a una reducción de sus ingresos por el servicio de intermediación (sobre todo en las entidades de seguros de crédito); por ello, y para poder digerir esta coyuntura, deben de optar por incrementar los servicios ofertados a la pequeña y mediana empresa, por una apuesta por la calidad de servicio al cliente y por el uso de la tecnología de la información como elemento diferenciador que permita una reducción de los costes unitarios de procesamiento, a través de sistemas de información y control por clientes.

2. FACTORING vs SEGURO DE CRÉDITO

El factoring es, esencialmente, una operación de cesión de créditos entre un cliente y una firma especializada en este tipo de operaciones denominada factor.

Nosotros vamos a referirnos al factoring en su máxima amplitud en el que el cliente cede todos los créditos comerciales sobre sus compradores al factor, encargándose éste de efectuar el cobro, cubriendo el posible riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

Los servicios que esencialmente presta este contrato de factoring son:

- El control administrativo y financiero del crédito que la empresa da a su clientela y de gestionar su cobro.

- Analizar y clasificar a sus compradores al objeto de prestarle protección contra el riesgo de insolvencia de los mismos.
- Proporciona la financiación de dichos créditos.

Así pues, el factoring es un sistema de gestión de créditos comerciales asociado a servicios de financiación, cobertura de riesgos y administración.

En la práctica, y si atendemos exclusivamente al servicio de financiación, deberíamos fijarnos en que el contrato de factoring afecta básicamente a aspectos financieros del cliente que contrata con la sociedad de factoring, al mejorar su situación de liquidez y tesorería (el cliente puede obtener anticipos sobre los créditos cedidos).

Pero este contrato se considera de financiación, no porque los fondos que se conceden tengan un destino predeterminado, como ocurre en la financiación de ventas a plazos o en el leasing, sino por el sentido de mero anticipo de fondos que conlleva el término financiación.

Este hecho asemeja el factoring a la figura bancaria del descuento comercial ya que supone una movilización de créditos antes de su vencimiento. Aunque la diferencia más significativa con el descuento estriba en que en el factoring el abono antes del vencimiento del crédito es totalmente accesorio y puede no existir. En efecto, el pago de los créditos cedidos en el factoring se realiza, a opción del cliente, en cualquier momento entre la cesión y el



Así pues, el factoring es un sistema de gestión de créditos comerciales asociado a servicios de financiación, cobertura de riesgos y administra-



FACTORING vs SEGURO DE CRÉDITO



En este tipo de operaciones la sociedad de factoring plantea un porcentaje de anticipos sobre los documentos que se exigen en el momento de la cesión del crédito (primera fase), que se incrementa cuando se recibe el efecto

vencimiento de los mismos. En el caso del descuento el abono de los créditos se realiza en todo caso, en el momento de la cesión. Además en el descuento no existe la exclusividad de ceder los créditos a una determinada entidad financiera y es normal la utilización simultánea de varios bancos y ceder parte de los créditos a cada uno de ellos, mientras que en el factoring existe el principio de exclusividad de cesión a un solo factor. También hay que destacar que en la negociación del contrato de descuento prima en su máxima amplitud la persona del descontatario, y en el factoring se agrega a la solvencia del cliente, la ofrecida por los deudores de los créditos.

En la realidad comercial las principales empresas beneficiarias de los servicios de factoring son aquellas que teniendo necesidad de financiar sus ventas a crédito, se encuentran ante las siguientes situaciones:

1. Sus deudores pagan por reposición al vencimiento (cheque o transferencia).

La empresa no tiene en su poder ningún efecto de comercio (letra, recibo, pagaré...) con el que conseguir que la banca tradicional le anticipe fondos, y por ello, en tanto no cobre, no puede obtener liquidez. De esta forma y con independencia de que exista o no un efecto de comercio determinado, las compañías de factoring anticipan dinero a sus clientes a cambio de un soporte documental (factura,

albarán, pedido...) que acredite suficientemente, a su juicio, la existencia, legitimidad y exigibilidad de ese crédito.

2. Los deudores emiten documento de cobro descontable en el banco, pero con mucho retraso desde la emisión de la factura.

Este problema se suele dar con mucha frecuencia cuando se trabaja generalmente con grandes superficies o cuando se realizan las primeras operaciones comerciales con nuevos clientes, y aquí nos encontramos con dos fases diferentes:

a) La primera se produce en momento de emisión de la factura y hasta la recepción del documento de cobro.

b) La segunda se produce hasta el vencimiento de dicho documento de cobro.

En este tipo de operaciones la sociedad de factoring plantea un porcentaje de anticipos sobre los documentos que se exigen en el momento de la cesión del crédito (primera fase), que se incrementa cuando se recibe el efecto (segunda fase).

3. Realizan un elevado volumen de exportaciones.

Las empresas exportadoras cuando comercializan sus productos en países cuya divisa no cotiza en los mercados internacionales o, si cotiza, tienen fuertes fluctuaciones, están sometidas al riesgo de cambio.

El factoring proporciona al exportador el valor íntegro de la divisa en el momento de la cesión de efecto comercial, eliminando por completo dicho riesgo de tipo de cambio.

Sin embargo, en la realidad empresarial no todas las empresas están preparadas para soportar los servicios del factoring. Existen gran número de restricciones determinadas principalmente porque el contrato se soporta en términos generales en productos competitivos, sin intervención de suministradores, y con unos niveles de beneficios y solvencia altos (En EE.UU., país pionero del contrato de factoring, el campo de actuación se reduce al área textil, vestidos o determinados sectores de productos no perecederos).

En efecto, según estudios realizados sólo aquellas empresas que después de deducir a su margen de explotación la carga financiera estimada del factoring, puedan mantener unos porcentajes del 8 o 9 por 100 suficientes para absorber sus costes estructurales y las pérdidas extraordinarias, podrían utilizarlo.

La exigencia de márgenes altos obliga a que el campo de actuación del factoring no pase por empresas que se organizan con un gasto mínimo de estructuras, sino que, por el contrario, sólo se aplique en aquellas que venden productos atractivos que permiten un elevado margen de venta, y sobre todo, en las que han superado la incidencia inicial de los gastos de estructura y consiguen incrementos de ven-

tas que permiten la obtención de beneficios cada vez mayores.

El análisis del umbral de rentabilidad, que determina el nivel de ventas que puede alcanzar la empresa y los gastos de estructura que ese nivel comporta, se constituye en la principal fuente razonable para plantearse la oportunidad del factoring.

Por ello, el gran número de empresas que poseen una cartera de clientes diversificada, que trabajan con márgenes escasos, altos niveles de rotación y precios bajos, centrando sus beneficios en el desarrollo de mercados de competencia, tendrán grandes dificultades para contratar el servicio del factoring.

Cuando la modalidad de factoring se concreta en la asunción por parte del factor del riesgo de insolvencia de los créditos cedidos por el cliente (factoring sin recurso), el contrato de factoring se asemeja y compite con el contrato de seguro de crédito.

El seguro de crédito, como sabemos, es un contrato de garantía en cuya virtud el asegurador informa a su asegurado de la solvencia de los clientes y en caso de impago, afianza el mismo y cubre la pérdida eventual. (Revista Gestión nº 17 Marzo/Abril 2001).

El seguro de crédito, a diferencia del factoring, se adapta más fácilmente a todos los sectores de actividad y tipología de empresa, esencialmente por las siguientes apreciaciones:

La exigencia de márgenes altos obliga a que el campo de actuación del factoring no pase por empresas que se organizan con un gasto mínimo de estructuras, sino que, por el contrario, sólo se aplique en aquellas que venden productos atractivos que permiten un



FACTORING vs SEGURO DE CRÉDITO

En el contrato de factoring al primer impago del deudor se cancela su línea de riesgo, sin embargo con el seguro de crédito, a la entrada del primer vencimiento impagado se suelen mantener las clasifica-

- Mayor riesgo concedido a clientes que en el contrato de factoring. En efecto, el volumen de concesiones crediticias es mucho mayor en las operadoras del seguro de crédito que en las de factoring. Ello se debe a que las entidades de seguro de crédito están especializadas en el acceso a la información sobre el comportamiento de pagos de los compradores, ya que esta información la aporta directamente su propia cartera de clientes. En este sentido, cuanto mayor es la cartera de clientes de la entidad aseguradora, mayor es su ventaja competitiva frente a otros aseguradores, y esto hace que los riesgos asumidos por la dicha operadora estén en sintonía con los riesgos del mercado. (Gráfico 1).

