

gestión

Revista de Economía

5

“El Mercado de Auditoría
en la Región de Murcia”

12

Regulación contable
pública de los
instrumentos derivados
en España

23

SEP 02 - OCT 02

20

Las Alianzas Estratégicas
como elemento de desarrollo
del capital intelectual:
Bases para su construcción



Región de Murcia
Consejería de Economía y Hacienda

NOVEDADES

DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

PREMIOS *Conde de Floridablanca*

DE ECONOMÍA Y HACIENDA DE LA REGIÓN DE MURCIA 2002



Modalidades:

- 1.ª Trabajos de investigación (tesis doctorales, tesinas, etc.) sobre temática relacionada con la economía y hacienda de la Región de Murcia.
- 2.ª Trabajos de investigación (artículos, informes, y similares) publicados en prensa, revistas u otras publicaciones.
- 3.ª Personalidades que por su dedicación o aportación a lo largo de su vida profesional han destacado en la divulgación, desarrollo, estudio o investigación de la economía y la hacienda en la Región de Murcia.

Premios: Para la primera y segunda modalidad: 6.000 euros el primer premio, recuerdo conmemorativo y publicación del trabajo.
3.000 euros para el segundo premio (de la primera y segunda modalidad).
Para la tercera modalidad: Recuerdo conmemorativo.

Bases: En el Boletín Oficial de la Región de Murcia número 173, de sábado 27 de julio de 2002, o bien en la siguiente web: www.carm.es/econet

Plazo de entrega hasta 30 de octubre de 2002

2.º TRIMESTRE 2002
**Gaceta
ECONÓMICA**
Dirección General de Economía y Estadística
Servicio de Estudios y Coyuntura Económica



GACETA ECONÓMICA

Publicación trimestral en la que se presentan los principales datos estadísticos coyunturales que afectan a la Región de Murcia.

Principal instrumento de referencia y guía para conocer, muy de cerca, el ámbito económico regional.



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–,
no se identifica necesariamente
con las opiniones expuestas por los
autores de artículos o trabajos firmados.

- 4** Editorial
- 5** Colaboración:
El Mercado de Auditoría en la Región de Murcia.
Domingo de la Villa Sanz
- 12** Colaboración:
Regulación Contable Pública de los Instrumentos
Derivados en España.
María Machota Blas
- 20** Colaboración:
Las Alianzas Estratégicas Como Elemento de
Desarrollo del Capital Intelectual: Bases para su
Construcción.
**Antonio Montes Romero
y Ramón Sabater Sánchez**
- 27** Nuestro Colegio:
“Escuela de Economía”- Nueva Imagen
“Economistasmurcia.com”
- 29** Información Actual:
“El REA y el Proyecto de Ley de Medidas
de Reforma del Sistema Financiero”

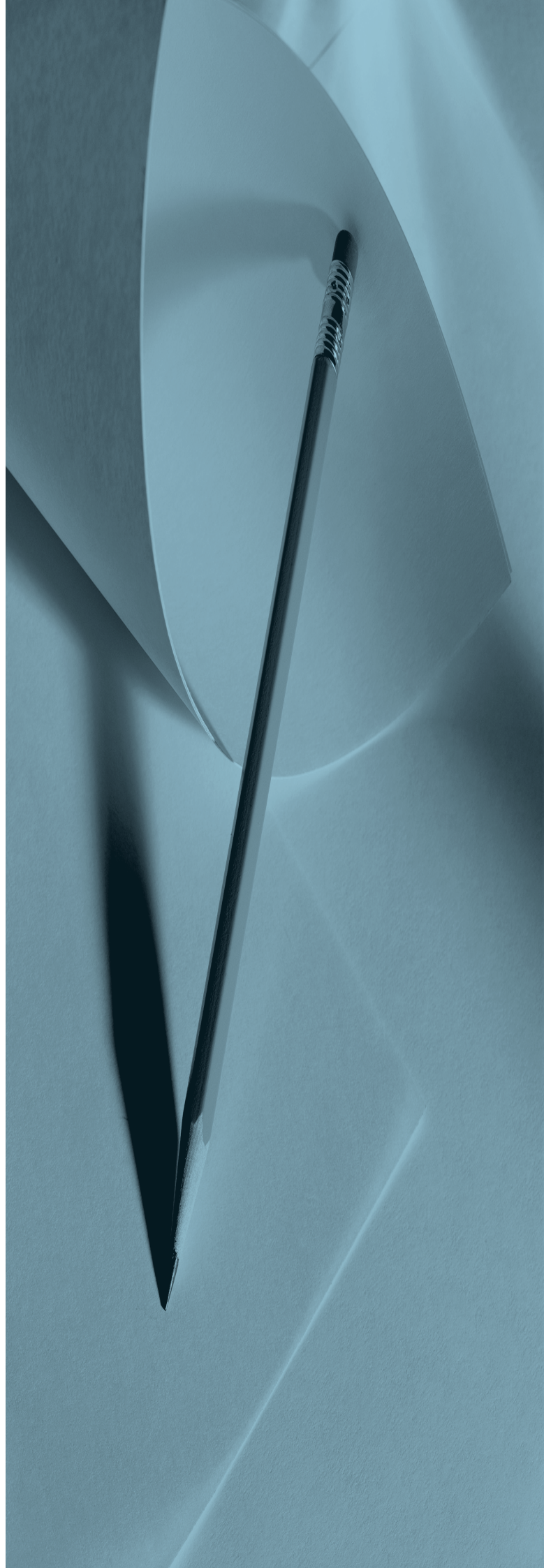
“Premios Nobel de Economía 2002”
- 32** Internet y los Economistas
Direcciones
- 32** Reseña Literaria

Editorial

La auditoría y los nuevos instrumentos financieros -tan en boga hoy en día- así como las Alianzas Estratégicas -también en alza- son los temas -interesantes, actuales y rigurosos en la exposición y tratamiento- seleccionados como artículos de este número 23. Por una parte el Dr. De la Villa Sanz nos hace una documentada "radiografía" del mercado de auditoría de la Región de Murcia, donde destaca su composición por tamaño de auditores, tipos de informes, sectores, etc., en definitiva nos aporta evidencias claras para el análisis y la reflexión. Asimismo en relación a "Los Nuevos Instrumentos Financieros" la Dra. María Machota, nos indica donde estamos en el terreno contable relacionado con éste ámbito y nos da las pautas para su presentación y registro. Por último los Drs. Montes y Sabater se detienen en explicarnos un elemento fundamental del capital relacional de las empresas como son las Alianzas Estratégicas, profundizando en los factores clave para desarrollar éstas.

Por otro lado en información actual destacamos la posición del REA ante la parte que les afecta a los auditores del proyecto de la ley de reforma del sistema financiero, y citamos a los nuevos premios Nobel de Economía. Asimismo en este número destacamos la nueva imagen de la Escuela de Economía y el Portal de Economistasmurcia.com.

Desde "Gestión-Revista de Economía" esperamos que estos temas sean de vuestro agrado e interés.



“EL MERCADO DE AUDITORÍA EN LA REGIÓN DE MURCIA”

Dr. Domingo de la Villa Sanz

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Murcia

La auditoría de cuentas anuales es un servicio que se desarrolla en un mercado con alguna característica peculiar derivada de su regulación normativa específica. En efecto, podemos decir que los demandantes del servicio lo son, en buena medida, determinados por una legislación que, en virtud de determinados parámetros conocidos, les obliga a someter a revisión sus estados financieros por parte de un revisor externo, cualificado e independiente, ello, naturalmente, al margen de las entidades que someten a auditoría sus cuentas anuales de manera voluntaria, y de los beneficios que tal revisión pueda proporcionar tanto a la propia empresa como al conjunto del sistema económico, beneficios que se fundamentan sobre la base de una mayor transparencia y fiabilidad de la información financiera emitida.

Pretendemos en el presente trabajo realizar una aproximación a la estructura, composición y características básicas del mercado de auditoría en un ámbito territorial y temporal concreto, el que se refiere a la Región de Murcia en el periodo comprendido entre los años 1995 y 1999. Hemos utilizado para ello la información obtenida de la Central de Balances de la Región, de cuya base de datos hemos podido obtener todos los informes de auditoría depositados en el Registro Mercantil de la Región de Murcia correspondientes a los ejercicios mencionados, así como las cuentas anuales de las sociedades a que pertenecen. Quedan, por tanto, fuera de nuestro estudio únicamente los informes de aquellas entidades que, aún pudiendo estar sujetas a ello, no han auditado sus cuentas anuales, y los de aquellas otras que no han cumplido con su obligación de depositar las cuentas anuales y el informe de auditoría, en su caso, en el Registro. De acuerdo con ello,

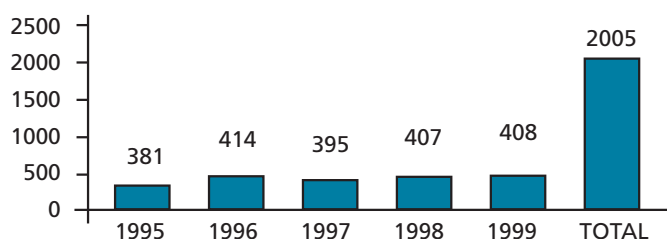
hemos revisado los siguientes informes para cada uno de los años considerados:

Se puede observar que, con independencia de la modificación de los parámetros de referencia que determinan la obligatoriedad de someter a auditoría las cuentas anuales, cuya cuantía fue revisada por el R.D. 572 de Abril de 1997, el número de informes depositados permanece relativamente estable durante los años analizados. De hecho, cabría deducir un cierto estancamiento del mercado de auditoría en la Región de Murcia, una vez descontado el impulso inicial que se produce a consecuencia de la promulgación de la legislación al respecto.

Si distribuimos las entidades auditadas entre los diversos sectores de actividad económica, de acuerdo con los epígrafes de la CNAE, obtenemos la información que figura en el siguiente cuadro

Tal como se aprecia, las entidades auditadas en la Región de Murcia que desarrollan su actividad en el sector primario son, tanto en términos absolutos como porcentuales, muy escasas. Son los sectores secundario y terciario los que agrupan a más del 97% de las entidades consideradas, produciéndose, por otra parte, un descenso del número de empre-

Gráfico 1: Informe de auditoría depositados en el registro Mercantil de Murcia



ACTIVIDAD	TOTAL 95/99	%
AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA	46	2,3
EXTRACCIÓN DE MINERALES	14	0,7
INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS	304	15,2
INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN	42	2,1
INDUSTRIA DE CUERO Y CALZADO	57	2,8
INDUSTRIA DE LA MADERA Y CORCHO	4	0,2
INDUSTRIA DEL PAPEL Y ARTES GRÁFICAS	33	1,6
INDUSTRIA QUÍMICA	72	3,6
INDUSTRIA DEL CAUCHO Y PLÁSTICOS	49	2,4
IND. DE PROD. MINERALES NO METÁLICOS	34	1,7
METALURGIA Y PRODUCTOS METÁLICOS	81	4,0
IND. DE MAQUINARIA Y EQUIPOS MECÁNICOS	19	0,9
IND. MAT. ELÉCTRIC, ELECTRÓNICO Y ÓPTICO	10	0,5
FABRICACIÓN MATERIAL DE TRANSPORTE	9	0,4
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DIVERSAS	61	3,0
PROD. Y DIST. DE ENER. ELÉC., GAS Y AGUA	15	0,7
CONSTRUCCIÓN	87	4,3
COMERCIO AL POR MAYOR	730	36,4
COMERCIO AL POR MENOR	34	1,7
HOTELERÍA	14	0,7
TRANSP., ALMACENAMIENTO Y COMUNIC.	109	5,4
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	9	0,4
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	115	5,7
ACTIVIDADES SANITARIAS	11	0,5
OTRAS ACTIVIDADES	46	2,3
TOTAL	2.005	100

¹ Estudios similares, con enfoques más o menos parecidos, se han realizado también en relación con otros ámbitos geográficos y temporales. A modo de ejemplo, y sin ánimo de ser exhaustivos, podemos citar los de López Aldea (1992), Navarro Gomollón (1995), Alcarria Jaime (1997), Cabal y Robles (1998), López Corrales (1998), García et al (1999), González y Martín (1999), Gómez y Ruiz (1999), Martínez, Fernández y Somohano (2000).

“EL MERCADO DE AUDITORÍA EN LA REGIÓN DE MURCIA”

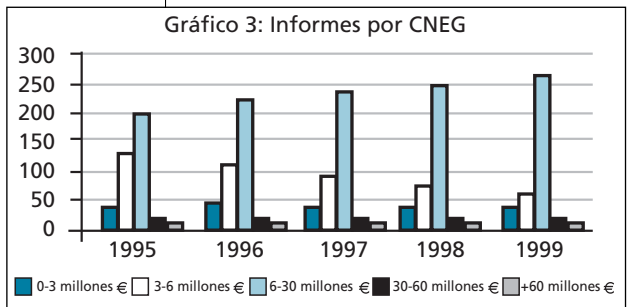
Pretendemos en el presente trabajo realizar una aproximación a la estructura, composición y características básicas del mercado de auditoría en un ámbito territorial y temporal concreto, el que se refiere a la Región de Murcia.

Son los sectores secundario y terciario los que agrupan a más del 97% de las entidades consideradas, produciéndose, por otra parte, un descenso del número de empresas industriales, manufactureras, etc. cuya participación en el total desciende del 47,8% en el año 95 al 41,9% en 1999, incrementándose, al mismo tiempo, el número de entidades auditadas en el sector servicios, que pasa de un 50,7% a un 55,4% del total.

sas industriales, manufactureras, etc. cuya participación en el total desciende del 47,8% en el año 95 al 41,9% en 1999, incrementándose, al mismo tiempo, el número de entidades auditadas en el sector servicios, que pasa de un 50,7% a un 55,4% del total. Si asumimos la hipótesis de que la distribución sectorial observada puede considerarse un reflejo a escala de la estructura sectorial general de la Región de Murcia, habría que concluir que el sector servicios no solamente es el más relevante, sino que tiene un carácter expansivo en detrimento del sector secundario, mientras

que la agricultura y actividades similares ocupan una posición estable, pero marginal. Por otra parte, se observa como dos actividades, el comercio mayorista y las industrias de alimentación y bebidas, agrupan por sí solas más del 50% del total de entidades auditadas, seguidas por transporte, almacenamiento y comunicaciones y actividades inmobiliarias, con algo más del 5% en ambos casos. El resto de actividades ocupa posiciones relativamente marginales, tal y como se deduce de las cifras indicadas.

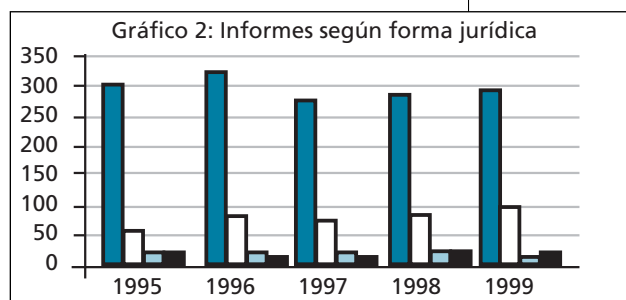
conocer la distribución de las entidades de acuerdo con su dimensión, utilizando como parámetro la cifra de negocios, y estableciendo para ello una subdivisión en cinco grupos que, a nuestro parecer, proporcionan una imagen suficientemente precisa de la distribución por tamaños de las entidades auditadas:



Se observa un paulatino deslizamiento de las empresas hacia una mayor dimensión en el periodo analizado y el aumento de empresas de dimensión media, cuya cifra de negocio no supera los 30 millones de euros, con un 58,2% del total. Por otra parte, es constatable una tendencia expansiva de la cifra de negocio. En efecto, en el año 95, 158 empresas, que suponían el 41,5% del total, se encuadraban en los dos tramos inferiores, entre 0 y 6 millones de euros, sin embargo, en el año 99, este tramo se

reduce a 103 empresas que suponen el 25,2% del total. No obstante lo anterior, parece posible concluir que desde el punto de vista de la cifra de negocio, la mayor cantidad de entidades auditadas de la Región de Murcia cabe considerarlas

como pequeñas y medianas.



