

gestión

Revista de Economía

20

DIC 01 - ENE 02

5 El Predominio de las normas internacionales del IASB: nueva estrategia de la UE sobre la información financiera empresarial.

Estudio del desarrollo de la fase inicial del proceso de cooperación empresarial y propuesta de un modelo.

13

19 Lógica y legalidad del sistema contable. Antecedentes históricos.

Otmar Issing - Economista Jefe del BCE: "El vigor del euro dependerá de las reformas económicas en la UEM"

29



DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

Centro Regional de Estadística de Murcia

Estadísticas de síntesis



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



Estadísticas demográficas

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



Estadísticas económicas

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



Servicio de Estudios y Coyuntura Económica

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



Otras publicaciones

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

EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Salvador Marín Hernández

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Iniesta

CONSEJO EDITORIAL:

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

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

*Jefe del Servicio de Estudios de Cajamurcia

*Director de la Revista

IMPRIME: Pictografía, S.L.

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

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

4 Editorial

5 Colaboración:

El predominio de las normas internacionales
del IASB: nueva estrategia de la UE
sobre la información financiera empresarial.

Esther Ortiz Martínez

13 Colaboración:

Estudio del desarrollo de la fase inicial del proceso
de cooperación empresarial y propuesta
de un modelo.

Antonio Montes Romero

19 Colaboración:

Lógica y legalidad del sistema contable.
Antecedentes históricos.

Belén Senés García

28 Información Actual:

- Bruselas presentará una ley que cambia el actual sistema de venta de coches.
- La comisión europea acusa a España de estar redondeando al alza los precios de los servicios públicos.
- Otmar Issing - Economista Jefe del BCE: "El vigor del euro dependerá de las reformas económicas en la UEM".
- El órgano supervisor de los auditores de EE.UU., disuelto por el "caso ENRON".

33 Internet y los Economistas

Direcciones

34 Reseña Literaria

Editorial

Con este N°. 20 que tenéis en vuestro poder ya son 5 años de estar con todos vosotros, si os es útil e interesante la revista -vuestra revista-, nuestros objetivos iniciales se estarán cumpliendo. Confiamos en que así sea, de lo contrario sabéis que siempre estamos a vuestra disposición para cualquier idea o sugerencia que queráis realizar, será bienvenida.

Este número nos aporta tres excelentes colaboraciones, dos de las cuales están en íntima relación, pues la Dra. Belén Senés nos muestra el pasado o la historia de la Contabilidad -debemos conocer la historia- de una forma amena y detallada, y por otro lado la Dra. Esther Ortiz nos sitúa ante el futuro de la Contabilidad, hacia donde va la estrategia de la UE en relación a la información financiera empresarial. El contrastar las dos colaboraciones resulta interesante y quizás nos lleve a plantearnos varias preguntas como pueden ser ¿tanto hemos cambiado?, ¿tenemos los mismos problemas en diferentes contextos?, ¿al final volvemos a las orígenes?, ¿sí o no?, que cada lector reflexione y saque sus propias conclusiones. La tercera colaboración, del Dr. Antonio Montes, viene a detallarnos el difícil pero interesante proceso de la Cooperación Empresarial, aspecto que como él mismo dice es poco abordado por la literatura pero de gran interés en la actualidad, destacamos su cuidadosa y trabajada bibliografía -que nos la enumera y detalla de forma extraordinaria y de fácil lectura- así como la aportación realizada al detallar una metodología para las empresas que deseen constituir acuerdos de cooperación.

En información actual destacamos, principalmente, dos noticias de los denominados "temas estrella" de los últimos meses, como son la situación del Euro y la zona UEM, así como el caso "Enron".

Como es habitual se concluye con direcciones de internet y la clásica reseña literaria.

Concluyendo como empezamos, os deseamos a todos un feliz quinto aniversario de "ésta, vuestra revista".