- En el contrato de factoring al primer impago del deudor se cancela su línea de riesgo, sin

embargo con el seguro de crédito, a la entrada del primer vencimiento impagado se suelen mantener las clasificaciones de riesgo.

- En el factoring el coste de la operación (intereses y comisiones) se soporta por adelantado, en el momento de la factorización, además de retener una determinada cantidad hasta el vencimiento de los créditos factorizados. Esto supone para la empresa la necesidad de factorizar por importe superior a lo que se pretende obtener líquido. Por su parte, en el seguro de crédito sólo se paga una prima anual por las ventas garantizadas, y si se desea obtener financiamiento se pueden ceder los beneficios de la póliza de crédito comercial a una institución financiera.

- El contrato de seguro de crédito no consume riesgo ban-

VOLUMEN DE OPERACIONES CUBIERTAS EN C.C.A.A. DE MURCIA LIDERES DE MERCADO AÑOS 1999 Y 2000

1 CESIONES DE CREDITO (BBVA FACTORING)
2 CREDITOS GARANTIZADOS (CREDITO Y CAUCION)

DATOS EN MILLONES DE PESETAS

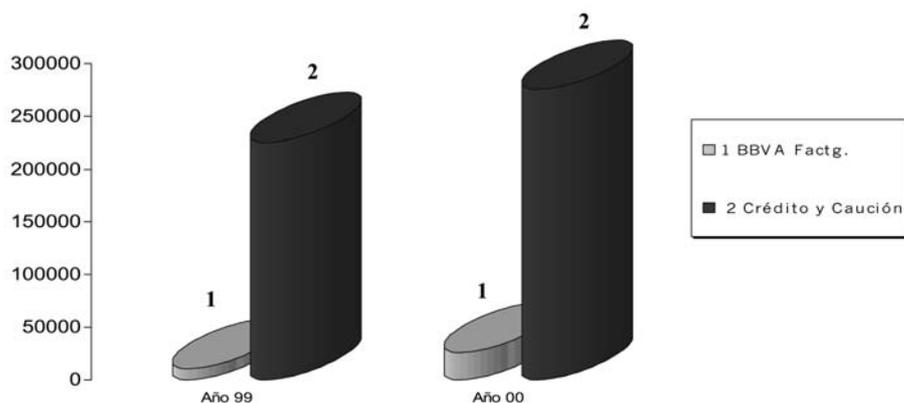


Gráfico 1: Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEF y Crédito y Caución



cario para el deudor. Cuando se utiliza el contrato de factoring supone para el deudor del cliente un consumo de su crédito con la Banca, es decir, disminuye enormemente su capacidad crediticia.

- Cuando se contrata el factoring existe una verdadera barrera psicológica generada por la intervención de terceros a la gestión empresarial y el temor a que el factor no trate a los clientes con el suficiente tacto y perjudique las futuras relaciones comerciales.

- También hay que evaluar que al contratar con una empresa de factoring se pueden perjudicar las relaciones con los otros bancos con los que opera la empresa.

Con respecto a la presencia

efectiva del contrato del seguro de crédito en la Región de Murcia es prácticamente en todos los sectores de actividad; sin embargo la utilización del contrato de factoring se concentra altamente en el sector servicios, teniendo poca presencia en algunos sectores determinados (Cuadro 1).

En cualquier caso, y aunque las diferencias como hemos visto son significativas entre estas dos herramientas que cubren el crédito interempresarial, podemos concluir destacando el enorme beneficio que para la economía murciana tiene el crecimiento de la presencia efectiva de ambas figuras contractuales, ya que, cada vez son mayores los volúmenes de facturación que quedan cubiertos por estas operadoras en un entorno económico como el actual, de altísima morosidad y tan peligroso para el crecimiento del Pib Regional.

podemos concluir destacando el enorme beneficio que para la economía tiene el crecimiento de la presencia efectiva de ambas figuras contractuales

PRESENCIA POR SECTORES EN CC AA DE MURCIA AÑO 1999		
SECTORES	FACTORING	SEGURO DE CREDITO
	CESIONES DE CREDITO %	VENTAS ASEGURADAS %
01 ALIMENTACION	2,36%	37,51%
02 CONSTRUCCION	17,68%	11,01%
03 CUEROS Y CURTIDOS	5,65%	2,64%
04 BIENES DE EQUIPO	1,30%	5,14%
05 SIDERURGIA	4,20%	3,21%
06 AUTOMOCION	0,00%	0,21%
07 MINERO-METALURGICO	5,32%	2,25%
08 MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	2,70%	2,44%
09 MADERAS Y MUEBLES	5,31%	3,96%
10 PAPEL Y ARTES GRAFICAS	4,20%	6,90%
11 QUIMICO	2,16%	8,24%
12 TEXTIL	2,75%	5,41%
13 SERVICIOS	46,35%	7,56%
14 ELECTRODOMESTICOS	0,00%	0,10%
15 JUGUETES	0,01%	1,20%
16 ELECTRICIDAD	0,00%	1,30%
17 INSTALACIONES	0,01%	0,92%
TOTALES	100,00%	100,00%

Cuadro 1: Elaboración propia a partir de datos de AEF y Crédito y Caución



"CREACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL A TRAVÉS DEL CAPITAL INTELECTUAL Y LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO"

Dr. Ramón Sabater Sánchez y Dr. Ángel Luis Meroño Cerdán
Departamento de Organización de Empresas - Universidad de Murcia

La creación de valor especialmente a través de los activos intangibles capitalizará la atención de las empresas los próximos años

RESUMEN

La creación de valor especialmente a través de los activos intangibles capitalizará la atención de las empresas los próximos años. Por su contribución a la creación de valor en el nuevo escenario competitivo, en este trabajo se aborda la justificación, los conceptos, herramientas y utilidad de los planteamientos sobre Capital Intelectual y Gestión del Conocimiento. Finalmente, se hace una referencia a la situación de nuestro país.

El siglo XX se ha caracterizado por el avance tecnológico que ha resultado en importantes mejoras en el transporte y las comunicaciones. Por otra parte, se ha producido una disminución de los aranceles, y en consecuencia, una clara caída de las barreras aduaneras. Todas estas circunstancias han facilitado la realización de intercambios: de bienes y servicios, capitales y personas, lo que ha favorecido la internacionalización en los gustos y en definitiva un incremento en el comercio internacional.

Las empresas no han sido ajenas a estos cambios. Los competidores actuales ya no son de las zonas geográficas cercanas, lo mismo ocurre con los suministradores de factores productivos y

clientes. En estos momentos es posible que las empresas compren sus factores productivos en unos países, los ensamblen en otros y los vendan en unos terceros.

Por otra parte, son muchas las opiniones que coinciden en que el siglo XXI se caracterizará por la consolidación de dos aspectos fundamentales que surgieron en el siglo pasado: la "Sociedad de la Información" y la "Sociedad del Conocimiento". Ambas realidades, junto con los distintos aspectos citados, han configurado nuevos retos que han llevado a las empresas a la necesidad de tener que adaptarse a este nuevo escenario. La complejidad se ha adueñado del mundo de la empresa.

En este trabajo se aborda el análisis de dos términos que empiezan a acaparar la atención pero también, y más importante, los recursos de las empresas más innovadoras. "Capital Intelectual" y "Gestión del Conocimiento" pasan por canalizar los esfuerzos de las organizaciones para adaptarse al nuevo escenario competitivo. El eje central es la creación de valor a partir de intangibles, fundamentalmente, el conocimiento y su control a través de la medición del capital intelectual.