Hemos procedido, así mismo, a la distribución de los informes de acuerdo con la forma societaria de las entidades a que corresponden, con el resultado que se observa en el siguiente gráfico:

Resulta evidente la preponderancia de sociedades con limitación de la responsabilidad de los socios, y, particularmente, las sociedades anónimas, que suponen un 73% del total, siendo muy reducido el número de otro tipo de entidades, que, en el caso de las cooperativas, apenas superan el 3%.

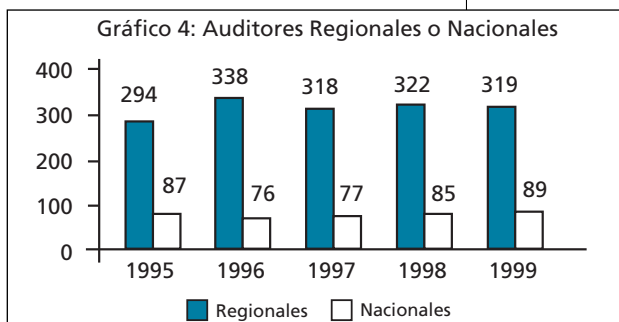
No ha parecido de interés, así mismo,

En otro orden de cosas, y en relación con los auditores responsables de los informes revisados, nos ha parecido de interés analizar en qué medida se trata de profesionales que desarrollan su labor en el ámbito regional y cual es, por su parte, la participación de auditores que corresponden a firmas de carácter nacional o multinacional. A tal fin, hemos distribuido los informes distinguiendo aquellos que han sido realizados por auditores regionales y aquellos otros efectuados por auditores pertene-

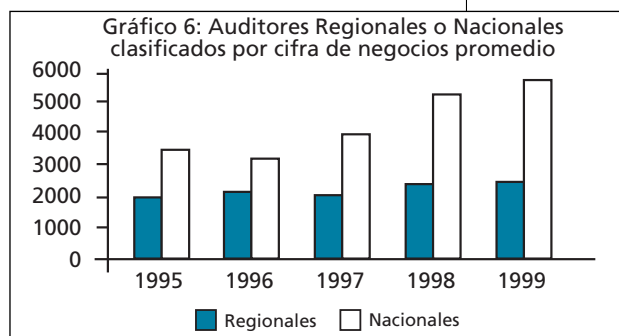
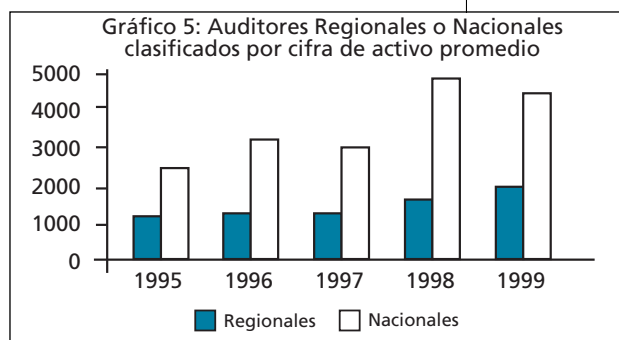
² Ello vendría a coincidir con la apreciación de García et al (1999) en el sentido de que "se puede hablar de la existencia de una oferta y demanda estabilizada de este servicio".

Información Actual

cientes a firmas de ámbito nacional, tal y como se muestra en el siguiente gráfico:



De acuerdo con los datos que se observan, casi el 80 % de los trabajos de auditoría que se realizan en la Región corresponden a auditores locales, con una presencia menor, en términos de número de auditorías realizadas, de los auditores de ámbito supra regional. Ahora bien, esta información puede someterse a contraste si la analizamos desde la perspectiva de la dimensión de las empresas auditadas por ambos grupos, calculando, a estos efectos, la suma del activo y cifra de negocios promedio de las entidades auditadas por ambos tipos de auditores:



El contraste entre la información que ofrece el gráfico 6 con la que se desprende de los gráficos 7 y 8 es evidente. Si bien los auditores nacionales realizan

un número de auditorías significativamente menor que los auditores regionales, su trabajo, tanto si lo referimos a la suma del activo de las entidades auditadas, como con relación a la cifra de negocio de las mismas, se desarrolla en las empresas de mayor dimensión con notable diferencia, y ello es así durante todo el periodo considerado, y, además, la distancia se hace más aguda según avanzan los años.

Así, por ejemplo, en el ejercicio 99, el activo promedio de las entidades auditadas por auditores regionales es menos de la mitad (47%) de la misma cifra referida a las empresas auditadas por auditores nacionales, y algo similar sucede con respecto a la cifra de negocio (46%). En otros términos, las empresas de la Región de mayor dimensión no acuden, para la revisión obligada de sus estados financieros, a auditores locales. Ello vendría a confirmar lo que García, Ruiz, y Vico (1999) denominan el efecto cercanía, de acuerdo con el cual las PYMEs "valoran positivamente que los auditores estén geográficamente cerca,

mientras que las grandes apenas conceden importancia a tal hecho". No obstante, cabe considerar la posibilidad de que ello obedezca a una política deliberada de mercado por parte de los auditores de implantación nacional, en el sentido de incidir fundamentalmente en la captación de clientes de una dimensión mayor, lo que, al margen de la propia auditoría, permite ofrecer y desarrollar otro tipo de servicios eventualmente más rentables, tales como los propios de consultoría o asesoría.

Por otra parte, podemos analizar la ocupación o cuota de mercado de los diversos auditores a que corresponden los informes en función del porcentaje que las auditorías reali-

Se observa un paulatino deslizamiento de las empresas hacia una mayor dimensión en el periodo analizado y el aumento de empresas de dimensión media, cuya cifra de negocio no supera los 30 millones de euros, con un 58,2% del total. Por otra parte, es constatable una tendencia expansiva de la cifra de negocio. En efecto, en el año 95, 158 empresas, que suponían el 41,5% del total, se encuadraban en los dos tramos inferiores, entre 0 y 6 millones de euros, sin embargo, en el año 99, este tramo se reduce a 103 empresas que suponen el 25,2% del total.

3 Salas Ríos (1998) señala que "el marco legal y reglamentario, las normas de auditoría, los procedimientos tradicionalmente empleados, están pensados y diseñados desde la óptica de la gran empresa", enumerando el citado autor un conjunto de lo que denomina "motivaciones negativas" de las PYMEs en relación con la auditoría.

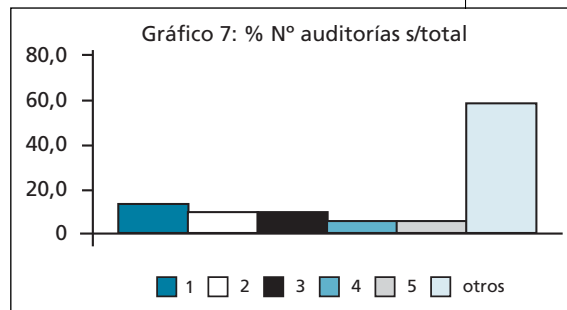
4 Cabe señalar que, según datos del ICAC, la cuota de las llamadas "Cinco Grandes en el conjunto del mercado español alcanzada un 65% en 1999 y un 67% en 2000 en términos de facturación. IACJCE. El Auditor, nº 11, pp 48.

“EL MERCADO DE AUDITORÍA EN LA REGIÓN DE MURCIA”

casi el 80 % de los trabajos de auditoría que se realizan en la Región corresponden a auditores locales, con una presencia menor, en términos de número de auditorías realizadas, de los auditores de ámbito supra regional.

Ello vendría a confirmar lo que García, Ruiz, y Vico (1999) denominan el efecto cercanía, de acuerdo con el cual las PYMEs “valoran positivamente que los auditores estén geográficamente cerca, mientras que las grandes apenas conceden importancia a tal hecho”. No obstante, cabe considerar la posibilidad de que ello obedezca a una política deliberada de mercado por parte de los auditores de implantación nacional, en el sentido de incidir fundamentalmente en la captación de clientes de una dimensión mayor.

zadas representan sobre el total, tal y como se expresa en el gráfico siguiente:



Unicamente cinco de las empresas auditoras disponen de una cuota de mercado superior al 5%, medido en términos de número de auditorías realizadas, con un porcentaje conjunto del 37,7% sobre el total. De estas cinco auditoras, dos de ellas son de ámbito nacional, lo que parece indicar una presencia relativamente escasa de las grandes firmas en la Región de Murcia. Ahora bien, si realizamos el análisis desde la perspectiva de la cifra de negocio que corresponde a las auditorías realizadas sobre la cifra de negocio total de todas las entidades auditadas, los datos obtenidos son los siguientes:

los auditores que operan en el mercado regional respecto de los sectores de actividad económica. A tal efecto, hemos

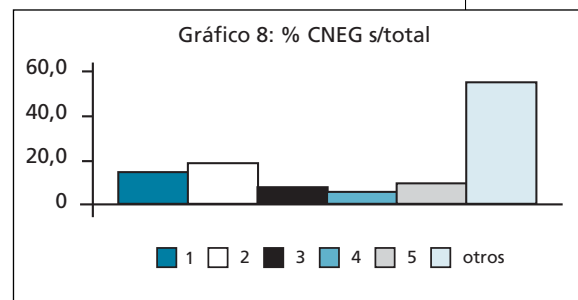
seleccionado de las actividades que figuran en el cuadro 1 aquellas que alcanzan como mínimo el 10% de informes sobre el total, que se limitan a la industria de alimentación y bebidas y el comercio mayorista. Para estas actividades hemos obtenido el porcentaje de auditorías que han realizado los cinco auditores con

mayor cantidad de trabajos efectuados que figuran en los gráficos 7 y 8, con el resultado que se observa en el cuadro 2:

Cuadro 2

	ALIM. y BEB.	C. MAYOR.
AUDITORA 1	16,4%	10,9%
AUDITORA 2	1,6%	12,0%
AUDITORA 3	6,6%	5,5%
AUDITORA 4	1,0%	5,3%
AUDITORA 5	2,9%	8,1%

Se puede apreciar que la auditora numerada con el dígito 1 presenta un 16,4% en la industria de alimentación y bebidas, ligeramente superior a su participación global en el mercado, que es del 12% (gráfico 7), mientras que la auditora 2, con una participación global del 7,6%, absorbe un 12,0% del comercio mayorista, al igual que la numerada con el nº 5, que absorbe un 8,1% de este sector, cuando su participación global en el mercado es del 5,4%. El resto



Se observa que su participación acumulada en el mercado de los cinco auditores de referencia se eleva al 49,2%, muy por encima del porcentaje alcanzado en función del número de auditorías realizadas. En otros términos, dichos auditores no solamente auditan a un número mayor de entidades, sino que además, estas son de mayor dimensión, medida esta en función de la cifra de negocio.

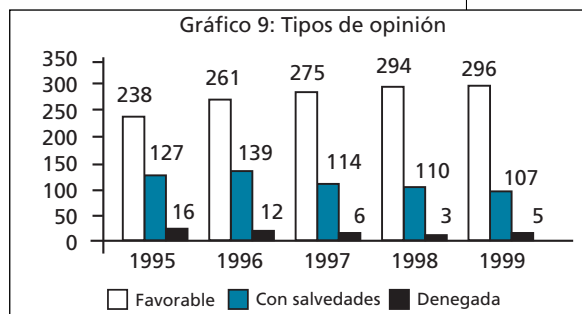
Cuestión que puede resultar de cierto interés es la de si es perceptible un grado de especialización significativo de

de los porcentajes son inferiores a la cuota global de participación de los respectivos auditores. En cualquier caso, aún considerando las excepciones mencionadas, no parece deducirse un nivel de especialización significativo de los auditores que superan el 5% de la cuota en la Región de Murcia, al menos respecto de las actividades económicas con mayor número de entidades auditadas.

En lo que se refiere a la tipología de las opiniones contenidas en los informes analizados, los hemos distribuido de acuerdo con los tipos básicos que configuran las Normas Técnicas de Auditoría,

tal y como se puede observar en el gráfico siguiente (9):

Como se puede apreciar, los informes



con opinión favorable son claramente mayoritarios, alcanzando el 68% del total para los 5 años considerados. Este tipo de opinión experimenta, además, una evolución al alza, puesto que en el año 1995 suponen el 62,5% hasta llegar al 72,5% en 1999, con un incremento de 10 puntos porcentuales. Evolución en sentido contrario experimentan las opiniones con salvedades y las opiniones denegadas, que pasan de un 33,3% y un 4,2% en 1995 a un 29,8% y un 2,1% respectivamente, en 1999. Por su parte, las opiniones desfavorables son prácticamente inexistentes, pues de los 2.005 informes revisados a lo largo del periodo, solo 2 de ellos, apenas el 0,1%, presentan tal tipo de opinión, que, como se recordará, se produce en aquellos casos en los que el auditor ha detectado errores o incumplimientos de los PNCGA de carácter muy significativo. De todo ello cabría deducir que la calidad de la información contable de las empresas de la Región de Murcia, entendida como la necesaria adecuación al marco normativo que le es propio, ha mejorado sensiblemente durante los cinco años del periodo que analizamos, sin que los auditores hayan detectado y puesto de manifiesto, en términos relativos, errores de relevancia, ni se hayan visto imposibilitados para aplicar los procedimientos de auditoría establecidos por las normas técnicas de manera muy significativa.

Hemos procedido a la distribución de los tipos de opinión en función de su dimensión, referida en este caso solamente a la cifra de negocio, por parecernos de mayor significación. Los resultados obtenidos se muestran en el gráfico siguiente (10):

En los tramos correspondientes a las empresas de menor dimensión, es decir, aquellas cuya cifra de negocio no supera los 6 millones de euros, el porcentaje de informes con opinión favorable es del 66%, inferior en dos puntos al porcentaje general del 68%, mientras que en las entidades mayores, cuya cifra de negocio supera los 60 millones de euros, tal porcentaje alcanza casi el 75%, es decir, muy por encima del promedio general.