CONCEPTO DE CAPITAL INTELLECTUAL Y MODELOS DE MEDICIÓN

En el campo de la dirección de empresas existen dos preguntas fundamentales: cuál es la base de la competitividad de las empresas, esto es, cómo crear valor y cómo hacer sostenible en el tiempo esa creación de valor o competitividad. La contestación que la teoría clásica hacía a estas dos preguntas partía de la idea de sector. La base de la competitividad estaba en el sector. Para hacerla sostenible en el tiempo las empresas de un sector deberían mejorar la situación de las distintas fuerzas competitivas [Porter, 1980].

Una postura más cercana a la actual surge en 1959 cuando Edith Penrose publica la obra: "Teoría del Crecimiento de la Empresa", origen de la denominada Teoría de los Recursos y las Capacidades. Estas aportaciones consideran a la empresa como un conjunto de recursos productivos y capacidades que prestan una serie de servicios, los cuales determinan las posibilidades de crecimiento de la empresa. Para la Teoría de los Recursos y Capacidades, la base de la competitividad de las empresas se encuentra en la combinación de recursos y capacidades adecuadas para la estrategia. Para hacerla sostenible en el tiempo, los recursos deberán cumplir una serie de requisitos. Así, el valor de la empresa dependerá de los recursos y capacidades que posea y de sus características. De esta manera se explica las diferencias de rentabili-

dades de las empresas de un mismo sector.

Las características de los recursos que logren incrementar el valor de las empresas han sido establecidas por distintas aportaciones:

- "Los recursos y capacidades más importantes de la empresa son aquellos que son duraderos, difíciles de identificar y comprender, imperfectamente transferibles, no fácilmente duplicables, y en los cuales la empresa posea clara propiedad y control" [Grant, 1996].

- "Los recursos y capacidades deben caracterizarse por ser difíciles de intercambiar, imitar o sustituir, escasos, complementarios, duraderos, apropiables, y que varían con los cambios en el conjunto relevante de factores estratégicos de la industria que confieren a la empresa su ventaja competitiva" [Amit y Schoemaker, 1993].

Especialmente relevante para este trabajo es la distinción entre recursos tangibles y recursos intangibles. Los primeros se caracterizan por ser fácilmente identificables y catalogables; será pues su propia naturaleza la que les impedirá contribuir plenamente a la creación y sostenibilidad de la ventaja competitiva. Por contra, los recursos intangibles sí pueden contribuir en mayor grado al sustento de las ventajas competitivas y, por ende, al éxito empresarial [Wernerfelt, 1984], ya que son más difíciles de identificar, transferir, duplicar, en definitiva de imitar.

En el campo de la dirección de empresas existen dos preguntas fundamentales: cuál es la base de la competitividad de las empresas, esto es, cómo crear valor y cómo hacer sostenible en el tiempo esa creación de valor o



CREACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL A TRAVÉS DEL CAPITAL INTELECTUAL

Los activos intangibles se les denomina "Capital Intelectual"



Los activos intangibles o capital intelectual de la empresa son el conjunto de recursos y capacidades difíciles de intercambiar, imitar o sustituir, escasos, complementarios, duraderos, apropiables, y que confieren a la

Estableciendo un paralelismo entre recursos y activos emergería el concepto de activos intangibles. Destacados expertos opinan que alrededor del 80% del valor de mercado de una organización reside en sus elementos intangibles [Bueno, 1998a; Fornell, 2000]. Así, una conclusión fundamental de este trabajo es que para incrementar el valor de las empresas resulta básico dedicar una atención especial no sólo a los indicadores sobre los activos tangibles (sobre todo financieros), sino también a los intangibles.

Los activos intangibles se les denomina "Capital Intelectual". Seguidamente profundizaremos en el conocimiento del "Capital Intelectual", es decir, de los recursos intangibles de las empresas, como base de la búsqueda de la ventaja competitiva, de su sostenibilidad, en definitiva, del incremento del valor de la empresa.

Los activos intangibles o capital intelectual de la empresa son el conjunto de recursos y capacidades difíciles de intercambiar, imitar o sustituir, escasos, complementarios, duraderos, apropiables, y que confieren a la empresa su ventaja competitiva. La literatura coincide crecientemente en señalar a los activos intangibles como la fuente básica de las competencias distintivas de la empresa [Grant, 1996; Barney, 1991; Peteraf, 1993; Amit y Schoemaker, 1993].

En términos amplios, el capital intelectual es la habilidad para transformar el conocimiento y el

resto de activos intangibles, en recursos generadores de riqueza tanto para las empresas, como para los países. Según Leif Edvinsson, director de capital intelectual de Skandia ASF, el capital intelectual es la posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con clientes y destrezas profesionales que dan a una empresa una ventaja en el mercado.

Varios autores han analizado y clasificado las distintas partidas de capital intelectual [Edvinsson, 1996; Brooking, 1996; Onge, 1996; Sveiby, 1997; Roos et al., 1997; Dragonetti y Roos, 1998; Bueno, 1998b; Camisón, Palacios y Devence, 2000]. En nuestra opinión, y tal como aparece reflejado en el gráfico 1, se pueden identificar dos categorías generales de capital intelectual. Aquellos recursos intangibles que poseen los miembros de la organización y los recursos intangibles que son propiedad de la organización. Existe bastante acuerdo al designar a los primeros como "capital humano", no observándose tanta coincidencia en relación con el segundo tipo de recursos, pudiendo ser clasificados en capital estructural y relacional. El capital estructural representaría la parte del capital humano sistematizada e internalizada por la organización. Respecto al capital relacional representa el valor que tiene para la organización el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior, habiendo sido también designado como capital social [Camisón, Palacios y Devence, 2000] ó más restrictivo capital

cliente [Onge, 1996]. En definitiva podemos distinguir tres componentes del capital intelectual: Capital humano, estructural y relacional. Para cada uno se deben establecer las variables más importantes construyendo un sistema de indicadores que será objeto periódico de seguimiento a través de informes de capital intelectual.

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

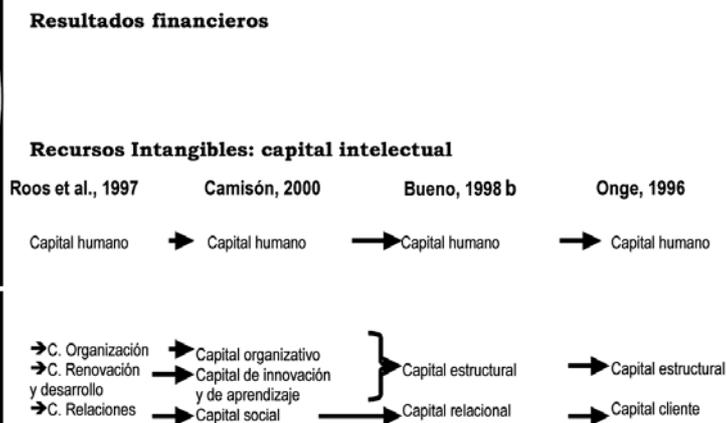
La relación fundamental entre Gestión del Conocimiento y Capital Intelectual es que el conocimiento es un activo intangible. Así, es posible mejorar la competitividad de la empresa a través de conceptos e instrumentos que permitan gestionar y medir dicho activo. Comenzaremos este apartado revisando distintas concepciones sobre Gestión del Conocimiento, seguidamente se ofrecerán algunas recomendaciones para la realización de proyectos de este tipo y, finalmente, nos referiremos a la situación que nuestro país presenta respecto a Gestión del Conocimiento y Capital Intelectual.

En cuanto al concepto de Gestión del Conocimiento, su propia intangibilidad es la razón de la diversidad de enfoques:

- "Capacidad de la empresa para crear conocimiento nuevo, diseminarlo en la organización e incorporarlo en productos, servicios y sistemas [Nonaka, 1988]".
- "Estrategia consciente de conseguir el conocimiento



GRÁFICO 1 COMPONENTES DEL CAPITAL INTELECTUAL



correcto para la gente adecuada en el momento oportuno, y de ayudar a las personas a compartir y convertir la información en acción de manera que conduzca a mejorar el desempeño organizacional [O'Dell y Grayson, 1998a]".

- "Conjunto de procesos que permiten utilizar el conocimiento como factor clave para añadir y generar valor [Tejedor y Aguirre, 1998]".
- "Gestión explícita y sistemática del conocimiento vital y sus procesos asociados de creación, organización, difusión, uso y explotación [Skyrme, 1999]".

En nuestra opinión las notas distintivas de la Gestión del Conocimiento es a) su carácter selectivo y finalista: sólo interesa el conocimiento conducente a mejorar los resultados de la empresa; y b) la realización de una serie de procesos para los que existen herramientas de apoyo. De hecho, la preocupación por gestionar el conocimiento no es nuevo, siempre ha existido un interés por contar con

En cuanto al concepto de Gestión del Conocimiento, su propia intangibilidad es la razón de la diversidad de enfoques



CREACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL A TRAVÉS DEL CAPITAL INTELECTUAL



La razón del interés actual son los progresos tecnológicos que van desde sistemas de comunicación de grupos hasta herramientas de búsqueda y recuperación de información.

las personas más cualificadas. La razón del interés actual son los progresos tecnológicos que van desde sistemas de comunicación de grupos hasta herramientas de búsqueda y recuperación de información.

En relación con los procesos concernientes a la Gestión del Conocimiento, Silver [2001] propone una serie de actividades de conocimiento.

- Descubrimiento o creación: revelación de pautas y análisis de datos para conseguir nuevo conocimiento
- Captación o acumulación: recogida, compilación y almacenamiento del conocimiento en un depósito
- Organización: clasificación y estructuración del conocimiento para posibilitar su recuperación y almacenamiento
- Puesta en común: transferencia del conocimiento contextual y de fondo entre comunidades de personas, grupos y equipos
- Y acceso: divulgación del conocimiento

En cuanto a las herramientas o técnicas nos parece útil la agrupación que presenta Skyrme [1999] según la actividad de conocimiento donde resulte más pertinente.

Creación y descubrimiento	Técnicas de creatividad Minería de datos Simulación de negocios Análisis de contenidos
Compartición y aprendizaje	Comunidades de prácticas Redes de aprendizaje Compartición de mejores prácticas Equipos mixtos
Organización y gestión	Centros de conocimiento Perfiles de expertos Mapas de conocimiento Mediciones de capital intelectual

Para una mejor comprensión de los propósitos de los proyectos de Gestión del Conocimiento nos remitimos a la clasificación que realizan Davenport, De Long y Beers [1998] para quienes normalmente los proyectos tienen alguno de los siguientes objetivos como prioritarios:

1. Crear almacenes de documentos. Se trata de coger documentos llenos de conocimientos y almacenarlos donde puedan ser recuperados con facilidad.
2. Mejorar el acceso a los conocimientos. En este caso el objetivo no es capturar conocimiento sino proporcionar acceso al mismo o facilitar su transmisión entre personas.
3. Fomentar el ambiente propicio para los conocimientos. Un tercer tipo de proyectos busca establecer un ambiente encaminado a una creación, transmisión y utilización de conocimientos más eficaz.
4. Gestionar el conocimiento como un activo. Dos maneras: la primera, tratamiento del conocimiento con otro activo del balance, ej. informes de capital intelectual; la segunda, gestionar el conocimiento para mejorar ganancias.

A partir del análisis de una serie de trabajos [Davenport, De Long y Beers, 1998; Davenport, 1998; y Fahey y Prusak, 1998] hemos elaborado las recomendaciones más importantes para llevar a buen puerto los proyectos de Gestión del Conocimiento.

- Importancia de la conexión con el rendimiento económico.

- Gestionar el Conocimiento es caro, se deben acometer inversiones, por tanto, es una apuesta que compromete recursos.
- La Gestión del Conocimiento efectiva requiere soluciones híbridas de personas y tecnología.
- Estructura de conocimientos flexible y estándar. Por propia definición los conocimientos se resisten a veces a la sistematización, pero si no existe estructura es difícil encontrar lo que se necesita.
- Cambio en las motivaciones. Motivación para crear, compartir y utilizar el conocimiento. Las ayudas o incentivos para lograr la motivación no pueden ser triviales puesto que compartir y usar conocimiento a menudo son actos no-naturales.
- La Gestión del Conocimiento requiere gerentes del conocimiento.
- La Gestión del Conocimiento nunca acaba, es una variable flujo, por tanto, no se trata sólo de hacer inventarios de datos e información que son realidades distintas.
- El conocimiento debe ser explicitado y compartido pero ni se origina y ni puede estar fuera de los individuos. El conocimiento es lo que un conocedor conoce, por tanto, no hay conocimiento sin alguien que conozca.

Las tecnologías de la información y comunicación desempeñan un papel importante, por un lado, es una de las razones de la irrupción de la Gestión del Conocimiento pero, por otro lado, a veces es el argumen-

to que inhibe a las empresas para acometer proyectos de esta índole. Para comprender cuál puede ser la verdadera ubicación y el papel que desempeñan las tecnologías de la información en la Gestión del Conocimiento nos parece acertado el planteamiento de Tissen, Andriessen y Deprez [1998] quienes diferencian entre gestión estratégica y gestión operativa de conocimiento. Ésta utiliza las tecnologías de la información para organizar y distribuir la información hacia y procedente de los empleados. La gestión estratégica es un proceso que relaciona el conocimiento de la empresa con el diseño de estructuras organizativas que fomentan conocimiento y el desarrollo de profesionales del conocimiento. Así, los aspectos tecnológicos no son en realidad el factor determinante para el éxito de iniciativas de Gestión del Conocimiento. Ruggles [1998] encuentra que las mayores dificultades son otras: cambiar el comportamiento de las personas, la medida del valor y desempeño de los activos de conocimiento, determinar el conocimiento que debe ser gestionado, justificar el uso de recursos escasos para iniciativas de conocimiento, principalmente.

Como anunciamos, creemos que es interesante saber cuál es la situación en nuestro país. Uno de los trabajos más interesantes se debe a Cap Gemini y Ernst & Young [2002]¹. Se trata de una encuesta a empresas con una facturación superior a 12,02 millones € (2.000 millones de ptas.) y más de 50 empleados. Entre los aspectos estudiados entresacamos en primer lugar lo que las empresas españolas entienden por Gestión del

Como anunciamos, creemos que es interesante saber cuál es la situación en nuestro país. Uno de los trabajos más interesantes se debe a Cap Gemini y Ernst &



CREACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL A TRAVÉS DEL CAPITAL INTELECTUAL

De forma sintética, cabe destacar la existencia de tres perspectivas: la primera centrada en las personas, su desarrollo y aprendizaje; la segunda relacionada en la gestión de la información y su almacenamiento y, finalmente, la que tiene que ver con la medición del Capital Intelectual, que por



Conocimiento. En el Gráfico 2 se presentan los resultados.

De forma sintética, cabe destacar la existencia de tres perspectivas: la primera centrada en las personas, su desarrollo y aprendizaje; la segunda relacionada en la gestión de la información y su almacenamiento y, finalmente, la que tiene que ver con la medición del Capital Intelectual, que por cierto es minoritaria.

Un dato fundamental del estudio son las empresas han completado alguna iniciativa en Gestión del

Conocimiento que ascienden al 35% de las encuestadas, siendo un 27% las que se encuentran actualmente trabajando en alguno proyecto todavía no concluido. Por último, en el Gráfico 3 mostramos el porcentaje de empresas que utilizan una serie de herramientas en sus sistemas de Gestión del Conocimiento. Como se puede comprobar, las bases de datos de métodos/procedimiento ocupa un lugar principal frente al resto. En todo caso, cabe ser mencionado también la construcción de directorios para la localización de personas con ciertos conocimientos.

Gráfico 2. Concepto de Gestión del Conocimiento de las empresas españolas.