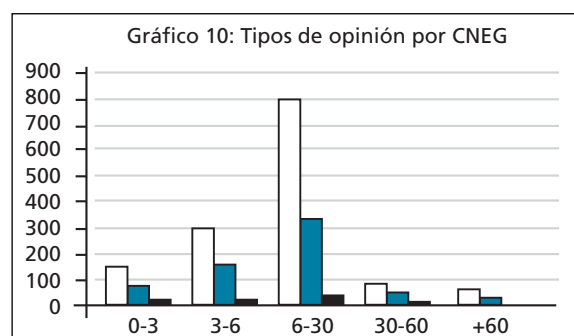
Ello podría inducir a pensar que la calidad de la información contable, entendida en los términos que antes indicábamos, en las empresas de mayor dimensión es superior. Sin embargo, entendemos que ello no puede afirmarse de manera categórica, dado el reducido número de entidades (59) en relación con el total (2.005) que corresponden a este tramo de empresas. Por otra parte, el porcentaje de opiniones denegadas en las entidades cuya cifra de negocio no supera los 3 millones de euros es del 4,8%, mientras que el porcentaje general es del 2,1%, es decir, es en las empresas de menor tamaño donde los auditores tienen mayores dificultades para aplicar de manera completa los procedimientos de auditoría necesarios, o se encuentran en mayor medida con incertidumbres muy significativas, lo cual, en cierta forma, vendría a corroborar la eventualidad anteriormente comentada.

A modo de resumen de lo expuesto en las páginas anteriores, podemos plantear algunas consideraciones finales.

- El mercado de auditoría en la Región de Murcia parece estabilizado en lo que se refiere a la prestación de este servicio. Entre el primero y el último de los años del periodo considerado se produ-

Cuestión que puede resultar de cierto interés es la de si es perceptible un grado de especialización significativo de los auditores que operan en el mercado regional respecto de los sectores de actividad económica.

En cualquier caso, aún considerando las excepciones mencionadas, no parece deducirse un nivel de especialización significativo de los auditores que superan el 5% de la cuota en la Región de Murcia, al menos respecto de las actividades económicas con mayor número de entidades auditadas.



“EL MERCADO DE AUDITORÍA EN LA REGIÓN DE MURCIA”

De todo ello cabría deducir que la calidad de la información contable de las empresas de la Región de Murcia, entendida como la necesaria adecuación al marco normativo que le es propio, ha mejorado sensiblemente durante los cinco años del periodo que analizamos, sin que los auditores hayan detectado y puesto de manifiesto, en términos relativos, errores de relevancia, ni se hayan visto imposibilitados para aplicar los procedimientos de auditoría establecidos por las normas técnicas de manera muy significativa.

ce una variación del 7% en número de auditorías realizadas.

- El sector económico de la Región con mayor número de entidades auditadas es el sector servicios, y, particularmente, el comercio mayorista, que absorbe por sí solo más del 36% del total de auditorías llevadas a cabo en el periodo 1995-1999.

- En lo que se refiere a la forma jurídica de las empresas auditadas, la de sociedad anónima es la más frecuente, con un 73% del total, seguida de las sociedades de responsabilidad limitada, con el 20,8%. Las cooperativas u otros tipos de entidades tienen una presencia marginal como demandantes del servicio de auditoría.

- Considerando la cifra de negocios, las entidades auditadas de la Región de Murcia son mayoritariamente pequeñas y medianas, con valores que no superan los 30 millones de euros (5.000 millones de pesetas) El conjunto de ambos tipos de entidades supone en ambos casos, más del 90% del total en los años 95 a 99.

- Los auditores locales realizan el mayor número de auditorías en la Región, sin embargo, son los auditores de ámbito nacional los que prestan el servicio a las entidades de mayor dimensión.

- Un número reducido de auditores, cinco, absorben una cuota significativa de mercado, que supone más del 37% en número de auditorías realizadas, porcentaje que se eleva hasta el 49% si consideramos el volumen de facturación de las entidades auditadas por estos cinco auditores sobre el total. Por otra parte, de la información analizada no se deduce un nivel significativo de especialización entre los auditores que operan en la Región de Murcia.

- El número de informes con opinión favorable sin salvedades experimenta un incremento significativo durante los años del periodo considerado, pasando del 62% en 1995 hasta el 72% en 1999, lo que cabría interpretar como la consecuencia del progresivo aumento de la calidad de la información financiera

preparada y emitida por las entidades auditadas de la Región. Por otra parte, las opiniones desfavorables son prácticamente inexistentes, con solo 2 informes, sobre 2.005 en total, de estas características.



BIBLIOGRAFÍA.

Alcarria Jaime, J. (1997). Estudio sobre los informes de auditoría en empresas no cotizadas. Partida Doble, nº 83, pp 72-83.

Cabal García, E. y Robles Lorenzana, C. (1998). Análisis de los informes de auditoría de las empresas admitidas a cotización en la Bolsa de Madrid en 1995. Revista Técnica IACJCE, nº 12, pp 22-33.

García Benau, Mª A., Ruiz Barbadillo, E., Vico Martínez, A. (1999). Análisis de la estructura del mercado de servicios de auditoría en España. ICAC, Madrid.

Gómez Aguilar, N. Y Ruiz Barbadillo, E. (1999). Un estudio descriptivo sobre la naturaleza de la opinión de auditoría en

España. Revista Técnica IACJCE, nº 15, pp 26-45.

González Bravo, I. y Martín Jiménez, D. (1999). Contenido y tipos de opinión de los informes de auditoría depositados por las empresas en los Registros Mercantiles. Técnica Contable, nº 602, pp 81-100.

López Aldea, J. (1992) Casuística de las salvedades en los informes de auditoría en los primeros años de aplicación de la Ley en la Comunidad de Murcia. Ejercicio 1990. Registro General de Auditores, REGA, Madrid.

López Corrales, F. (1998). Cumplimiento de las normas técnicas de auditoría en la emisión de informes. Partida Doble, nº 94, pp 68-75.

Martín Jiménez, D. (1999). Factores comunes en la información financiera de la empresa y su relación con el tamaño. Revista de Contabilidad, Vol. 2 nº 3, pp 133-162.

Navarro Gomollón, A. (1995). Análisis de los informes de auditoría de compañías cotizadas en la Bolsa de Madrid. Ejercicio 1993. Partida Doble, nº 59, pp 63-76.

Salas Ríos, M. (1998). La auditoría en las pequeñas y medianas empresas. Revista Técnica IACJCE, nº 12, pp 16-21.

Considerando la cifra de negocios, las entidades auditadas de la Región de Murcia son mayoritariamente pequeñas y medianas, con valores que no superan los 30 millones de euros (5.000 millones de pesetas) El conjunto de ambos tipos de entidades supone en ambos casos, más del 90% del total en los años 95 a 99.

Campaña promovida por el Colegio de Economistas de la Región de Murcia, en colaboración con la Consejería de Trabajo y Política Social y cofinanciada por el Fondo Social Europeo, con el fin de fomentar vocaciones empresariales entre los jóvenes licenciados de la Región de Murcia.



**ILUSTRE COLEGIO DE
ECONOMISTAS
DE LA REGIÓN DE MURCIA**



**Licenciados/as en Economía,
Administración y Dirección de Empresas,
Investigación y Técnicas de Mercados,
Diplomados/as en Empresariales**

emprendedores?

Si eres licenciado/a o diplomado/a en empresa o en economía ¿qué haces esperando turno en las listas de empleo?

Saca todo el empuje que llevas dentro y pon en marcha tus conocimientos. Deja de pensar en pedir trabajo y empieza a crearlo.

Asiste a las jornadas sobre *Cómo Desarrollar tú Autoempleo Profesional y Empresarial* que organiza el Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia, donde también se te entregará gratuitamente una publicación que te servirá de guía en esta andadura.

iPonte en marcha!

**Información e
inscripción gratuita**
en el Colegio de Economistas
de la Región de Murcia
c/ Luis Braille, 1 entlo.

Tel: **968 900 400**



REGULACIÓN CONTABLE PÚBLICA DE LOS INSTRUMENTOS DERIVADOS EN ESPAÑA

Dra. María Machota Blas

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Murcia



Observamos, pues, que en España la regulación contable pública en el ámbito de los instrumentos derivados no sólo es escasa, sino que, además, no está en línea con los planteamientos internacionales vigentes al basarse en el coste histórico y no en el valor razonable.

RESUMEN:

En España la regulación contable pública en el ámbito de los instrumentos derivados no sólo es escasa e incompleta, ya que se limita a los contenidos de la CBE 4/1991 para las entidades financieras y al Borrador del ICAC sobre operaciones de futuros para las entidades no financieras, sino que, además, no es homogénea ni está en línea con los planteamientos internacionales vigentes en la actualidad, que se basan en la valoración de estas figuras por su valor razonable con su reflejo en el balance de situación como activos y pasivos financieros autónomos, y no en el coste histórico que desemboca en prácticas poco recomendables desde un punto de vista informativo. Sin embargo, esta situación que no resulta ser distinta a la existente en una gran mayoría de países desarrollados, salvo contadas excepciones (EE.UU.), sin duda cambiará en un plazo no muy lejano como consecuencia de la nueva estrategia de la Unión Europea (UE) de cara a la armonización contable internacional, tendente al acercamiento a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). En el ámbito de los instrumentos financieros esta estrategia se concreta en la reciente aprobación de la Directiva 2001/65/CE, que introduce el valor razonable como módulo valorativo para determinadas partidas financieras, entre las que destacan los derivados, en línea con la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración.

1. INTRODUCCIÓN

En el ámbito de la regulación pública de carácter mercantil, las operaciones con instrumentos derivados no se citan expresamente, ni en el Código de Comercio (CC), ni en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA), a pesar de lo cual resultan aplicables: el objetivo de imagen fiel, los criterios generales de formulación de cuentas anuales, así como los principios contables enumerados en el CC. Dado que en España las atribuciones en materia de desarrollo normativo en el ámbito de entidades financieras y no financieras han sido conferidas a organismos distintos, se ha producido una regulación contable particular de los instrumentos derivados para cada una de ellas, siendo la del Banco de España (BE) pionera en este sentido. La respuesta del ICAC se concreta en un Borrador sobre operaciones de futuros (ICAC, 1995) que al tomar como referentes tanto la normativa del BE (CBE 4/1991), como aquélla del Financial Accounting Standards Board (FASB) vigente con anterioridad a la actual propuesta del valor razonable (SFAS N° 52 y SFAS N° 80), basadas ambas en el coste histórico, entendemos no llegará a ser aprobado nunca. Finalmente, tanto el BE como el ICAC otorgan un tratamiento distinto a aquéllas figuras negociadas en mercados organizados versus aquéllas concertadas en mercados no organizados u over the counter (OTC), justificando este proceder en base a los diferentes niveles de seguridad que ofrecen los dos tipos de mercado.

¹ Este trabajo es parte del Proyecto de Investigación del Ministerio de Ciencia y Tecnología: "Influencia de la Diversidad Contable en el Análisis Financiero Internacional. Un Estudio Empírico", (SEC2000-0410) en colaboración con Analistas Financieros Internacionales y Morgan Stanley Dean Witter.

Observamos, pues, que en España la regulación contable pública en el ámbito de los instrumentos derivados no sólo es escasa, sino que, además, no está en línea con los planteamientos internacionales vigentes al basarse en el coste histórico y no en el valor razonable. Asimismo, entendemos que:

-No existe justificación alguna para que el objeto social de la empresa contratante afecte en modo alguno a la representación del derivado pues ha de prevalecer el principio de substancia sobre forma; sin que el tratamiento contable homogéneo de estas figuras para entidades financieras y no financieras, esté reñido con unas exigencias informativas mayores por parte del Banco de España a las entidades de crédito.

-La representación contable de estas figuras no ha de depender de la naturaleza organizada, o no, del mercado en que se negocian, sino que ha de responder a sus características económicas subyacentes y, en todo caso depender de la fiabilidad en la determinación del valor razonable de la posición en cada momento del tiempo. Los mercados organizados presentan al respecto una ventaja comparativa frente a los OTC, que sin embargo, no es suficiente para establecer a priori un tratamiento contable discriminatorio que sólo estaría justificado para aquéllas posiciones en derivados contratadas en mercados no organizados para las que no fuera factible determinar su valor razonable en cada momento del tiempo con cierto grado de fiabilidad.

Unido a lo anterior, el paso decidido de la UE de acercarse a la postura del IASB-Consejo Internacional de Normas de Contabilidad y, en concreto al contenido de la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración, como requisito necesario para hallar la deseada armonización contable y, por tanto, la integración de los mercados financieros y de capitales europeos en un espacio único, nos lleva a augurar un cambio fundamental en la regulación contable nacional de los instrumentos derivados hacia planteamientos internacionales, en un futuro no muy lejano.

2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS INSTRUMENTOS DERIVADOS EN LA CBE 4/1991

La regulación contable de los instrumentos derivados en las entidades de crédito queda recogida en la CBE 4/1991 y modificaciones posteriores, observándose que se sigue un enfoque tradicional al distinguir entre derivados negociados en mercados organizados y aquéllos contratados en mercados OTC, cuestión que determinará, junto a la naturaleza especulativa o de cobertura de riesgos de la operación, el tratamiento contable de las diferencias de valoración que estas posiciones originen. Asimismo, se establecen normas particulares para los aspectos que relacionamos a continuación, habiendo de tenerse presente la importancia que las cuentas de orden tienen como vehículo de información financiera en el ámbito de las entidades de crédito, como consecuencia de la naturaleza de las actividades que éstas desarrollan:

1. Registro de la contratación.
- 2.- Registro del margen de garantía.
- 3.- Registro de las diferencias de cotización.
 - 3.1.- En operaciones de inversión o especulativas.
 - 3.2.- En operaciones de cobertura.
- 4.- Registro de las comisiones de contratación y de vencimiento.

Las dos primeras cuestiones tienen un tratamiento homogéneo para las operaciones de naturaleza especulativa y de cobertura de riesgos, concretándose éste en relación a la primera de ellas, en el registro del contrato en el momento de su concertación, y hasta el cierre de la posición, en cuentas de orden. En concreto, se establece que bajo el epígrafe de cuentas de orden titulado Operaciones de futuros se recogerán:

- Las permutas financieras de monedas (SWAPs de divisas) y los futuros financieros en divisas, que se clasificarán en virtud de que su plazo de vencimiento sea, o no, superior a dos días hábiles, reflejándose las primeras en el concepto 3.1.1. Compraventas de divisas no vencidas, hasta dos días hábiles, y las segun-

El paso decidido de la UE de acercarse a la postura del IASB-Consejo Internacional de Normas de Contabilidad y, en concreto al contenido de la NIC 39 Instrumentos



² El valor razonable (fair value) se define en el Marco Conceptual de AECA como valor de realización para activos y pasivos como sigue: "los activos se valoran por la cantidad de tesorería y otras partidas líquidas que podrían ser obtenidas, en el momento actual, por la venta no forzada de los mismos; los pasivos exigibles se llevan por sus valores de rescate, es decir, las cantidades de tesorería u otras partidas líquidas que se espera puedan satisfacer en el momento actual las obligaciones de pago en el curso normal de la explotación". VID. AECA (1999: párrafo 325).

³ Las características básicas de la negociación de derivados en mercados organizados vs no organizados se resumen en: la estandarización de todos los términos del contrato, la existencia de una Cámara de Compensación que actúa de contraparte contractual asegurando el buen fin de todas las operaciones, y de un sistema de garantías que otorga seguridad al mercado. En cambio los contratos concertados en mercados OTC presentan la ventaja de estar hechos a la medida de las necesidades de los contratantes, lo que por otra parte hace muy difícil su transmisibilidad y, por tanto, limita la liquidez del mercado. Las características de los mercados organizados aseguran que los precios cotizados sean un indicador adecuado del valor razonable de una posición (contrato) en un momento determinado del tiempo. Sin embargo, dada la falta de liquidez de los mercados OTC éstos no ofrecerán precios de cotización que puedan servir para determinar el valor razonable de la posición en derivados, por lo que habrá que estimarse dicho valor.