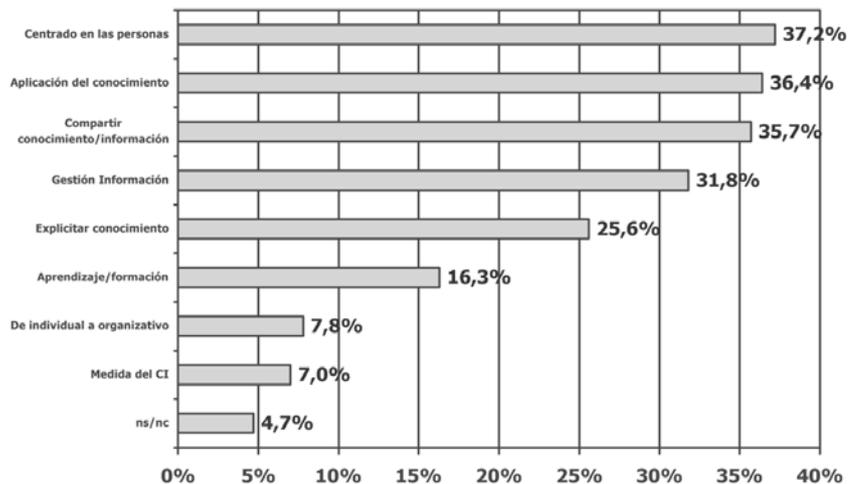
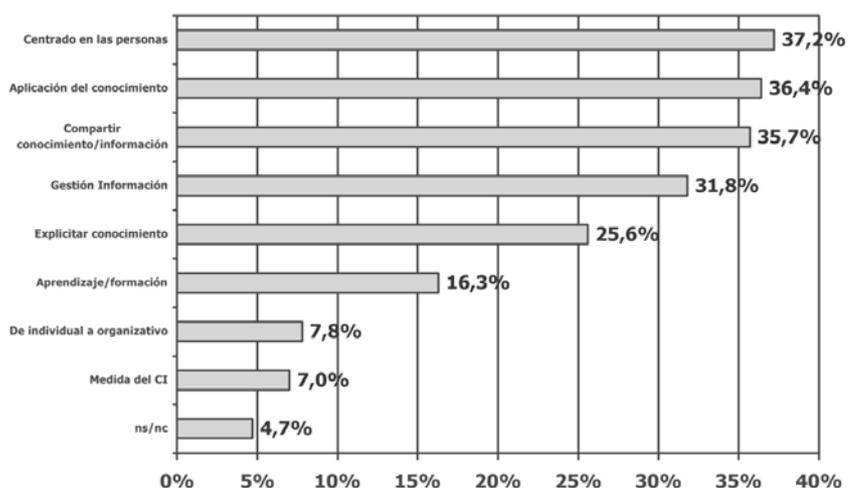


Gráfico 3. Uso de sistemas de Gestión del Conocimiento por las empresas españolas.



BIBLIOGRAFÍA:

- * Amit, R. y Schoemaker, P. (1993): Strategic assets and organizational rent, Strategic Management Journal, vol. 14, pp. 33-46.
- * Barney, J.B. (1991): Firm resources and sustainable competitive advantage, Journal of Management, Vol 17, pp. 99-120.
- * Brooking, A. (1996): Intellectual capital, core asset for the third millennium enterprise, International Thomson Business Press, London.
- * Bueno, E. (1998a): El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual, Boletín de Estudios Económicos, Vol. LIII, Agosto, pp. 207-229.
- * Bueno, E. (1998b): Medición del capital intelectual: modelo Intellect, Instituto Universitario Euroforum Escorial, Madrid.
- * Camisón, C., Palacios, D. y Devece, C. (2000): Un nuevo modelo para la medición del capital intelectual: el modelo Nova, Ponencia en ACEDE, Septiembre de 2000.
- * Cap Gemini, Ernst & Young (2002) La Gestión del Conocimiento en España - 2001
- * Davenport, Tom (1998): Some principles of Knowledge Management, <http://www.bus.utexas.edu/kman>
- * Davenport, Tom; De Long, David y Beers, Michael (1998): Successful knowledge management projects, Sloan Management Review, vol.39, nº2, pp.43-57
- * Dragonetti, N. y Roos, G. (1998): La evaluación de Ausindustry y el business network programe: una perspectiva desde el capital intelectual, Boletín de Estudios Económicos, nº 164, Agosto, pp. 265-280.
- * Edvinsson, L. (1996): Knowledge management at Skandia, The Knowledge Challenge Conference, MCE, Brussels, Mayo.
- * Fahey, L. y Prusak, L. (1998) The eleven deadliest

- sins of knowledge management, California Management Review, vol.40, nº3, pp. 265-276.
- * Fornell, C. (2000): Performance Measurement, Past, Present and Future, Congreso celebrado en Cambridge University, Inglaterra el 20 de Julio de 2000.
- * Grant, R. 1996: Dirección Estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones, Civitas, Madrid.
- * O'Dell, C. y Grayson, C. (1998): If only we knew what we know: Identification and transfer of internal best practices, California Management Review, vol.40, nº3, pp. 154-174.
- * O'Dell, C. y Grayson, C. (1998a) If Only We Knew What We Know, The Free Press,
- * Onge, H. (1996): Tacit knowledge: the key to the strategic alignment of intellectual capital, Strategy & Leadership, Vol. 24, nº 2, pp. 10-14.
- * Peteraf, M.A. (1993): The Cornerstone of Competitive Advantage: A Resource-Based View, Strategic Management Journal, vol.14, pp. 179-191.
- * Porter, M.E. (1980): Competitive strategy, techniques for analyzing industries and competitors, Free Press, Nueva York.
- * PriceWaterhouseCoopers (2002) Estudio sobre la situación actual y las perspectivas de la Gestión del Conocimiento y el Capital Intelectual España 2001
- * Roos, J. et Al. (1997): Intellectual capital: navigating in the new business landscape, Macmillan, Houndsmills.
- * Ruggles, R. (1998) The state of notion: knowledge management in practice, California Management Review, vol.40, nº3, pp. 80-89.
- * Silver, C. (2001): La tecnología y la gestión del conocimiento, Harvard Business Review, nº 103, pp. 52-59.
- * Skyrme, David (1999): Knowledge connections, <http://www.skyrme.com/km.htm>
- * Sveiby, K.E. (1997): The intangible assets monitor, Journal of Human Resource Costing and Accounting, Vol. 2, No.1, pp. 73-97.

- * Tissen, R.; Andriessen, D. y Deprez, F.L. (1998) Value-based knowledge management, Addison Wesley
 - * Wernefelt, B. (1984): A Resource Based View of the Firm, Strategic Management Journal, vol.5, pp. 171-180.
- 1 PriceWaterhouseCoopers [2001] también ha realizado un estudio sobre la situación actual y las perspectivas de la Gestión del Conocimiento y del Capital Intelectual en nuestro país. El pequeño número de empresas analizadas y su gran dimensión le confiere una menor validez de los resultados.



Asesoría de Empresas

- ✓ Fiscal
- ✓ Laboral
- ✓ Contable
- ✓ Legal
- ✓ Auditoría de Calidad
- ✓ Auditoría de Cuentas
- ✓ Recursos Humanos
- ✓ Correduría de Seguros

Información:

www.tax.es E-mail: vila-real@tax.es
Telf. 964 50 00 62 - Fax: 964 50 00 63



INCORPORA NUEVOS FRANQUICIADOS EN LA COMUNIDAD DE MURCIA

Más de 40 despachos en España en funcionamiento

Perfil recomendado: Asesorías en funcionamiento, Corredurías de seguros, Titulados en Económicas, Empresariales, Graduados Sociales, Abogados,...