REGULACIÓN CONTABLE PÚBLICA DE LOS INSTRUMENTOS DERIVADOS EN ESPAÑA

Financieros: Reconocimiento y Valoración, como requisito necesario para hallar la deseada armonización contable y, por tanto, la integración de los mercados financieros y de capitales europeos en un espacio único, nos lleva a augurar un cambio fundamental en la regulación contable nacional de los instrumentos derivados hacia planteamientos internacionales, en un futuro no muy lejano.

El reconocimiento de las diferencias de valoración diferirá según estemos ante derivados negociados, o no, en mercados organizados, correspondiendo el reconocimiento de éstas en todo caso en el momento de su liquidación.

4 Para el caso concreto de los futuros financieros VID. MARÍN HERNÁNDEZ, S. MACHOTA BLAS, M. (1994): "Futuros financieros en las Entidades de Crédito: significado y tratamiento contable", Técnica Contable, Año XLVI, N° 542, pp.143-156.

5 Cualquier referencia que hagamos a cuentas de orden o a conceptos de los estados financieros principales, esto es, balance de situación, y cuenta de pérdidas y ganancias, se entiende que es en relación a los modelos reservados y no a los públicos que recogen de forma mucho más sintética la información financiera elaborada por las entidades de crédito.

das en el el concepto 3.1.2. Compraventas de divisas no vencidas, a plazo superior a dos días hábiles, distinguiendo las mismas en base a su naturaleza concreta: compras de divisas contra euros, ventas de divisas contra euros, ventas de divisas contra divisas, detallándose la cantidad de moneda objeto de intercambio y el tipo de cambio fijado.

_ Los futuros financieros sobre valores y tipos de interés (rúbrica 3.3.), que distinguiendo entre comprados (concepto 3.3.1.) y vendidos (concepto 3.3.2.) recogerán, por su principal, esto es, su nominal, las operaciones de esta clase contratadas en mercados organizados.

_ El precio de ejercicio del instrumento financiero subyacente en las opciones (rúbrica 3.4.), distinguiendo entre compradas (concepto 3.4.1.) y emitidas (concepto 3.4.2.), y a su vez clasificándolas en función de la naturaleza del subyacente (valores, tipos de interés y divisas), entendiéndose como subyacente en las opciones sobre tipos de interés el importe sobre el que se calculan los intereses pactados.

_ La rúbrica 3.5. Otras operaciones de futuros sobre tipos de interés, recogerá los acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRAs), permutas financieras de interés (SWAPs de tipos de interés), y otros posibles contratos de futuros que hayan sido contratados fuera de mercados organizados, esto es, otras operaciones a plazo.

_ La rúbrica 3.6. Operaciones de futuros sobre mercaderías, recogerá los futuros y opciones sobre mercaderías registrándose los primeros por su precio de mercado en la fecha del balance, y las segundas por el precio de ejercicio contratado para el subyacente.

En cuanto al registro del margen de garantía, que en el caso de mercados organizados será objeto de actualización diaria en función de la posición de riesgo global que ostente el titular en dicho mercado, se establece su reflejo en el epígrafe 2. Entidades de Crédito, del activo del balance, rúbrica 2.3 Otras cuentas, habiendo de registrarse los rendimientos que produzca en el epígrafe 1. Intereses y rendimientos asimilados, del haber de la cuenta de pérdidas y ganancias.

El reconocimiento de las diferencias de

valoración diferirá según estemos ante derivados negociados, o no, en mercados organizados, correspondiendo el reconocimiento de éstas en todo caso en el momento de su liquidación. Ello lleva a que sólo en el caso de los futuros, dónde procede la liquidación diaria de las diferencias valorativas, así como en el caso de las opciones bursátiles, donde la evolución de las cotizaciones evidencia las mismas aunque no se produzca tal liquidación diaria, puedan registrarse éstas en el ejercicio de su devengo económico, no procediendo su reflejo en cualquier otro caso hasta la liquidación del contrato, momento en que tales diferencias se materializarán. Sin embargo, en el caso de derivados OTC, y en orden a cumplir con el principio de prudencia, se prevé la dotación de provisiones por pérdidas potenciales antes de la liquidación de la posición.

La imputación temporal de las diferencias valorativas registradas a la cuenta de resultados, dependerá de la naturaleza especulativa o de cobertura de riesgos de la operación en derivados. En este sentido, la Circular establece una regla general para el caso de contratos especulativos (de inversión), y como excepción a la misma el tratamiento de las operaciones de cobertura, que para ser calificadas como tales han de cumplir los requisitos establecidos en el apartado 12 de la Norma quinta-C. En el caso de operaciones con derivados de naturaleza especulativa las diferencias valorativas se registrarán íntegramente en la cuenta de pérdidas y ganancias en el caso de derivados negociados en mercados organizados (futuros y opciones bursátiles), rúbricas 4.5. Productos por operaciones de futuro sobre valores y tipos de interés ó 4.6 Productos por diferencias de cambio, del haber y 3.5. Quebrantos por operaciones de futuro sobre valores y tipos de interés ó 3.6 Quebrantos por diferencias de cambio, del debe, tratamiento que es coherente con el carácter autónomo de estas operaciones. Sin embargo, los resultados provocados por las operaciones realizadas fuera de dichos mercados se contabilizarán en el momento de la liquidación de aquéllas, sin perjuicio de las provisiones que en su caso deban constituirse de acuerdo

con la norma duodécima Cobertura de otros riesgos, con cargo al concepto 3.5.5. Dotaciones por pérdidas potenciales del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias.

En operaciones de cobertura empleando a tal fin derivados sobre valores y tipos de interés, los resultados originados se imputarán a pérdidas y ganancias, epígrafe 1 del debe: Intereses y cargas asimiladas y del haber: Intereses y rendimientos asimilados, rúbricas 1.8 Rectificación del coste por operaciones de cobertura y 1.9 Rectificaciones de productos financieros por operaciones de cobertura, respectivamente, de manera simétrica a los ingresos o costes del elemento cubierto. Lo que implica que en el momento del reconocimiento de las diferencias valorativas se utilice una cuenta transitoria del epígrafe 13. ó 8. Cuentas diversas, del activo o del pasivo, respectivamente, concretamente rúbricas 13.7. ó 8.6. Partidas a regularizar por operaciones de futuro de cobertura, como contrapartida de los cobros o pagos, esto es, de las liquidaciones que se hayan efectuado. Este forma de registro de las diferencias, correlacionando su imputación temporal a la cuenta de pérdidas y ganancias con la de los resultados de la operación principal cubierta, es coherente con la propia sustancia económica de la operación de cobertura, ya que la finalidad de la misma no es otra que asegurar un determinado rendimiento, coste o ingreso para la operación principal. Sin embargo, observamos como difiere de los planteamientos internacionales vigentes en la actualidad, al no reconocer en el balance de situación a los instrumentos derivados por su valor razonable, dejándolos recogidos en cuentas de orden, y registrando los resultados que éstos originan en el activo y pasivo del balance como gastos e ingresos diferidos, respectivamente, a la espera de que la operación u elemento cubierto vierta los suyos a tal estado. Este tratamiento contraviene el principio fundamental de reflejar como activos y pasivos sólo aquéllas partidas que cumplan la definición de dichos elementos alterando, por tanto, la representatividad de la información. Las operaciones a plazos con divisas

contratadas con fines de cobertura, tanto en mercados organizados como no, son objeto de un tratamiento particular, estableciéndose que la diferencia entre el cambio contractual y el cambio de contado vigente el día de la concertación de la operación en derivados, esto es, la prima o descuento (resultado asegurado), se periodificará a lo largo de la vida del contrato, contabilizándose como rectificaciones del coste o producto por operaciones de cobertura. Las diferencias valorativas que se reconozcan con origen en la posición en derivados se registrarán en el epígrafe 13. ó 8. Cuentas diversas, del activo o del pasivo, respectivamente, hasta la cancelación de la operación, sin que afecten a pérdidas y ganancias, ya que si se mantiene a vencimiento la posición, las diferencias revertirán no afectando a la empresa. En esta situación la empresa habrá conseguido, a través de la contratación de una operación a plazo en divisas, asegurar un resultado determinado para la operación principal cubierta, sin que le afecten los cambios en el valor razonable del contrato derivado, siempre que lo mantenga a vencimiento. Dada la naturaleza financiera de las operaciones desarrolladas por las entidades de crédito tiene sentido la periodificación de la prima a lo largo del periodo de cobertura, evidenciando el resultado (coste o ingreso financiero) asegurado proporcional al periodo de vigencia de la posición en derivados, tratamiento que, ya, se recogía en la SFAS N° 52 (párrafo 18) y que, desde nuestro punto de vista, coincidente con el del profesor CEA GARCIA (CEA GARCÍA, J.L.: Análisis Contable de los Contratos de Futuros, Op.cit., pp. 60-68), no resulta adecuado en el caso de coberturas de operaciones u elementos no financieros.

Finalmente, las comisiones de contratación y de vencimiento habrán de registrarse de forma inmediata siguiéndose para su imputación a resultados las reglas establecidas para las diferencias de valoración, correspondiendo, por tanto, su reflejo inmediato en tal estado si proceden de operaciones especulativas, mientras que para las operaciones de cobertura se diferirán hasta que la operación principal vierta los suyos a

La imputación temporal de las diferencias valorativas registradas a la cuenta de resultados, dependerá de la naturaleza especulativa o de cobertura de riesgos de la operación en derivados.



El PGC recoge en el apartado 8 de su Introducción como uno de los trabajos que han de ser objeto de desarrollo posterior por parte del ICAC, el de criterios contables en relación con los nuevos instrumentos financieros, a fin de cubrir el vacío normativo que, con carácter general, existe en nuestro país para la adecuada contabilización de estas operaciones.

⁶ VID. Norma trigésima séptima, apartado 1-F; Norma quinta, apartado 10. des de crédito.

REGULACIÓN CONTABLE PÚBLICA DE LOS INSTRUMENTOS DERIVADOS EN ESPAÑA

Se ha optado por su inclusión como resultado ordinario de tipo financiero, tratamiento que en nuestra opinión es correcto siempre que estemos haciendo referencia a empresas comerciales, industriales o de servicios no financieros cuya actividad principal en ningún caso consiste en celebrar operaciones de futuros de naturaleza especulativa, habiendo de puntualizar que si las mismas constituyen operaciones aisladas, cabría tratar sus resultados como extraordinarios.



la cuenta de pérdidas y ganancias, empleándose para ello las cuentas previstas a tal fin para las diferencias valorativas; tratamiento que resulta acorde con la naturaleza de las operaciones que dan origen a las mismas.

3. EL BORRADOR DEL ICAC SOBRE OPERACIONES DE FUTUROS

El PGC recoge en el apartado 8 de su Introducción como uno de los trabajos que han de ser objeto de desarrollo posterior por parte del ICAC, el de criterios contables en relación con los nuevos instrumentos financieros, a fin de cubrir el vacío normativo que, con carácter general, existe en nuestro país para la adecuada contabilización de estas operaciones. En orden al cumplimiento del objetivo planteado se constituye en 1993 un Grupo de Trabajo sobre la Contabilización de Opciones y Futuros Financieros, que tiene como objeto el análisis de las normas de valoración y de elaboración de las cuentas anuales aplicables en estas operaciones. Sobre la base de las conclusiones del grupo de trabajo se emite en abril de 1995 el Borrador de Normas sobre el Tratamiento Contable de las Operaciones de Futuros, que se refiere en exclusiva a las operaciones a plazo y a los futuros a los que se refiere, respectivamente, como operaciones de futuros genuinas y no genuinas, englobando ambos conceptos bajo el término genérico operaciones de futuros, y estableciendo un tratamiento contable diferenciado para los mismos que justifica en base a las características sustancialmente distintas de la negociación en uno y otro mercado. El ICAC deja, así, para posteriores desarrollos normativos la regulación contable de otros instrumentos novedosos.

Para el tratamiento contable de las operaciones de futuros se sigue un enfoque tradicional, considerándose los siguientes aspectos:

1. Principal del contrato
2. Depósitos en garantía
3. Diferencias de valoración
4. Gastos de transacción

El tratamiento otorgado a los dos prime-

ros aspectos es idéntico en ambos tipos de operaciones, especulativas y de cobertura de riesgos, independientemente de su concertación en un tipo u otro de mercado, centrándose las divergencias en torno al registro de las dos últimas cuestiones enunciadas.

En cuanto al reconocimiento de la operación de futuros en el momento de su concertación, así como en un instante posterior, no procede su reflejo en el balance de situación como consecuencia del empleo del coste histórico como base valorativa al consituir éste un contrato a ejecutar, proponiendo el Borrador el reflejo del principal o nominal del contrato en la memoria, dada la supresión del grupo 0 de cuentas de orden en el PGC vigente.

Los depósitos en garantía, cuya exigencia resulta habitual en los mercados organizados, se registrarán, de realizarse en efectivo, en la partida del activo del balance correspondiente a las fianzas o depósitos constituidos en función de su plazo, cancelándose a la conclusión o liquidación de los contratos con la devolución de su saldo final. Cuando la garantía requerida se instrumente mediante prenda de valores o depósito de activos financieros rentables, o de otros activos distintos del efectivo, se incluirá información específica en la memoria en la nota correspondiente al activo entregado en garantía. En el caso de que estas garantías produjeran rendimientos, éstos serán tratados como cualquier otro rendimiento obtenido de una inversión financiera, es decir, se recogerán en una cuenta del subgrupo 76 Ingresos Financieros según la naturaleza de la partida entregada en garantía que origina los mismos. No cabe otro tratamiento dado que en ningún caso ha habido cambio de titularidad del activo entregado en garantía, por lo que sus efectos económicos han de recogerse en la misma cuenta de ingreso financiero por naturaleza que antes de constituirse la misma.

3.1. Operaciones especulativas: tratamiento contable de las diferencias de valoración y de los gastos de transacción

El tratamiento contable de las diferen-

⁷ VID. Norma trigésima quinta Productos y costes financieros, apartado 5

cias de valoración evidenciadas con motivo de los cambios en la cotización del contrato y de los gastos de transacción, en el caso de operaciones especulativas contratadas en mercados organizados, se concreta en su imputación inmediata a resultados en el ejercicio de su devengo económico. El carácter líquido y exigible de las primeras, que son objeto de abono o detracción de la cuenta que la empresa mantiene con el intermediario en el mercado de futuros, determina que no exista duda acerca de su realización financiera.

En el caso de operaciones de futuros concertadas en mercados OTC no se evidencian las diferencias de valoración de forma periódica, al no existir un mercado que ofrezca cotizaciones que sirvan de referente para su determinación, por ello el Borrador establece que dichas diferencias sólo serán objeto de reconocimiento e imputación a resultados en el ejercicio de su liquidación, coincidente con el cierre del contrato, al producirse su materialización. Sin perjuicio de lo anterior, si al cierre del ejercicio la empresa estima, empleando a tal fin fórmulas habituales de general aceptación, que existen diferencias negativas acumuladas no liquidadas, habrá de dotar la oportuna provisión para riesgos y gastos en cumplimiento del principio de prudencia. Por su parte, los gastos de transacción al estar devengados desde un punto de vista económico y no existir duda acerca de su importe, serán objeto de imputación inmediata a resultados al igual que para el caso de las operaciones de futuros genuinas.

Respecto a la categoría de resultados en qué encuadrar las diferencias en cuestión, así como los gastos de transacción, se ha optado por su inclusión como resultado ordinario de tipo financiero, tratamiento que en nuestra opinión es correcto siempre que estemos haciendo referencia a empresas comerciales, industriales o de servicios no financieros cuya actividad principal en ningún caso consiste en celebrar operaciones de futuros de naturaleza especulativa, habiendo de puntualizar que si las mismas constituyen operaciones aisladas, cabría tratar sus resultados como extraordinarios.

3.2. Operaciones de cobertura de riesgos: tratamiento contable de las diferencias de valoración y de los gastos de transacción

En todo caso, la cobertura de riesgos de operaciones principales u elementos patrimoniales es una cuestión que debe exponerse claramente, estableciéndose a tal fin en el Borrador la necesaria identificación de ambos componentes de la cobertura, así como el cumplimiento de determinados requisitos que aseguren, en cierta medida, la efectividad de tal operatoria, si bien, y dado que en el caso de operaciones de futuros genuinas se opera en mercados en los que la gama de contratos puede ser muy reducida, se permite una conexión más relajada basada en coberturas cruzadas. En relación a las coberturas anticipadas se establece el cumplimiento de requisitos adicionales a fin de demostrar la vinculación existente entre los componentes de la cobertura, lo que resulta lógico dado que su reflejo conllevará el diferimiento de los resultados originados por el instrumento de cobertura, proceder que ha de estar suficientemente justificado, exigiéndose a tal fin un elevado grado de probabilidad de ocurrencia de la transacción proyectada.

El Borrador contempla una serie de operaciones específicas de cobertura de riesgos con objeto de clarificar el tratamiento contable a seguir, clasificando la casuística en dos grandes apartados:

-Cobertura de riesgos sobre activos o pasivos ya poseídos por la empresa en el momento de celebrar la operación de futuros.

-Cobertura de riesgos sobre transacciones a realizar por la empresa denominadas, también, coberturas anticipadas, diferenciando dos situaciones que, sin embargo, son objeto de tratamiento conjunto:

*Cobertura de riesgos sobre compromisos contraídos en firme por la empresa en el momento de celebrar la operación de futuros.

*Cobertura de riesgos sobre transacciones previstas o planeadas pero no contraídas en firme, esto es, que se esperan realizar en un momento posterior a la concertación de la operación de futuros. Observamos como el Borrador asimila la

Estableciéndose a tal fin en el Borrador la necesaria identificación de ambos componentes de la cobertura, así como el cumplimiento de determinados requisitos que aseguren, en cierta medida, la efectividad de tal operatoria, si bien, y dado que en el caso de operaciones de futuros genuinas se opera en mercados en los que la gama de contratos puede ser muy reducida, se permite una conexión más relajada basada en coberturas cruzadas.



REGULACIÓN CONTABLE PÚBLICA DE LOS INSTRUMENTOS DERIVADOS EN ESPAÑA

Observamos como el Borrador asimila la problemática que plantean los compromisos en firme a aquélla de las transacciones proyectadas, lo que entendemos puede obedecer a un desconocimiento de las implicaciones diferenciales de ambas situaciones y/o al hecho de que bajo el modelo contable tradicional, basado en el coste histórico, los primeros tampoco tienen reflejo en contabilidad hasta el momento de su ejecución, por lo que, apriori, puede parecer que ambas posiciones exponen a la empresa a un riesgo idéntico.

problemática que plantean los compromisos en firme a aquélla de las transacciones proyectadas, lo que entendemos puede obedecer a un desconocimiento de las implicaciones diferenciales de ambas situaciones y/o al hecho de que bajo el modelo contable tradicional, basado en el coste histórico, los primeros tampoco tienen reflejo en contabilidad hasta el momento de su ejecución, por lo que, apriori, puede parecer que ambas posiciones exponen a la empresa a un riesgo idéntico.

El Borrador propone un modelo de contabilidad de cobertura basado en el diferimiento completo de los resultados deri-



vados de la operación de cobertura, esto es, de las diferencias de valoración y de los gastos de transacción que ésta origina, a la espera de imputarlos a resultados en el (los) ejercicio(s) económico(s) en que la operación u elemento principal cubierto vierta los suyos a tal estado financiero. Ello implica que mientras que el elemento u operación cubierta no provoque resultados, las diferencias de valoración reconocidas con origen en la operación de futuros habrán de registrarse en una partida de balance, optándose por su inclusión en la valoración del activo o pasivo cubierto, tenga éste, o no, carácter financiero, o en el caso de coberturas anticipadas, por su reflejo en partidas de naturaleza diferida en el activo y pasivo del balance.

En cuanto a los gastos de transacción se seguirán las normas previstas para las diferencias de valoración, lo que se traduce en que se incorporarán en el momento de su reconocimiento como mayor valor del activo cubierto, o en el caso de la cobertura de un pasivo o de una transacción anticipada, o incluso de un compromiso en firme, quedarán recogidos en una partida de naturaleza diferida del activo del balance (2755. Gastos de transacción de operaciones de futuros de cobertura de riesgos), siguiéndose para su imputación a resultados aquél criterio vigente a tal fin para los efectos económicos ocasionados por la operación principal u elemento cubierto.

Por último, en el caso concreto de operaciones de futuros no genuinas de cobertura de riesgos, si tras haberse cerrado el contrato existen dudas acerca de la cobrabilidad de las diferencias de valoración positivas, procederá dotar la oportuna provisión para insolvencias a fin de evidenciar, en el balance de situación, el importe del crédito frente al intermediario corregido por la situación de incertidumbre. Entendemos que resulta factible que esta circunstancia se dé en operaciones especulativas con estas figuras, por lo que en tal caso procedería, también, la dotación de la oportuna provisión para insolvencias, a pesar de no haberse previsto tal extremo en el Borrador.

⁸ Exigiría que el compromiso estuviera contraído jurídicamente en firme y que así pudiera demostrarse.

BIBLIOGRAFÍA:

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1999): Marco Conceptual para la Información Financiera, AECA, Madrid.

CIRCULAR 4/1991, de 14 de junio, del Banco de España, sobre Entidades de Crédito: Normas de Contabilidad y Modelos de Estados Financieros.

DIRECTIVA 2001/65/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2001, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 83/635/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD:

(1981): SFAS N° 52 Foreign

Currency Translation.

(1984): SFAS N° 80 Accounting for Futures Contracts.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS:

(1993): Resolución, de 8 de febrero de 1993, del Presidente del ICAC, por la que se constituye un Grupo de Trabajo sobre la Contabilización de Opciones y Futuros Financieros, BOICAC, n° 12.

(1995): Informe del Grupo de Trabajo creado para la elaboración de normas sobre el tratamiento contable de las operaciones de futuros. Borrador de Normas sobre el tratamiento contable de las operaciones de futuros, BOICAC, n° 21.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (1998): NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración.

MARÍN HERNÁNDEZ, S.; MACHOTA

BLAS, M. (1994): "Futuros financieros en las Entidades de Crédito: significado y tratamiento contable", Técnica Contable, Año XLVI, N° 542, pp. 143-156.



las comunicaciones para su empresa en una palabra



Llame al 1402 e infórmese

Las Alianzas Estratégicas como elemento de desarrollo del capital intelectual: Bases para su construcción

Dr. Antonio Montes Romero - Dr. Ramón Sabater Sánchez

Departamento Organización de Empresas

Universidad de Murcia



Por ello en este trabajo pretendemos mostrar cuáles son las etapas y los factores más importantes a la hora de hacer la selección de quiénes serán nuestros futuros socios y cómo podemos generar la confianza necesaria, para que las relaciones sean fluidas.

1. INTRODUCCIÓN.

En la actualidad dentro del mundo científico, está tomando un gran protagonismo el papel que juega el Capital Intelectual (también denominado como activo intangible) de las empresas para la consecución de la ventaja competitiva y su sostenimiento. Este se compone de distintas partidas, siendo una de ellas la denominada como Capital Relacional que representa el valor que tiene para la organización el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior, habiendo sido llamado también como capital social.

En este trabajo se estudia un elemento fundamental del capital relacional de las empresas como son las Alianzas Estratégicas, profundizando en los factores clave que se han de considerar para establecer unas bases sólidas en la etapa de selección de los socios y cómo la confianza juega un papel fundamental en dicho proceso.

Las empresas de la Región de Murcia no utilizan las Alianzas como vía para alcanzar ventajas competitivas, tal vez por desconfianzas o por la escasez de tiempo por parte de los directivos, por ello en este trabajo pretendemos mostrar cuáles son las etapas y los factores más importantes a la hora de hacer la selección de quiénes serán nuestros futuros socios y cómo podemos generar la confianza necesaria, para que las relaciones sean fluidas.

2. CAPITAL RELACIONAL Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

En la era de la globalización en la que estamos inmersos, las empresas se mueven en un entorno en el que los avances tecnológicos han permitido una mayor facilidad para el intercambio de bienes y servicios, capitales y personas, lo que

ha provocado la homogeneización de los gustos de los consumidores y un aumento del comercio mundial. Esta situación ha supuesto para las empresas, el poder comercializar sus productos o servicios en mercados extranjeros, así como poder llevar a cabo sus compras a proveedores distintos a los nacionales, cambiando de esta manera las relaciones entre las empresas. Este hecho nos parece especialmente relevante para las empresas de la Región de Murcia, debido a la vocación de las mismas hacia la internacionalización. En esta situación, las empresas deben alcanzar y mantener sus ventajas competitivas.

Según la teoría de los Recursos y Capacidades, la competitividad de la empresa depende de que exista una adecuada combinación de recursos y capacidades, siendo los más importantes, aquéllos que sean duraderos, difíciles de identificar y de transmitir y por tanto de imitar. Dentro de los recursos, los más importantes son los recursos intangibles, debido a la dificultad que tiene la competencia para imitarlos, a estos recursos o activos intangibles se les denomina como "Capital Intelectual".

Dentro del capital intelectual, existe un elemento de un gran valor estratégico en el contexto en el que se mueve actualmente la empresa y es el denominado como "Capital Relacional" que representa el valor que tiene para la organización el conjunto de relaciones que mantiene con el exterior. (Gamir et Al. 2002:261). Entre ese conjunto de relaciones que las empresas mantienen con agentes externos, destacan las Alianzas Estratégicas que hayan desarrollado. Éstos son acuerdos formados entre dos o más empresas independientes, que uniendo o compartiendo parte

de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionares, instauran un cierto grado de interrelación, con objeto de incrementar sus ventajas competitivas (Fernández 1991).

Las Alianzas Estratégicas son una herramienta fundamental para la obtención de ventajas competitivas, puesto que las empresas pueden llevar a cabo nuevas actividades sin necesidad de aumentar su tamaño y sin tener que llevar a cabo las inversiones financieras necesarias. De esta forma se pueden alcanzar economías de escala o de alcance, por ejemplo comprando conjuntamente a los proveedores, o compartiendo instalaciones, se pueden compartir los riesgos de una nueva inversión, o comercializar conjuntamente en nuevos mercados, o desarrollar conjuntamente un nuevo producto.

A pesar de todas estas ventajas, las Alianzas Estratégicas aún no son muy utilizadas, y en la Región de Murcia son pocos los acuerdos de cooperación desarrollados (Sabater et Al. 1997, Gamir et Al. 2002). La causa de esa poca utilización se debe, entre otros factores, a la dificultad existente a la hora de llevar a cabo la selección de los socios con los que unirse en dichas Alianzas, por ello en el punto siguiente desarrollamos una metodología para llevar a cabo dicha selección. Con ello se pretende ofrecer una herramienta que sirva de apoyo a los directivos en ese difícil proceso de desarrollo de Alianzas Estratégicas.

3. PROCESO PARA LA SELECCIÓN DE SOCIOS.

La elección del socio es un factor clave que va a afectar a los resultados de la alianza (Dacin et Al. 1995, Kumar 1995). Es una actividad que suele implicar mucho tiempo, aunque a veces debido a presiones competitivas esta etapa es reducida de manera muy peligrosa para el futuro del acuerdo (Devlin y Bleackley 1988).

Para llevar a cabo la selección de socios se propone el desarrollo de tres etapas, una primera donde se han de localizar o identificar a los socios con los que poder llevar a cabo el acuerdo de cooperación.

A continuación, aparecerá una segunda etapa en la que se ha de establecer cuáles son las características o factores que han de poseer los socios ideales, y por último, en la tercera etapa se han de evaluar a dichos socios, de manera que se haga una selección entre los socios potenciales de aquéllos que mejor se ajusten a los factores ideales.

3.1. Búsqueda de socios.

En este punto se ha de llevar a cabo una búsqueda de los posibles socios que podrán unirse al proyecto de cooperación. Se trata de una fase crítica y se ha de conocer de qué manera se puede acceder a socios que tengan objetivos y estrategias similares a los nuestros y en los cuales se pueda confiar.

Según Gulati (1995,a) para descubrir a los socios adecuados y formar alianzas, se necesita tener un buen acceso a la información existente en el mercado. Una de las vías para contactar con los posibles socios, se fundamenta en la red de alianzas previas que las empresas tengan establecidas (Gulati 1995,b). La estructura social, también llamada como capital social en el trabajo de Gulati et Al. (1994), se define como los potenciales beneficios que se pueden obtener de la relación entre entidades externas. Está formada por dos componentes, en primer lugar el componente relacional, formado por las relaciones directas que mantienen las empresas, y por otro el componente estructural, que abarca la red social total en las que las empresas están inmersas.

En el caso de PYMES, nos parece de suma importancia el papel que deben jugar las instituciones actuando como un componente estructural, al ser el elemento indirecto que ponga en contacto a las empresas que deseen desarrollar proyectos de cooperación, dando información sobre los posibles socios existentes y ayudando a través de dinamizadores (consultores o expertos en cooperación) a desarrollar dichos proyectos. El dinamizador actuaría dentro de la red social como mecanismo intermedio.

Para llevar a cabo esta primera búsqueda de socios con los que en principio se van a iniciar las negociaciones, el crite-

Las Alianzas Estratégicas son una herramienta fundamental para la obtención de ventajas competitivas, puesto que las empresas pueden llevar a cabo nuevas actividades sin necesidad de aumentar su tamaño y sin tener que llevar a cabo las inversiones financieras necesarias.



Las Alianzas Estratégicas como elemento de desarrollo del capital intelectual...

Para llevar a cabo la selección de socios se propone el desarrollo de tres etapas, una primera donde se han de localizar o identificar a los socios con los que poder llevar a cabo el acuerdo de cooperación. A continuación, aparecerá una segunda etapa en la que se ha de establecer cuáles son las características o factores que han de poseer los socios ideales, y por último, en la tercera etapa se han de evaluar a dichos socios, de manera que se haga una selección entre los socios potenciales de aquéllos que mejor se ajusten a los factores ideales.



rio que se tiene para realizar dicha selección es la información existente a través de la red social, bien sea a través de relaciones directas que las empresas tengan con otras, o bien a través de relaciones indirectas, mediante empresas intermediarias, o utilizando a dinamizadores, que ayuden, a través del conocimiento que tienen sobre las distintas empresas, a llevar a cabo esta selección. En este sentido el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (en adelante INFO) a través de su área de Cooperación, dispone de información sobre ofertas y demandas de empresas para formar alianzas y en la Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia, existe un programa de fomento de la cooperación (dependiente del INFO) que también apoya esa fase de búsqueda de socios.