XXVIII REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES

Desarrollo Sostenible en la Europa de las Regiones

Calendario

Inscripción:

Periodo normal Hasta el 31 de octubre
Periodo extraordinario Del 1 al 26 de noviembre

Comunicaciones:

Envío del resumen Hasta el 31 de mayo
Envío del texto íntegro Hasta el 5 de julio
Selección de comunicaciones Antes del 7 de octubre

Alojamiento

Hoteles y reservas en
www.aacr28.com



Secretaría Técnica

XXVIII Reunión de Estudios Regionales
Departamento de Hacienda y Economía del Sector Público
Facultad de Economía y Empresa, Campus de Espinardo - 30100 MURCIA
Teléfono: 968 368 754 - Fax: 968 367 985 - Email: secretaria@aacr28.com

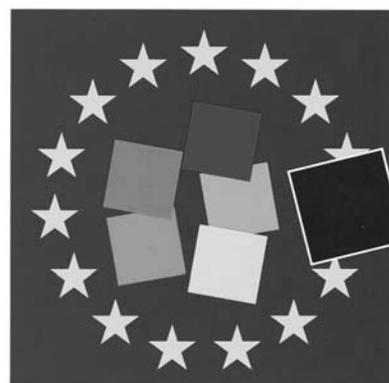
www.aacr28.com

áreas temáticas

1. La administración del agua y sus problemas
2. Procesos de desertificación y degradación medioambiental
3. Sector turístico y ecoturismo
4. Nuevas tecnologías y entornos territoriales de pymes
5. Impactos territoriales de la integración europea
6. Financiación y fiscalidad de las haciendas territoriales
7. Provisión eficiente de servicios públicos descentralizados
8. Procesos de descentralización y cambios urbanos
9. Procesos migratorios recientes y desarrollo regional
10. Nuevas propuestas del sector financiero
11. Técnicas de análisis regional

www.aacr28.com

XXVIII REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES



Desarrollo Sostenible en la Europa de las Regiones

MURCIA 27, 28 y 29 de noviembre de 2002

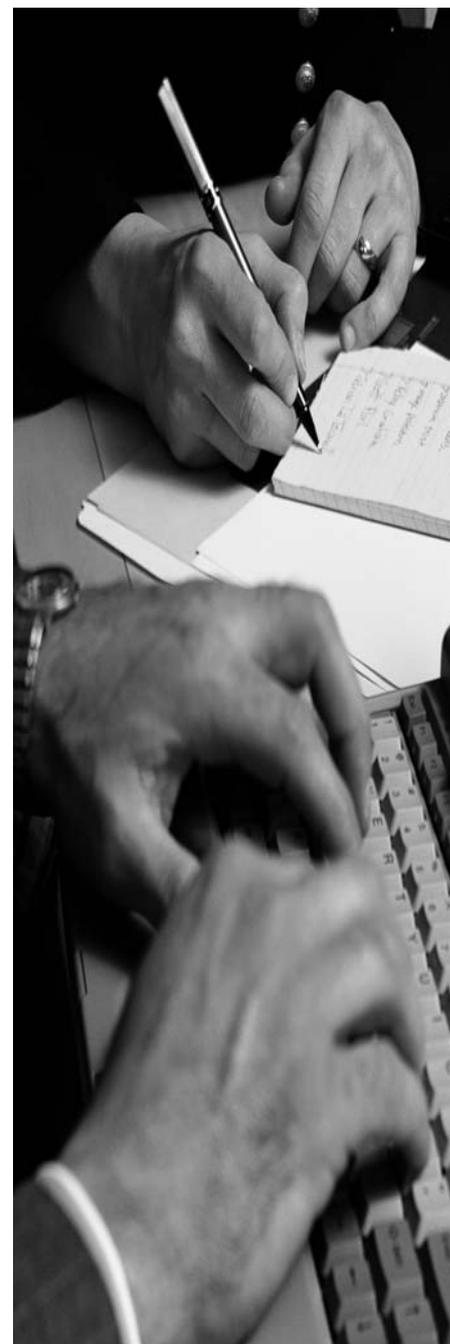


Información

LOS NOTARIOS DE LA UE SE PREPARAN PARA CREAR LA ESCRITURA PÚBLICA DIGITAL

Los notarios europeos presentaron en Madrid su proyecto para crear una firma electrónica notarial. Es el paso previo para el desarrollo de una escritura digital común para la UE, que permitirá, por ejemplo, que un ciudadano alemán y uno español formalicen una escritura de compraventa sin moverse de sus respectivos países. Además, anunciaron la creación de un registro europeo de testamentos. La Conferencia de los Notariados de la UE (CNUE), que se reúne durante estos días y que representa a 32.500 notarios de 10 países europeos, hizo pública su propuesta de un marco jurídico de firma electrónica notarial como paso previo para la escritura digital común. Uno de los vicepresidentes de la CNUE, Jacques Motel, explicó que el gran desafío es dar duración ilimitada al soporte inmaterial en que se documente la escritura. Es decir, que dentro de 50 o más años exista el mismo sistema para acceder a las escrituras digitales que ahora se realicen. Según explicó el presidente del notariado

español y de la Conferencia de los Notariados de la UE, Juan Bolás, esto es algo que hoy por hoy la técnica no nos garantiza. Otro proyecto que se analizará durante esta asamblea es la creación de un archivo único de notarios. Según explicó el belga Karel Tobback, copresidente de la CNUE, este archivo permitirá que un residente en Bélgica pueda, desde su ciudad, elegir un notario en Málaga para la compra de una casa y, además, saber qué idiomas habla ese notario. Asimismo, durante la asamblea se estudiará el reconocimiento de la escritura pública como título ejecutivo europeo. Una propuesta incluida en la euroorden civil y que servirá para perseguir los créditos impagados en las compras transfronterizas. Además, los notarios debatieron la puesta en marcha de un registro único de testamentos en la UE que permitirá a los ciudadanos europeos obtener en un único trámite el certificado de últimas voluntades depositado en cualquier punto de Europa. Ahora, para saber desde



Información

España si un familiar hizo testamento en otro país es necesario iniciar un procedimiento costoso en tiempo y dinero. Para Juan Bolás, España será la última en incorporarse a este proyecto, "los notarios españoles estamos a la cola para incorporarnos al registro europeo de testamentos". El problema está en que este registro depende de Justicia y

no del notariado, como así ocurre en el resto de países integrados en la CNUE. No obstante, aclaró que ya han realizado una petición formal a Justicia para que les ceda este registro. Según Bolás, el traspaso se hará sin ningún coste y sin que repercuta en el ciudadano.

Violeta Mazo - CINCO DIAS

LA SEC ABRE UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS



Harvey Pitt, presidente de la Securities and Exchange Commission (SEC), autoridad bursátil estadounidense, anunció el inicio de una investigación formal para determinar la existencia de conflictos de interés entre los analistas de Wall Street. El supervisor llevará a cabo su trabajo en colaboración con la Bolsa de Nueva York, el fiscal general de la ciudad, Eliot Spitzer, las autoridades bursátiles de los estados y la National Association of Securities Dealers (NASD), asociación que agrupa a las firmas de valores de EE.UU. Según la SEC, el objetivo es identificar si se han infringido las leyes y si es necesario elaborar nuevas normas. Según Pitt, la investigación formal es un paso más, tras un año de revisiones de las prácticas de los analistas, realizadas bajo la supervisión del Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes. "Las revelaciones del fiscal general, así como las

prácticas que han puesto de manifiesto la SEC, la Bolsa de Nueva York y NASD han reforzado la conclusión de la comisión de que es preciso investigar más", afirmó ayer Pitt. El presidente de la SEC señaló que estudia la adopción de las reglas para mejorar la independencia de los analistas propuestas en febrero por la Bolsa de Nueva York y NASD, con el apoyo del Comité de Servicios Financieros. Entre otras iniciativas, propone prohibir que los departamentos de banca de inversión supervisen o aprueben las recomendaciones de los analistas, que existan vínculos entre la remuneración de los analistas y las operaciones de banca de inversión y que se ofrezcan informes favorables a cambio de negocio de banca de inversión. Otras medidas tratan de aumentar la transparencia sobre conflictos de interés con las compañías analizadas, como operaciones realizadas con ellas o vínculos de

Información

propiedad con las mismas. También se pide una estadística de las recomendaciones y la imposición de restricciones a las operaciones que los analistas pueden realizar sobre empresas cubiertas. La decisión de la SEC se produce tras conocerse los

conflictos de interés que ha sacado a la luz la investigación iniciada en 2001 por el fiscal sobre las recomendaciones del departamento de Merrill Lynch.