3.2. Factores para la selección de los socios ideales.

A través de la literatura que ha estudiado la etapa de selección de socios en los acuerdos de cooperación, se ha obtenido una serie de factores o características que deberían poseer los socios ya que facilitan el desarrollo y éxito de los mismos. A continuación vamos a describir cuáles son estos factores.

El primero de ellos, es que los socios sean simétricos, entendiéndose por simetrías el hecho de que sean empresas que posean tamaño, experiencia, cultura, recursos financieros y ambiente de trabajo similares. Estas simetrías permitirán que las relaciones entre los socios sean más fluidas y se generen altos niveles de confianza (Porter y Fuller 1988, Jarillo 1990, Pekar y Allio 1994, Browning et Al. 1995).

Otro factor a contemplar inicialmente es el hecho de que exista un fuerte compromiso entre las empresas participantes con el futuro acuerdo, de manera que se tenga la suficiente certeza de que los socios aportarán el tiempo necesario para un correcto desarrollo de la fase de constitución, así como el compromiso de aportar los recursos que se precisen para el correcto funcionamiento del acuerdo (Lorange et Al. 1992, Zajac y Olsen 1993). Para ello la dirección de las empresas debe dar el

suficiente apoyo y soporte a la alianza (Lewis 1990:220). Si este compromiso no va a existir es mejor olvidarse del acuerdo (Medcof 1997).

En varios trabajos destaca la importancia que tiene el que los socios se conozcan previamente, bien a través de contactos que hayan tenido en el mercado o bien porque hayan entrado en acuerdos de cooperación con anterioridad, ya que este hecho facilita las relaciones entre ellos, generando en el comienzo de los acuerdos un cierto nivel de confianza inicial (Reardon y Spekman 1994, Ring y Van de Ven 1994, Browning et Al. 1995, Ariño y De la Torre 1998), aumentando la posibilidad de obtener resultados positivos (Saxton, 1997). Aunque el hecho de que los socios ya se conozcan, no implica que el acuerdo se deba constituir de manera rápida, ya que esto podría provocar su fracaso (Inkpen y Li, 1999).

Otra característica que es preciso analizar es si las empresas son rivales o si podrían serlo en el futuro, puesto que este hecho puede explicar buena parte del éxito o fracaso de los acuerdos de cooperación (Osborn y Hagedoorn 1997). En el estudio empírico realizado por Park y Ungson (1997) se demuestra que las alianzas formadas entre socios que son competidores directos tendrán una mayor probabilidad de que se disuelvan, ya que el hecho de tener socios con objetivos estratégicos similares y en muchos casos con recursos base parecidos podrá hacer que alguno de ellos aprenda los conocimientos de los otros y luego los utilicen en contra de éstos.

Hay que pensar que las alianzas entre empresas competidoras entrañan importantes riesgos, como revelar tecnología clave, riesgo de engaños, transferencias de habilidades de una organización a otra a través de la difusión y el aprendizaje social. Por tanto hay que analizar muy bien si las ventajas de la cooperación superan a los costes (Dollinger y Saxton 1997).

La reputación y la sombra del futuro son variables que también se muestran como importantes y que van a determi-

nar la estabilidad y éxito de los acuerdos (Jarillo 1990, Larson 1992, Ariño y De la Torre 1998, Larsson et Al. 1998). Además en otros trabajos como el de Dollinger y Saxton (1997) demostraron empíricamente como la propensión a unirse en alianzas es incrementada por el hecho de que los socios tengan una reputación positiva. Además Saxton (1997) comprobó empíricamente como la reputación de los socios está positivamente relacionada con los resultados de la alianza.

En el caso de que no sea posible evitar el realizar un acuerdo de cooperación con empresas con baja reputación, entonces habrá que establecer estrictos controles, con lo que el valor creado a través del intercambio entre empresas con una reputación cuestionable se reducirá significativamente por la necesidad de establecer salvaguardas para protegerse de comportamientos oportunistas (Parkhe 1993).

Respecto a la sombra del futuro de las empresas, es decir, la duración del horizonte de tiempo de la alianza, cuanto mayor sea la duración prevista más probabilidad de éxito existirá (Parkhe 1993). Las alianzas han de ser concebidas con una visión de largo plazo y no para solucionar los problemas a corto (Yoshino y Srinivasa Rangan 1996:105). No significa esto que la alianza vaya a ser indefinida, pero lo que sí que es importante es que aunque ésta vaya a finalizar en algún momento, no se ha de conocer cuando será (Parkhe 1993).

La confianza es otro factor que todos los autores destacan como el ingrediente necesario para que los acuerdos funcionen. Sin embargo, se trata de un factor difícil de medir y de delimitar de manera científica. Los principales trabajos que han estudiado la confianza en los acuerdos de cooperación destacan la existencia de dos dimensiones de esa confianza, la racional y la emocional (McAllister 1995, Ring 1996, Madhok 1995, Nooteboom et Al. 1997).

En cuanto a la confianza emocional, es una dimensión difícil de medir puesto que como indica McAllister (1995) está basada en un cuidado y una preocupa-

ción recíproca entre individuos, en factores internos a la relación, donde lo que importa es el comportamiento de los socios no como representantes de sus empresas sino en su comportamiento personal. La confianza emocional va a surgir a través del contacto entre los socios, por tanto en esta etapa inicial que nos ocupa de selección de socios, es difícil de valorar, puesto que es un aspecto sutil de la confianza que se irá observando en el proceso de constitución de la alianza conforme vayan relacionándose las empresas.

Sin embargo, la confianza racional surge de una valoración de tipo objetivo de la situación actual, basándose en una serie de circunstancias y dependerá de la existencia de evidencias que nos indiquen que se puede tener confianza en el socio (Driscoll 1978, Zucker 1986, McAllister 1995). Parkhe (1998) señala que este aspecto de la confianza depende de la reputación y la sombra del futuro, en la medida que las empresas tengan una mayor reputación y además su visión de largo plazo sea alta, más probabilidad existirá de que haya confianza, y además si las empresas son simétricas, ésta también será mayor.

El siguiente factor o característica a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo la selección de los socios es la necesidad de que las expectativas u objetivos que cada socio desea alcanzar con el acuerdo de cooperación se muestren clara y abiertamente, seleccionando aquéllas que sean comunes (Lorange et Al. 1992, Zajac y Olsen 1993, Pekar y Allio 1994, Reardon Spekman 1994, Rin y Van de Ven 1994, Browning et Al. 1995, Doz 1996, Inkpen y Li 1999). Al evaluar a los socios se ha de tener claro por parte de todos, cuáles son las expectativas acerca de la alianza (Dacin et Al. 1997, Ariño et Al. 1997), de forma que todos sepan qué es lo que el resto desea conseguir, además de que todos muestren sus aspiraciones, sin que quede ninguna expectativa sin ser demandada, para a continuación discutir, de entre esas expectativas cuáles se pasarán a objetivos de la alianza y cuáles no. Este es un mecanismo que generará estabilidad en el acuerdo (Borys y Jemison 1989).

El primero de ellos, es que los socios sean simétricos, entendiendo por simetrías el hecho de que sean empresas que posean tamaño, experiencia, cultura, recursos financieros y ambiente de trabajo similares.

La reputación y la sombra del futuro son variables que también se muestran como importantes y que van a determinar la estabilidad y éxito de los acuerdos.

El siguiente factor o característica a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo la selección de los socios es la necesidad de que las expectativas u objetivos que cada socio desea alcanzar con el acuerdo de cooperación se muestren clara y abiertamente, seleccionando aquéllas que sean comunes.

Las Alianzas Estratégicas como elemento de desarrollo del capital intelectual...

De que exista la figura de un elemento externo dinamizador del proceso que apoye las distintas etapas de constitución de los acuerdos de cooperación, entre ellas la que nos ocupa de selección de socios. Creemos que esto es especialmente importante si de lo que estamos hablando es de PYMES, en las que existen importantes limitaciones en cuanto recursos financieros y directivos (falta de tiempo para dedicarse a llevar a cabo todo el trabajo de selección de socios, convocar reuniones, recoger información y sobre todo falta de conocimientos sobre la gestión de alianzas).



Si las expectativas que las empresas desean alcanzar con el acuerdo de cooperación son contradictorias, se debería abandonar el acuerdo de cooperación, ya que la relación se debe crear bajo una base ganar/ganar (Stafford 1994). La reciprocidad siempre debe existir, de manera que debe haber un claro propósito de alcanzar objetivos e intereses comunes (Oliver 1990). Puede que los socios sean muy ambiciosos y deseen desarrollar muchas actividades de manera conjunta, sin embargo, salvo que alguno de los socios tenga mucha experiencia en la gestión de alianzas, es mejor que el proceso se inicie poco a poco, estableciendo los acuerdos más sencillos dentro de las posibilidades existentes (Porter 1995:267).

Por último, algunos trabajos apuntan la necesidad de evaluar de una manera aproximada, si los recursos y capacidades que los socios potenciales poseen les permitirán desarrollar bien los papeles que la alianza precise de ellos. Entre las capacidades destaca la importancia que tiene el liderazgo que posean los socios, ya que puede ser un factor muy importante en las fases iniciales de constitución del acuerdo y en los primeros momentos de desarrollo del mismo, actuando como elementos de referencia para el resto de participantes, animándolos y motivándolos, generando ciertos niveles de confianza (Browning et Al. 1995).

Para terminar queremos hacer notar la importancia que en el trabajo de Browning et Al. (1995) se da al hecho de que exista la figura de un elemento externo dinamizador del proceso que apoye las distintas etapas de constitución de los acuerdos de cooperación, entre ellas la que nos ocupa de selección de socios. Creemos que esto es especialmente importante si de lo que estamos hablando es de PYMES, en las que existen importantes limitaciones en cuanto recursos financieros y directivos (falta de tiempo para dedicarse a llevar a cabo todo el trabajo de selección de socios, convocar reuniones, recoger información y sobre todo falta de conocimientos sobre la gestión de alianzas). Por ello la participación de este elemento externo creemos que es fundamental si se quiere llevar a cabo la constitución de un acuerdo de cooperación entre PYMES.

3.3. Evaluación de los socios.

En este punto se ha de analizar a los socios que van a formar parte del acuerdo de cooperación, comprobando la situación de cada empresa respecto a las variables o factores mostrados en el punto 3.2. Dicho análisis es efectuado inicialmente, en base a un cuestionario que se les pasa a las empresas, el cual tras ser analizado es mostrado públicamente de manera que cada socio conozca qué es lo que los demás han respondido y a partir de aquí se abre una serie de comentarios, explicaciones y discusiones entre las distintas empresas. Esta tarea de elaboración, análisis y exposición pública del cuestionario deber ser llevada a cabo por un dinamizador externo (consultor o experto en alianzas estratégicas).

En esta etapa se ha de comprobar si los socios potenciales cumplen con los factores que deberían tener los socios ideales, si es así, la probabilidad de éxito en la implantación aumentará, si no, tal vez será más apropiado no continuar con las siguientes etapas de negociación e implantación del acuerdo (Lorange y Roos 1993:28, Spekman et Al. 1996). Estos factores están relacionados de forma positiva con el resultado positivo que tendrá el acuerdo de cooperación y facilitarán el proceso de constitución del mismo así como su desarrollo.

4. CONCLUSIONES.

En este trabajo nos hemos centrado en un elemento fundamental en el desarrollo del capital intelectual de las empresas que es la formación de Alianzas Estratégicas. Para ello hemos propuesto una metodología que permita mejorar el proceso de selección de los socios, y por tanto establecer unas bases iniciales sólidas que permitan que las relaciones entre las empresas sean duraderas y puedan alcanzar los objetivos propuestos. Esta metodología plantea tres fases a la hora de llevar a cabo dicha selección, en primer lugar se ha de proceder con la búsqueda de los socios, en segundo lugar se han de conocer cuáles son los factores que estos socios han de poseer para que la fase de constitución del acuerdo se desarrolle con facilidad y por tanto el acuerdo de cooperación tenga éxito (estos factores aparecen en la figura 1). Por último, en la tercera fase, es cuando-

hay que analizar a las empresas que van a formar parte del acuerdo, para ver si cumplen con los factores antes mencionados.

Nosotros queremos destacar en esta parte final que para que las empresas puedan llevar a cabo estas alianzas, es fundamental que cuenten con la participación de un dinamizador externo (consultor o experto) que puede ser localizado, en el caso de la Región de Murcia, a través del INFO o de la Fundación Universidad Empresa. Este elemento es clave de manera que guíe a las empresas y en esta fase de selección de socios, se encargue de buscar los posibles candidatos que se ajusten a sus necesidades, les ayude a analizarlos, descubriendo si cumplen con los factores mostrados en este trabajo y por último mostrando los resultados públicamente de manera que cada empresa conozca a sus socios y se produzca un proceso de comunicación entre ellos, de forma que se tenga la certeza de que se van a iniciar las negociaciones con los socios adecuados.

5. BIBLIOGRAFÍA.

Ariño, A. y De la Torre, J. (1998): "Learning from Failure: Towards an Evolutionary Model of Collaborative Ventures". *Organization Science*, 9 (3), May-June, pp. 306-325.

Ariño, A., Abramov, M., Skorogogatykh, I., Rykounina, I., y Vilá, J. (1997): "Partner Selection and Trust Building in West European-Russian Joint Ventures". *International Studies of Management and Organization*, 27, 1, Spring, pp. 19-37.

Borys, B. y Jemison, D.B. (1989): "Hybrid Arrangements as Strategic Alliances: Theoretical Issues in Organizational Combinations". *Academy of Management Review*, 14 (2), pp. 234-249.

Browning, L.D., Beyer, J.M. y Shetler, J.C. (1995): "Building Cooperation in a Competitive Industry: Sematech and the Semiconductor Industry". *Academy of Management Journal*, 38 (1), pp. 113-151.

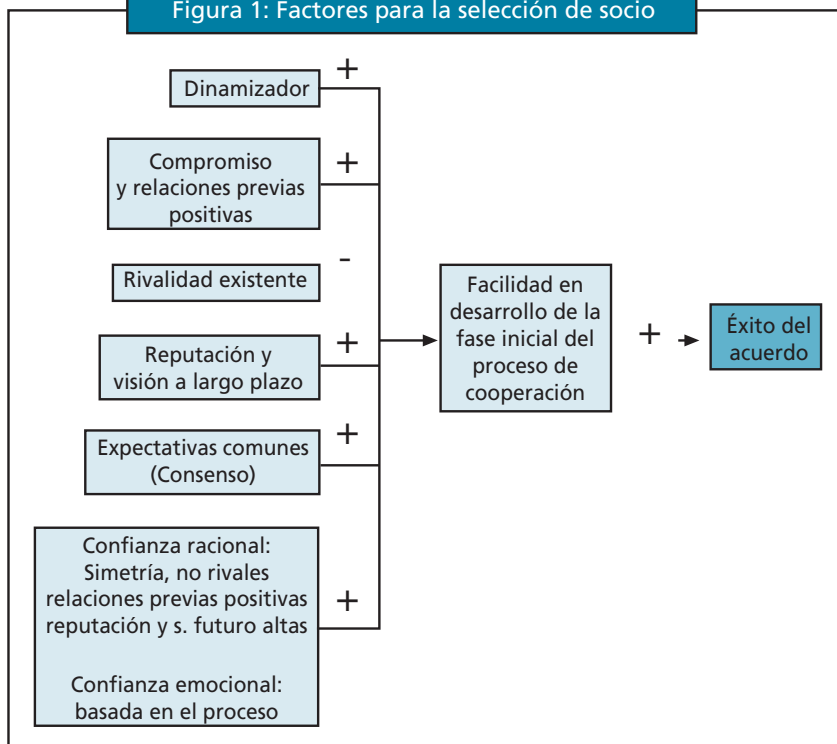
Dacin, M.T., Hitt, M.A. y Levitas, E. (1997): "Selecting Partner for Successful International Alliances: Examination of U.S. and Korean Firms". *Journal of World Business*, 32 (1), pp. 3-16.

Devlin, G. y Bleackley, M. (1988): "Strategic Alliances- Guidelines for Success". *Long Range Planning*, 21 (5), pp.18-23.

Dollinger, M.J., Golden, P.A. y Saxton, T. (1997):

Este elemento es clave de manera que guíe a las empresas y en esta fase de selección de socios, se encargue de buscar los posibles candidatos que se ajusten a sus necesidades, les ayude a analizarlos, descubriendo si cumplen con los factores mostrados en este trabajo.

Figura 1: Factores para la selección de socio



gestión

Las Alianzas Estratégicas como elemento de desarrollo del capital intelectual...



"The effect of reputation on the decision to joint venture". *Strategic Management Journal*, 18 (2), pp. 127-140.

Doz, Y.L. (1996): "The evolution of cooperation in strategic alliance: inicial condition or learning processes?". *Strategic Management Journal*, 17, pp. 55-83.

Driscoll, J.W. (1978): "Trust and Participation in Organizational Decision Making as Predictors of Satisfaction". *Academy of Management Journal*, 21 (1), pp. 44-56.

Fernández Sanchez, E. (1991): "La Cooperación Empresarial". *ICE Estrategia Empresarial*, 693, Mayo, pp. 25-38.

Gamir, L., Casares, J., Aranda, E., Colino Sueiras, J., Riquelme Perea, P.J., Aranda Gallego, J., García Cerezo, F.J., Marín Quemada, J.M., García-Verdugo Sales, J., Cuadrado Roura, J.R., Garrido Yserte, R., García Solanes, J., Munuera Alemán, J.L., Carbonell Foulquié, P., Sabater Sánchez, R., Durá, P. y Martín, V.J. (2002): *Horizontes. La economía y la empresa en la Región de Murcia en el siglo XXI*. International Technical & Financial Institute. Madrid.

Gulati, R. (1995,a): "Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis", *Administrative Science Quarterly*, 40, pp.619-652.

Gulati, R. (1995,b): "Does Familiarity Breed Trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances". *Academy of Management Journal*, 38 (2), pp. 85-112.

Gulati, R., Khanna, T. y Nohria, N. (1994): "Unilateral Commitments and the Importance of Process in Alliances". *Sloan Management Review*, Spring, pp. 61-69.

Inkpen, A.C. y Li, K-Q (1999): "Joint Venture Formation: Planning and Knowledge-Gathering for Success". *Organizational Dynamics*, 27 (4), Spring, pp. 33-47.

Jarillo, J.C. (1990): "Comments on Transaction Costs and Networks". *Strategic Management Journal*, 11, pp.497-499.

Kumar, B.N. (1995): "Partner-selection-criteria and Success of Technology Transfer: A Model Based on Learning Theory Applied to the Case of Indo-German Technichal Collaborations". *Management International Review*, 27 (1), pp. 23-37.

Larson, A. (1992): "Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships". *Administrative Science Quarterly*, 37, pp. 76-104.

Larsson, R., Bengtsson, L., Henriksson, K., y Sparks, J. (1998): "The Interorganizational Learning Dilema: Collective Knowledge Development in Strategic Alliances". *Organization Science*, 9, 3, May-June, pp. 285-305.

Lewis, J.D. (1990): *Partnerships for profit. Structuring and Managing Strategic Alliances*. The Free Press, New York.

Lorange, P., Roos, J. y Simcic Bronn, P. (1992): "Building Successful Strategic Alliances". *Long Range Planning*, 25 (6), pp. 10-17.

Madhok, A. (1995): "Revisiting Multinational Firms Tolerance for Joint Ventures: A Trust-Based Approach", *Journal of International Business Studies*, 26, pp. 117-137.

McAllister, D.J. (1995): "Affect- And Cognition-Based Trust As Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations". *Academy of Management Journal*, 38 (1), pp. 24-59.

Medcof, J.W. (1997): "Why Too Many Alliances end in Divorce". *Longe Range Planning*, 30, 5, pp. 718-732.

Nooteboom, B., Berger, H. y Noorderhaven, N.G. (1997): "Effects of Trust and Governance on Relational Risk". *Academy of Management Journal*, 40 (2), pp. 308-338.

Oliver, C. (1990): "Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions". *Academy of Management Review*, 15, 2, pp. 241-265.

Osborn, R.N. y Hagedoorn, J. (1997): "The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks". *Academy of Management Journal*, 40 (2), pp. 261-278.

Parkhe, A. (1993): "Messy Research, Methodological Predispositions and Theory Development in International Joint Ventures". *Academy of Management Review*, 18 (2), pp. 227-268.

Parkhe, A. (1998): "Understanding Trust in International Alliances". *Journal of World Business*, 33, 3, pp. 219-240.

Pekar, Jr. P. y Allio, R. (1994): "Making Alliances Work-Guidelines for Success". *Long Range Planning*, 27, 4, pp. 54-65.

Porter Lynch, R. (1995): *Guía de las Alianzas en los Negocios*. Compañía editorial continental, S.A., Mexico.

Porter, M.E. y Fuller, M.B. (1988): "Coaliciones y estrategia global" *ICE*, Junio, pp.101-120.

Reardon, K.K. y Spekman, R.E. (1994): "Starting Out Right: Negotiation Lessons for Domestic and Cross-Cultural Business Alliances". *Business Horizons*, January-February, pp. 71-80.

Ring, P.S. (1996): "Fragile and Resilient Trust and Their Roles in Economic Exchange". *Business and Society*, 35 (2), pp.Junio, pp. 148-175.

Ring, P.S. y Van de Ven, A.H. (1994): "Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships". *Academy of Management Review*, 19 (1), pp. 90-118.

Sabater Sánchez, R. et Al. (1997): *Estudio y propuestas de recomendaciones para un plan industrial de la Región de Murcia*. CROEM.

Saxton, T. (1997): "The Effects of Partner and Relationship Characteristics on Alliances Outcomes". *Academy of Management Journal*, 40 (2), pp. 443-461.

Stafford, E.R. (1994): "Using Co-operative Strategies to Make Alliances Work ". *Long Range Planning*, 27, 3, pp. 64-74.

Yin, R.K. (1994): *Case Study Research. Design and Methods*. SAGE Publications. California.

Yoshino, M.Y. y Srinivasa Rangan, U. (1996): *Las Alianzas Estratégicas. Un enfoque empresarial a la globalización*. Ariel, S.A., Barcelona.

Zajac, E.J. y Olsen, C.P. (1993): "From Transaction Cost To Transactional Value Analysis: Implications for the Study of Interorganizational Strategies". *Journal of Management Studies*, 30 (1), January, pp. 131-145.

Zucker, L.G. (1986): "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920". *Research in Organizational Behavior*, 8, pp. 53-111.

Nuestro Colegio

ESCUELA DE ECONOMÍA – NUEVA IMAGEN

La Escuela de Economía ha iniciado el Curso Académico con una nueva imagen corporativa.

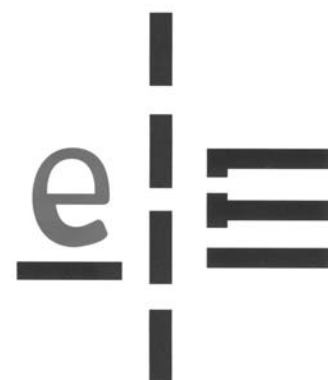
Con esta nueva imagen la Escuela de Economía se propone, dentro del Curso 2002/2003, el objetivo de satisfacer las necesidades formativas de los profesionales de la Región, al tiempo que incorpora nuevas técnicas y herramientas de gestión y dirección que faciliten el reciclaje y la inserción laboral de los nuevos economistas que tienen que acceder a su primer puesto de trabajo.

Desde el "Observatorio Fiscal" del Curso Superior de Fiscalidad se canaliza la formación fiscal-tributaria que se imparte en Módulos independientes para facilitar la asistencia de los interesados. Además y en materia Concursal, homologados por el Registro de Economistas Forenses (Refor), se han elaborado unos módulos formativos en el área económica y jurídica.

En colaboración con la Sección REA-Murcia, y en materia de audi-

toría se ha preparado un extenso programa de formación como respuesta a la demanda de este amplio colectivo.

También en las telecomunicaciones y nuevas tecnologías se está elaborando una serie de módulos formativos de estas nuevas herramientas de trabajo. Finalmente y para completar la OFERTA FORMATIVA la ESCUELA DE ECONOMÍA incorpora nuevos Seminarios de Consultoría, Bolsa, Riesgos laborales, Dirección Comercial, Competencia, NIC, Finanzas operativas de Directivos, y un largo etc.



Nuestro Colegio

economistasmurcia.com

Esta es tu web ¡Conéctate!

Como no podía ser de otra manera, el Colegio de Economista de la Región de Murcia se incorpora a las nuevas tecnologías y ofrece su PORTAL / WEB como nueva herramienta de trabajo y consulta.

El pasado mes de julio se puso en funcionamiento este nuevo Servicio Colegial con la ilusión de un proyecto con grandes posibilidades que suponga una ampliación y mejora del funcionamiento tradicional de nuestro Colegio

En la ZONA PUBLICA se facilita a todos los interesados una gran variedad de información colegial, legislativa, formativa, documental, etc. que va a permitir a los usuarios conocer

un poco mas nuestra actividad corporativa, la Revista de Economía "Gestión-Revista de Economía", los fondos bibliográficos de la biblioteca, las novedades sobre normativa fiscal, laboral y social del boletín informativo, el Estatuto Profesional, Estatuto Colegial, Servicios colegiales, etc, sin olvidar los enlaces a los órganos especializados del Consejo General (REAF, REAF, REFOR, OEE) entre otros de interés.

La ZONA PRIVADA, solo para colegiados, ofrece una gran oferta de opciones de comunicación y servicios que los colegiados directamente incorporan y demandan entre los compañeros del colectivo.

Destacaremos la ZONA DE INTERCAMBIO de archivos entre usuarios autorizados, la opción de tener un espacio WEB propio, publicar noticias en el tablón de ANUNCIOS o crear un foro de temas puntuales en las LISTAS DE DISTRIBUCIÓN, además de poder publicar una oferta de EMPLEO directamente y gestionarla, o por otro lado publicar los CURRICULUM e inscribirse en las ofertas publicadas.

Con este canal de información nace un nuevo proyecto de futuro unido a las herramientas que las nuevas tecnologías nos ofrecen.



© Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia.
 C/ Luis Braille 1 Entlo. 30005 MURCIA. CIF: Q-3061001-H
 e-mail: colegiomurcia@economistas.org - Telf. 968900400 - Fax. 968900401
 site optimizado a 800x600 con [Explorer 5.0](#) o [superior](#) - [Netscape 4.51](#) - Aviso legal
 powered by [elince networks s.l.](#)

Información Actual

El REA y el Proyecto de Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

El Consejo Directivo del Registro de Economistas Auditores, reunido en Madrid el día 26 de Septiembre, ve con preocupación el Proyecto de Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, por las siguientes razones:

1ª.- No consigue el fin para el que se ha proyectado, cual es la transparencia, garantía y fiabilidad del mercado financiero español, afectado por los escándalos de sociedades que cotizan en bolsa y de otras entidades de interés público, porque no regula ni exclusiva ni suficientemente a las empresas de auditoría que auditan dicho sector.

2ª.- Lo que en realidad hace el Proyecto es una modificación encubierta de la Ley de Auditoría, regulando bajo un solo criterio a los auditores que están y a los que no están en esos mercados que afectan al interés público. Mezcla, por tanto, una regulación que debiera ser específica de esos mercados (auditorías de empresas que cotizan en bolsa y demás de interés público), con la regulación general de toda la actividad profesional que engloban otros mercados y que debiera ser tratada de manera independiente.

3ª.- El principal defecto del Proyecto radica en que parece como si muchos de sus principales aspectos – en particular las incompatibilidades y la rotación- hubiesen sido dictados, pensando en el exclusivo interés, de las grandes firmas auditoras que, en definitiva, son las que auditan al 99% de las sociedades que cotizan en bolsa, y el segundo que plantea como cortina de humo la extensión de una normativa que debería ser específica para ellas, a toda la actividad de auditoría, estableciendo el Proyecto de facto, una serie de medidas que, sin duda, puede implicar la expulsión del mercado de pequeños auditores.

4ª.- En opinión del REA, los mecanismos correctores de la reforma deberían enfocarse a cuatro agentes del merca-

do: las empresas de analistas financieros, los organismos supervisores de las entidades de interés público, las reglas del buen gobierno de las sociedades afectadas y las compañías auditoras de dichas sociedades.

Respecto a los analistas financieros y organismos supervisores, no encontramos, en el texto del proyecto, apenas ninguna referencia (excepto cuando a estos últimos se les da el poder de acceder a los papeles de trabajo de los auditores que es lo único que, en principio pretendió el legislador), y por tanto, no se ha entrado realmente en aspectos que han fallado y se han puesto de manifiesto notoriamente en los casos de escándalo. Respecto a las reglas del buen gobierno se crea la figura de los comités de auditoría, con la inclusión de consejeros independientes, que en la práctica es dudoso que lo vayan a ser debido a que

serán nombrados por las propias empresas. Respecto a las compañías auditoras de estas sociedades, en coherencia con la recomendación de la Unión Europea sobre control de calidad, es a ellas a las que se les debería aplicar un régimen de auténtico control y supervisión pública, así como un régimen sancionador específico que, obviamente, es lo que no hace este Proyecto de Ley.

5ª.- En otro orden de cosas el Proyecto, imposibilita de hecho la actividad del economista persona física en los términos que regulan nuestros estatutos al limitar severamente la actividad de la profesión libre del economista bajo un sistema de incompatibilidades inaceptable (salvo para las grandes organizaciones) y que no aporta mejora alguna a los mercados financieros que el Proyecto pretende regular.

6ª.- Demandamos, por tanto, que la regulación de los auditores en España se haga en una Ley específica distinta a esta, claramente concebida con otra finalidad, cual es la transparencia del mercado financiero, sin menoscabo de que, si tan urgente se considera desde el punto de vista político, en este Proyecto se regule específicamente a los



Información Actual

auditores de las sociedades que cotizan en bolsa y a las demás de interés público.

7ª.- Como quiera que dicha proyectada reforma está en avanzada fase de tramitación en el Senado, demandamos que se introduzcan las modificaciones necesarias para eliminar o reducir la manifiesta discriminación que sufren los profesionales que trabajan a nivel individual o integrados en sociedades medianas o pequeñas.