(Isabel Lafont. EXPANSIÓN DIRECTO)

ESPAÑA REDUCE LA BRECHA DE CONVERGENCIA Y SITÚA LA RENTA MEDIA EN EL 87,5% DE LA UE

La economía española lleva desde 1994 creciendo por encima de la media de la Unión Europea, y el año pasado no ha sido una excepción. Según el último estudio de la Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas) sobre el desarrollo regional, el PIB nacional se elevó un 3,12% en 2001 -por encima del 2,8% registrado por el INE y del 1,5% de la zona del euro-, lo que también ha contribuido a estrechar la brecha económica con el resto de los Quince. El PIB per cápita se situó a finales de 2001 en el 87,46% de la media de la UE, lo que supone un incremento de casi un punto porcentual sobre lo ocurrido un año antes. Por comunidades autónomas, el escenario también ha mejorado, ya que seis regiones -Baleares, Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja- ya superan la media comunitaria, una más que en 2000. El caso del País Vasco es especialmente particular, ya que su crecimiento podría ser mayor si no sufriese los efectos del terrorismo -la OCDE calcula que le resta diez

puntos de crecimiento-.

El estrechamiento de la brecha con Europa tendrá unos efectos directos sobre los recursos procedentes de la Unión Europea, ya que Bruselas establece como tope medio para recibir los fondos de cohesión el 90%, registro que también supera Aragón. Los expertos alertan sobre este aspecto, ya que la intervención del sector público ha sido uno de los factores más importantes para que todas las regiones registren sensibles mejoras en la renta disponible de las familias. El estudio detecta un desplazamiento del crecimiento de la riqueza del norte de España hacia la zona sur-este. Precisamente, la Comunidad Valenciana, Madrid y Andalucía son las regiones que crecen por encima de la media nacional -la excepción es Cantabria, cuyo PIB creció en 2001 un 3,4%- . Madrid es la primera autonomía que aparece en el ranking regional europeo -puesto cuarenta-.

(EXPANSION C. MORÁN)



LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DE AUDITORÍA DE CUENTAS

Manuel Efrén Álvarez Artime.

Vicepresidente del Registro de Economistas Auditores

El pasado día 15 de enero se celebró una reunión nacional de auditores, en la que han sido presentadas unas propuestas para la reforma de la Ley de Auditoría de Cuentas (LAC), que data de 1988. La conclusión obtenida ha sido la de constatar la necesidad de modificar la actual ley en vigor. Los términos de una posible reforma han sido expuestos por las tres corporaciones de auditores, que, a través de los trabajos realizados por una Comisión Paritaria constituida al efecto, alcanzaron prácticamente la unanimidad.

Se puede afirmar que los auditores están de acuerdo tanto en la reforma de la LAC como en los aspectos de la misma a modificar. Sin embargo, el total acuerdo no se alcanzó por diferir el modelo a aplicar para agrupar a los auditores.

El Instituto de Censores Jurados de Cuentas (ICJC) propone que solamente debe existir una corporación representativa de los auditores, mientras que el Consejo General de Colegios de Economistas de España (CGCEE) y el Consejo Superior de Colegios de Titulados Mercantiles (CGCTM) son partidarios de mantener las tres corporaciones actuales.

Por lo tanto, la situación es muy clara: los auditores están de acuerdo en que se debe modificar la LAC, pero no lo están en la forma en que deben asociarse o cooperar. Esta circunstancia no debe impedir que se sigan realizando todos los esfuerzos

necesarios para conseguir que la LAC se reforme, ya que ello, sin duda, beneficiará a la sociedad en general, a las empresas auditadas, a los usuarios de la auditoría y a los propios auditores.

No existe ninguna razón para demorar el cambio de la LAC, localizando este cometido en el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), en el Gobierno, y en última instancia en el Parlamento. Desde la presidencia del ICAC se ha puesto de manifiesto que en función del acuerdo que se obtenga por los auditores de agruparse en una o en varias corporaciones, la redacción de la LAC, incorporando las pretendidas modificaciones, debe ser distinta, pero ha dejado también claro que no será ni mejor ni peor. Sin embargo, desde ciertos 'sectores' del ámbito de la auditoría, además, se añade que la LAC modificada sería más favorable para los auditores si existiese una única corporación.

Esta postura parece olvidar dos cosas: primero, que las razones para que esta última reforma de la LAC sea mejor para los auditores no han sido explicitadas ni por el Gobierno ni por los parlamentarios, que es a quienes corresponde decidir sobre la misma; y segundo, que no puede justificarse, en términos conceptuales, diferentes redacciones de la ley, llamada a defender el interés público, por la mera existencia de una o



Información

más corporaciones de auditores.

Así, si el examen de acceso no fuese convocado por la corporación única, lo sería por el ICAC. A la misma solución se llegaría para el caso de que las actuales corporaciones no se pusieran de acuerdo en una convocatoria única, pues, en su defecto, debe convocarse por el ICAC. El mismo nivel de independencia debe exigirse al auditor, exista una o varias corporaciones.

Si se pretende que la responsabilidad sea proporcional al daño causado cuando hayan contribuido a él otras personas (administradores o terceros) y que en las sociedades de auditoría responda el socio firmante y la propia sociedad, en lugar de la totalidad de los socios, ¿en qué puede influir que exista una o más corporaciones? Que las infracciones de los auditores sean calificadas como muy graves, graves o leves, en vez de la actual clasificación de graves y leves, no puede hacerse depender de que exista una o más corporaciones.

Los que preconizan la existencia de una corporación única de auditores basan sus razonamientos en un sofisma (he tomado prestado este concepto de ANA), que mostraré seguidamente. Se pretende que la tutela, el control y la disciplina del ejercicio de la actividad auditora corresponda a la presunta corporación única, y por ello la existencia de ésta es la condición sine qua non para que tales facultades les sean asignadas.

Ésta es la apariencia, pero olvidan que nadie con poder real de decisión ha asegurado que esto vaya a ser así, y es muy poco probable que en los tiempos actuales, en

los que la sociedad está muy sensibilizada con la auditoría, a raíz de las debacles y escándalos financieros que, desgraciadamente, aparecen en la prensa nacional e internacional, el legislador que en 1988 se decidió por una ley de auditoría de cuentas bajo fuerte control estatal, creando un ente regulador -el ICAC- encargado de la tutela, control y disciplina de la actividad auditora, cambie ahora, resultando hartamente improbable que vaya a vaciar de contenido el ICAC, entregando estas funciones reguladoras, inspectoras y sancionadoras a una hipotética y, cuando menos, cuestionada corporación única.

Donde radica la segunda parte de la falacia es suponer que la cesión de esta tutela, control y disciplina a una corporación única es diferente a cederlas a varias corporaciones.

Esta hipótesis implica que una sola corporación desempeñaría satisfactoriamente las funciones cedidas, y en cambio, en el caso de ser varias, lo harían incorrectamente - alguna, varias o todas-.

Ni la Comisión Paritaria encargada de elaborar las propuestas de modificación de la LAC, ni los defensores de la corporación única han explicado la naturaleza y las garantías de su funcionamiento, lo que añade una nueva incógnita al sofisma indicado.

En mi opinión, los economistas auditores miembros del REA no podemos dar la espalda a la sociedad, ya que considerando que la auditoría es un servicio de interés público, no debemos estar dispuestos a participar en modelos organizativos -corporación única- que además



de defender intereses particulares, a través del control de la actividad de la auditoría por medio de esa corporación única, podrían impedir la competencia institucional y vulnerar la libertad de elección de adscribirnos a cualquier corporación de las existentes, o incluso a ninguna, de acuerdo con los principios de nuestra sociedad democrática y libre.

Por otro lado, un gran número de economistas auditores miembros del Registro de Economistas Auditores (REA), realiza otros trabajos propios también de su profesión de economista, como el asesoramiento fiscal o contable, la consultoría, etcétera, por lo que, para ellos, estar en su corporación -el Colegio de Economistas- les asegura una mayor y más fuerte representación y defensa de sus intereses profesionales, pues agrupando a un gran

colectivo afín tiene más garantía de éxito cualquier iniciativa que se pretenda realizar.

Este estatus se vería seriamente mermado en el caso de la segregación de parte de su actividad -la auditoría-, que pasaría a formar parte de la supuesta corporación única de auditores. Si se justifica la creación de esta corporación monopolística por el aumento de la fuerza de los auditores, también es verdad, sensu contrario, que en esa misma proporción perderían fuerza como economistas.

Siendo o habiendo decidido formar parte de despachos pequeños multidisciplinarios, muchos economistas auditores se encuentran satisfactoriamente representados formando parte del REA, con cuya finalidad fue creado en 1982.

Como conclusión, se puede afir-

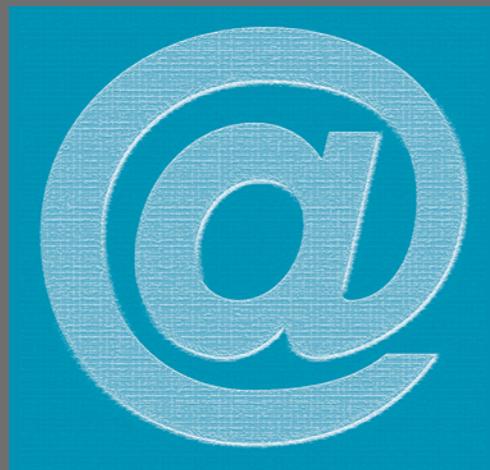
mar que la reunión nacional de auditores ha sido un éxito puesto que han quedado claras dos cosas: la decisión de dos de las tres corporaciones actuales de mantener su existencia, no habiendo indicio alguno que permita pensar en una unificación de las mismas y que la cooperación entre las corporaciones es deseable y posible.

Por ello, la situación conduce a concluir que no existen ya motivos para demorar la deseada y necesaria modificación de la LAC en los términos expuestos por las corporaciones de auditores en la citada reunión, con la finalidad de aumentar la confianza de los usuarios de la auditoría y el prestigio de los auditores; objetivos que se conseguirán definiendo con exactitud qué significa un informe de auditoría en términos de garantía.

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS:

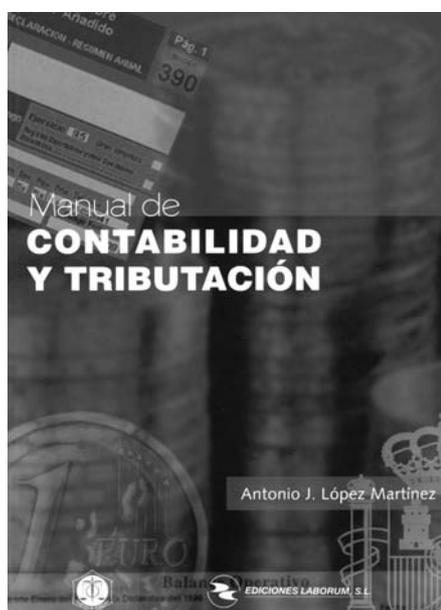
Las seleccionadas en este número son las siguientes:

- <http://www.imcp.org.mx>
Página Web del Instituto Mexicano de Contadores Públicos
- <http://www.fambiz.com>
Página Web de "Family Business" Internacional
- <http://www.canalwork.com>
Canal de Búsqueda de Empleo
- <http://www.ausbanc.com>
Revista para Usuarios Bancarios
- <http://www.quehaydenuevo.com>
Web social para búsqueda de antiguos compañeros/as





Reseña Litera-



Manual de Contabilidad y Tributación

Antonio J. López Martínez
Ediciones LABORUM, 2002

Esta obra se trata de un manual de contabilidad y tributación que expone la regulación contable de las operaciones más habituales que se producen en el ámbito empresarial y, paralelamente, los aspectos fiscales que con más intensidad inciden en las mismas. Se puede enmarcar como un texto de primera consulta, siendo pues muy esclarecedor en la resolución de los problemas que en estas materias se presentan en el quehacer diario de las empresas. Es por tanto una obra básica para conocer la incidencia fiscal de las operaciones contables más habituales, dirigido a los profesionales específicos del tema, así como a estudiosos de la contabilidad y fiscalidad empresarial.



Contabilidad Informatizada: Aspectos Teóricos y Desarrollo Práctico

Salvador Marín Hernández/ José Antonio Vidal Hernández-Mora/
Juan Pedro Sánchez Ballesta
Ed. Diego Marín, 2002

De todos es conocido que la informática, cada día más presente en cualquier tipo de trabajo, es un instrumento imprescindible en la contabilidad empresarial, no sólo porque permite manejar grandes volúmenes de datos, sino también por la función que desempeña como herramienta para el ejercicio profesional y la toma de decisiones. Este manual se plantea, por ello, como una consecuencia del interés por transmitir al usuario del mismo (alumnos, profesionales, mandos intermedios de la empresa, etc.) los conocimientos necesarios para abordar la ejecución material de un proceso contable que se produce en el desarrollo de la contabilidad financiera. El fin último reside en establecer una metodología que sirva de base a efectos de





comprender la problemática que encierra el sistema contable de una empresa. Los objetivos perseguidos son los siguientes: que el usuario de este manual sea capaz de organizar y desarrollar la contabilidad financiera mecanizada y todos los aspectos relacionados con la misma en cualquier tipo de empresa; que adquiera los conocimientos que le permitan delimitar con claridad los requerimientos mínimos a cumplir por un programa informático de contabilidad financiera; así como, el acceso y manejo de documentos reales, que constituyen el soporte del proceso contable.

COMUNICACIONES

aecca

La Divulgación de Información Financiera en la Era Digital



Juan Luis Gandía Cabedo

La Divulgación de Información Financiera en la Era Digital

Juan Luis Gandía Cabedo
Comunicaciones AECA, 2002

La revolución tecnológica permite que el inicio del siglo XXI pueda catalogarse como el comienzo de una nueva era digital. La admisión de esta nueva realidad centra el objetivo primordial de este trabajo, consistente en el análisis de las implicaciones que tiene el uso de internet, tanto para el proceso de comunicación de la información que generan las

empresas, como respecto al modelo que determina los contenidos que se divulgan. En este trabajo se analizan las principales ventajas e inconvenientes que internet ofrece para facilitar la divulgación de datos financieros por parte de las empresas, examinando la literatura existente en el ámbito internacional en este mismo campo. Además, dicho trabajo ha servido para establecer las bases de lo que se denomina "información financiera digital". Para ello se han examinado los cambios que se producirán en el formato, plazos y contenidos de la información financiera, así como la necesidad de intervención de los organismos reguladores mediante la elaboración de códigos de conducta. Asimismo, se ha realizado un estudio empírico en el que se plantea un indicador de calidad sobre la información financiera que divulgan, a través de internet, las sociedades que integran el selectivo IBEX-35 del Sector Público. También se proponen la utilización de técnicas de análisis estadístico para el estudio de las relaciones causa-efecto entre indicadores, modelos de Capital Intelectual y una metodología de construcción del Balanced Scorecard (BSC) en el Sector Público. La obra finaliza con un caso práctico de implantación del Cuadro de Mando Integral en un Servicio de Bomberos de un Ayuntamiento.



Comercio Exterior

Finversión

Renting y Factoring

Convenios de Financiación y Ayudas

Centro Financiero Gran Vía

Intelvía

Seguros de Empresa

e-Business





ILUSTRE COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA

ILUSTRE COLEGIO DE ECONOMISTAS

C/. Luis Braille, 1. Entlo. 30005 Murcia

Nuevos números:

Teléfono 968 900 400 - Fax 968 900 401

Archivo Edición Ver Ir a Favoritos Ayuda

Altas Detener Actualizar Inicio Búsqueda Favoritos Imprimir Fuente

Dirección <http://www.economistasmurcia.com> E-mail: colegiomurcia@economistas.org

Vinculos Lo mejor del Web Vinculos del día Galeria de Web Noticias sobre