8ª.- Finalmente, una mención a una modificación imprescindible desde el punto de vista del sector y que el Proyecto no aborda: la reforma del ICAC. No parece razonable que un órgano regulador, nada menos que de la contabilidad en España y supervisor de las

obligaciones mercantiles de depósito de cuentas y de la actividad de auditoría, con impresionantes (con el proyecto todavía más) capacidades sancionadoras, sea un órgano, en la práctica unipersonal, en cuyo Comité Consultivo, ni las Corporaciones representativas de los sectores profesionales de la contabilidad y la auditoría de cuentas, ni los propios representantes de los otros organismos del Estado presentes en él, tengamos capacidad alguna para influir mediante la adopción de resoluciones adoptadas y votadas de forma colegiada.

Reunida la Comisión Permanente del Consejo General del Colegios de Economistas de España en sesión extraordinaria, suscribió íntegramente, por unanimidad, el presente comunicado.



Premios Nobel de Economía 2002

Daniel Kahneman y Vernon L. Smith han obtenido el Premio Nobel de Economía 2002. Daniel Kahneman, nacido en Tel Aviv tiene la doble ciudadanía de USA e Israel, y se lo han concedido por haber integrado los avances de la investigación psicológica en la ciencia económica especialmente en lo que se refiere al juicio humano y a la adopción de decisiones bajo incertidumbre. Kahneman afirma que cuando elegimos no siempre lo hacemos objetivamente. Mediante estudios experimentales ha demostrado que tales faltas de objetividad tienden a seguir patrones regulares que admiten una descripción matemática. En su artículo "Teoría de la prospección" publicado en *Econometrica* en marzo de 1979, realizó una profunda crítica a la teoría de la utilidad como modelo de la adopción de decisiones bajo riesgo. En general, los individuos subestiman los resultados que son solo probables en comparación con los resultados que son obtenidos con seguridad. Esta tendencia, a la que llama "efecto certidumbre", con-

tribuye a la aversión al riesgo en elecciones que implican ganancias seguras y a la preferencia por el riesgo en elecciones que implican pérdidas seguras. Señala también lo que llama "efecto aislamiento": la gente tiende a ignorar componentes que son compartidos por todas las alternativas por lo que aparecen inconsistencias en las preferencias cuando la misma elección es presentada de forma diferente. Las ponderaciones utilizadas para decidir son generalmente inferiores a las probabilidades correspondientes, excepto en el rango de las probabilidades muy bajas. La sobreestimación de las probabilidades bajas permite explicar el atractivo de los juegos de azar y de los seguros.

Por otra parte, a Vernon L. Smith su concesión deviene –principalmente– por haber establecido los experimentos de laboratorio como un instrumento en el análisis económico empírico especialmente en el estudio de los mecanismos de mercado alternativos. Es profesor de Economics and Law en la George Mason University, estudió ingeniería eléctrica en el Instituto Tecnológico de California (CalTech) y obtuvo el doctorado en Economía en Harvard.



6.000 EMPRESAS DE LA REGIÓN DE MURCIA EN UN CLICK

A través de nuestro portal www.ifrm-murcia.es podrá acceder a información económica de nuestra región de más de 6.000 empresas.

Informe económico-financiero y de competitividad.

Directorio de empresas con consulta y recuperación de datos.

Conecte con nosotros y descubra el mundo empresarial de la Región de Murcia en un click.

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

- <http://www.economistasmurcia.com>
Portal WEB del Colegio de Economistas de Murcia
- <http://www.tomenweb.com>
Datos suspensión de pagos
- <http://www.empresas.sevic.es>
Datos de Empresas



Reseña Literaria



"EL ARTE DE TENER RAZÓN EXPUESTO EN 38 ESTRATAGEMAS"

Arthur Schopenhauer
Alianza editorial
Madrid, 2002

Reseña Realizada por **Dr. Francisco Ballina Rios** – Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

El arte de la razón (o de la sin razón) expuesto en 38 estratagemas por Arthur Schopenhauer *, fue redactado en torno a 1830-1831, la obra no fue publicada en vida, y la primera edición en alemán data de 1864, no obstante es ahora (2002) cuando es dada a conocer en castellano por Alianza editorial. Surge de una traducción del italiano realizada por Franco Volpi en 19991, y es una obra imprescindible en todos los ámbitos donde se busca alcanzar la verdad objetiva a través del diálogo, la discusión. El autor se propone explorar la relación entre lógica y dialéctica, que aunque han sido utilizadas como sinónimos son dos cosas

muy distintas, la lógica (reflexionar, meditar, calcular) y la dialéctica (conversar, el arte de discutir) tienen objetos de estudio diferentes, si bien lógica y dialéctica pueden intercer en un punto que es precisamente el arte de tener razón en la discusión o Dialéctica Erística, como la denominó Aristóteles según Diógenes. Para Aristóteles como para Schopenhauer, verdad objetiva y validez son dos cosas distintas. ¿A qué se debe ello?, a la Natural maldad del género humano. Si fuéramos por naturaleza honrrados, honestos se impondría el interés por la verdad, pero la mala fe, la vanidad innata del hombre, el querer aparentar, el querer implantar la propia voluntad se impone sobre lo verdadero. La dialéctica erística estudia la dicotomía entre la verdad objetiva de una proposición y su aprobación por los que participan en la discusión, tiene como principal tarea establecer y analizar aquellas estratagemas de la mala fe en la discusión, para reconocerlas y aniquilarlas de inmediato en los debates reales. De eso trata este breve ensayo elaborado por Schopenhauer en donde el lector podrá disponer de las diferentes estratagemas y sus diferentes antídotos. En

primer lugar, en toda discusión se presentan dos o más oponentes que discuten sobre la validez de un argumento o de una tesis, esta es la estructura básica de la refutación, si bien en todas las discusiones el debate puede ocurrir o no en forma real o aparente, con razones auténticas o inauténticas, con tenacidad o vehemencia, con violencia o no; en toda disputa o argumentación, las estratagemas pueden ocurrir con o sin razón objetiva, ya que eso muchas veces ni siquiera los que discuten lo saben nunca de antemano. Si bien existe un paralelismo entre la discusión en un grupo de amigos o la que ocurre dentro de una familia (de carácter privado) con la discusión formal, solemne, realizada en público, como la realizada en el trabajo académico o en la vida pública, ante una asamblea, un sindicato o partido político, en ambos casos, se requiere que el responsable o defensor de la tesis o argumentación lleve siempre la razón frente a los oponentes, críticos de la tesis o argumentación. En el trabajo académico, en la disertación para obtener el grado o en el seminario de investigación para la aprobación de artículos, el argumento que se presen-

Reseña Literaria

te debe ser en forma silogística rigurosa, de tal suerte que la mayor parte del jurado o de los investigadores le otorguen razón frente a los oponentes. Sin embargo, en toda disputa o argumentación, es preciso estar de acuerdo de antemano en las reglas a seguir, si se quiere llegar a algún principio. La dialéctica erística estudiada por Aristóteles, ya había sido utilizada por Sócrates para vencer a los sofistas en sus célebres discusiones, comprende las formulas detalladas para proceder en el interrogatorio, demostrando la falsedad o mostrando la naturaleza capciosa o ilusoria de los argumentos del adversario. Entre las estrategias a utilizar se tienen las siguientes: Preguntar detalladamente muchas cosas a la vez ; por el contrario, exponer rápidamente la propia argumentación a partir de lo que se ha admitido, sin permitir que el contrario se percate de nuestros posibles errores u omisiones. Otras formulas: dirigir preguntas que nieguen las argumentaciones del adversario; secuenciar el interrogatorio de manera tal que el oponente no pueda sacar conclusiones; si ante alguna de nuestras argumentaciones el oponente se incomoda, incidir en el y suscitar su ira cuando le preguntemos. Si ya hemos preguntado sobre las premisas y él las ha reconocido, no tenemos porque preguntar por las conclusiones. Las estratagemas de tener razón o no , proceden tanto en el ataque como en la defensa, proceden aún cuando el adversario parece habernos acorralado: cuando el adversario nos asedia con una contraprueba, podemos descartar, o al menos hacer sospechosa alguna afirmación del oponente, se pueden refutar tesis falsas del adversario mediante otras tesis falsas que él sin embargo toma por verdaderas; si el adversario nos apremia a aceptar algo o llegar a un punto determinado de su afirmación y no tenemos nada adecuado, tenemos que llevarlo a un terreno muy general y evitar lo particular; cuando el adversario nos asedia con una contraprueba, muchas veces podemos salvarnos mediante una distinción sutil que anteriormente no se nos había ocurrido. Una jugada brillante es la RETORSIO ARGUMENTI (darle la vuelta al argumento) sucede cuando el

argumento que el adversario quiere utilizar en su favor se le revierte en su contra, más allá de la afirmación que en sí misma y en sus debidos límites es de todo incierta, o bien tomamos como cierta su tesis y mostramos a continuación lo que sigue de ella, si las conclusiones contradicen abiertamente una verdad del todo indudable, habremos reducido AD ABSURDUM al adversario; o bien podemos utilizar la estrategia contraria, utilizar el argumento de autoridad del adversario, uno tiene ganada una partida cuando el contrario reconoce una autoridad a la que respeta. Por ejemplo, si el contrincante es miembro de un partido político utilizar las máximas de su partido. Cuando el adversario tiene razón en la cuestión pero por desgracia elige una mala prueba, nos resultará fácil refutar esa prueba, esta es la vía por la que malos abogados pierden buenas causas. Aún en el extremo de verse derrotado, se puede hablar de algo completamente distinto, utilizando la diversión desvergonzada, o bien asumiendo las categorías del contrincante subsumiéndolas en categorías aberrantes, por ejemplo si pronuncia la palabra fervor religioso se antepone la categoría de fanatismo, etc. En fin , son tantas y tan variadas las estratagemas y los antídotos que se pueden utilizar que sin duda el lector encontrará ideas muy estimulantes para desarrollar su inteligencia lógica y dialéctica de éste breve y ameno tratado que ahora se publica en castellano. Una última recomendación nos ofrece Scopenhauer, es una contraregla segura que surgió de Aristóteles en el último capítulo de los tópicos: " no discutir con el primero que se nos presente, sino únicamente con aquellos a quienes se conoce y de los que se sabe que tienen el suficiente entendimiento para no plantear algo absurdo y tener que quedar por ello expuestos a la vergüenza, tenemos que discutir con aquellas personas que sean sanas y equilibradas, para discutir con Razones y no con sentencias que son inapelables, para escuchar las razones y atenerse a ellas y poder soportar no llevar razón cuando la verdad está de la otra parte", en ello reside el arte de tener razón



CONTABILIDAD BANCARIA EN MÉXICO

(Financiera, auditoría
y contabilidad de costos y de
gestión)

Salvador Marín Hernández y
Francisco Javier Martínez García
Servicio de Publicaciones UC e
Instituto Mexicano de Contado-
res Públicos, México DF, 2002

Reseña realizada por Dr. Fran-
cisco M. Somohano Rodríguez -
Universidad de Cantabria

Es misión fundamental de la Universidad la generación y transmisión del conocimiento, pero ésta se enriquece cuando se produce su difusión más allá del ámbito estricto de su propia comunidad académica. La formación de postgrado de la UC se ha marcado como uno de sus objetivos estratégicos difundir a toda la sociedad el conocimiento que se ofrece a los alumnos en los distintos programas. Con este propósito, el Vicerrectorado de Doctorado y Estudios de Postgrado y el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria han creado la Biblioteca Master de la Universidad de Cantabria para dar cobertura a publicaciones especializadas, rigurosas y de la máxima calidad, para lo que se incorpora la colaboración de editores e instituciones de gran prestigio y reconocimiento en los distintos campos del conocimiento: como son el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, la Editorial Pirámide, el Santander Central Hispano o el Banco Santander Mexicano.

El libro que ahora presentamos constituye la primera de las obras de esta Biblioteca y resulta del trabajo, tanto de investigación como de docencia, de sus autores en el Master Internacional en Banca y Mercados Financieros que la UC imparte en México con la colaboración de la Universidad Anáhuac y el Grupo Santander-Serfín, que es una continuidad del que vienen desarrollando en el Master sobre las mismas materias impartido en Santander con la cola-

boración del Grupo Santander Central Hispano.

En los últimos años el sector Bancario ha sufrido una verdadera revolución para adecuarse a las circunstancias impuestas por el fenómeno de globalización económica mundial que ha generado un rápido crecimiento en el mercado de capitales y ha incrementado la facilidad para transferirlos de un país a otro. En virtud de estos cambios ha surgido la necesidad de mejorar la calidad y la comparabilidad de la información financiera.

El aumento y diversificación de las actividades, operaciones y productos, así como de los riesgos en sus distintas vertientes, conllevan una mayor



complejidad en la gestión de las instituciones de crédito y exigen de los profesionales y directivos un mayor conocimiento de sus sistemas de información contable y de control de gestión, poniendo a la formación y capacitación en un primer plano de actuación estratégica al considerarse como un aspecto esencial para lograr el éxito. En tal sentido, se hace necesario disponer de obras como la que ahora presentamos que combina adecuadamente la "teoría" con la "praxis", y hace compatibles y complementarios los intereses académicos con los profesionales, buscando siempre, y en este caso logrando, ese "feed-back" necesario entre Universidad-Empresa y Sociedad.

En una primera parte acomete el análisis de la actividad bancaria en México, estudiando sus organismos supervisores y su normativa reguladora (tanto financiera como económico-contable) como paso previo a cual-

quier tratamiento específico y con el fin de tipificar y clasificar las operaciones bancarias, destacando su carácter conceptual, su valoración y presentación en los estados financieros más habituales, apegados a un estricto criterio de prudencia, en razón de la especial necesidad de proteger los fondos ajenos confiados a las entidades. Igualmente se estudian los aspectos destacables de los efectos de la inflación y los estados financieros consolidados en banca, aspecto este último de gran importancia para los grupos bancarios. Para su mejor comprensión este primer estudio se divide pues en nueve capítulos y hace un seguimiento por masas patrimoniales, así se aborda cronológicamente el estudio en la banca de: aspectos generales, normalización contable en las instituciones de crédito, recursos propios o neto, pasivo o recursos ajenos, activo o inversiones, operaciones específicas, la cuenta de resultados, reexpresión de estados financieros y estados financieros consolidados.

En una segunda parte –capítulos X a XII- se estudian el cálculo y análisis de costes con un planteamiento completo y abierto, que permite aplicar alternativa o simultáneamente diferentes modelos de contabilidad de costes y de gestión, en función de los fines pretendidos por cada tipo de análisis según las necesidades que la gestión imponga en cada momento.

Debido al carácter integral y completo de esta obra se concluye la misma abordando, en los capítulos XII y XIII, los aspectos más destacables y actuales de la auditoría en las instituciones de crédito, tanto externa como interna. Además se incluyen un conjunto de anexos en el CD-ROM que acompaña al libro, que aportan cohesión y evidencian todo lo estudiado y analizado a lo largo de la obra.

Su lectura, sin duda, resultará muy conveniente y útil para todos aquellos estudiosos y profesionales que deseen profundizar en la problemática económico-contable, auditora y de costes y gestión de las instituciones de crédito.



Comercio Exterior

Finversión

Renting y Factoring

Convenios de Financiación y Ayudas

Centro Financiero Gran Vía

Intelvía

Seguros de Empresa

e-Business





¡ Conéctate
a nuestra Web !

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA

C/ Luis Braille, 1. Entlo. 30005 Murcia. Tel.: 968 900 400 Fax: 968 900 401
www.economistasmurcia.com - e-mail: colegiomurcia@economistas.org