EL PREDOMINIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL IASB: NUEVA ESTRATEGIA DE LA UE SOBRE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL

Dra. Esther Ortiz Martínez

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Murcia

RESUMEN:

La existencia de distintas normas contables entre países supone un obstáculo a la comparabilidad de la información financiera. En el entorno actual en el que la globalización y la internacionalización son unas de las características básicas de la economía, esta barrera a la comparación se convierte en un problema que precisa cada vez más de una solución. Por ello, en este trabajo describimos los procesos armonizadores más importantes emprendidos a nivel internacional que se han concretado en diversas actuaciones normalizadoras europeas en aras de alinearse con las principales tendencias mundiales.

*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.

1. Introducción. El problema de la comparabilidad de la información financiera

Si se debiera marcar un hito para la clara percepción de los problemas de comparabilidad con los que se enfrentaban todos los participantes en mercados de capitales internacionales, este fue sin duda el comienzo

de la cotización en la bolsa de Nueva York (a partir de ahora, New York Stock Exchange, NYSE), del coloso alemán Daimler-Benz (actualmente Daimler-Chrysler). Era insostenible una situación en la que aparecían diferencias cuantitativas que triplicaban la cifra de resultados, e incluso de signo contrario, como sucedió en este caso. Era la Daimler-Benz la primera empresa alemana que cotizaba en la NYSE y con el objeto de esta cotización y ante las exigencias del organismo supervisor del mercado de capitales americano (la Securities Exchange Commission, US-SEC, homónima de nuestra Comisión Nacional del Mercado de Valores) elaboró en 1993 información contable dual, de acuerdo con la legislación mercantil alemana, y de acuerdo con los principios contables que rigen en Estados Unidos, los US-GAAP. La disparidad cuantitativa fue extraordinaria, mientras que el beneficio contable según la normativa alemana era de 615 millones de marcos alemanes, según los postulados americanos se obtenía una pérdida de 1839 millones de marcos alemanes, lo que no dejaba de sorprender aún más, si se tenía en cuenta que la normativa alemana se suponía tradicionalmente más conservadora que la americana (Choi, 1998).

Ante este escenario de diversidad en los principios según los cuales se elabora la información contable, se plantea la necesidad de llegar a



La disparidad cuantitativa fue extraordinaria, mientras que el beneficio contable según la normativa alemana era de 615 millones de marcos alemanes, según los postulados americanos se obtenía una pérdida de 1839 millones de marcos alemanes, lo que no dejaba de sorprender aún más



EL PREDOMINIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL IASB



Por ello, empresas y organismos institucionales han centrado el punto de mira en la necesidad de crear unos requerimientos mínimos que sean exigidos mundialmente en todas las bolsas, a fin de que se mejore la transparencia y eficiencia de estos mercados

algún tipo de solución para conseguir el fin de la comparabilidad internacional de esta información. Mientras esto no se produce, las empresas involucradas soportan un coste adicional, ya que tienen que preparar conciliaciones de sus estados financieros a principios contables diferentes de los de su país de origen. Incluso, algunas empresas pueden sufrir incrementos en el coste del capital como penalización impuesta por los mercados financieros, que no entienden los estados contables de compañías extranjeras (IASB News, 1989). Por ello, empresas y organismos institucionales han centrado el punto de mira en la necesidad de crear unos requerimientos mínimos que sean exigidos mundialmente en todas las bolsas, a fin de que se mejore la transparencia y eficiencia de estos mercados, al tiempo que se reduzcan los costes de traducción de la información financiera según los distintos requisitos y normas exigidos en cada uno de ellos.

En una primera etapa para la armonización de la normativa contable en Europa se utiliza la herramienta de las Directivas, esto implica la adaptación de la normativa propia a las disposiciones europeas por parte de cada uno de los Estados miembros. Pero es difícil alcanzar un consenso en materia contable a nivel europeo cuando además existen intereses políticos en la negociación. El resultado obtenido es el de unas Directivas en materia contable, la cuarta (emitida en 1978) y séptima (en 1983), que adolecen de gran flexibilidad, y por lo tanto de diferencias importantes de fondo entre los países que las adoptaron. Esta prime-

ra etapa de armonización europea es el resultado de fuerzas de presión de los distintos países, que determinaron en una u otra medida el contenido y los requisitos de las Directivas europeas en materia contable.

Como consecuencia de la búsqueda de financiación por parte de las empresas europeas en otros mercados de la entonces Comunidad Económica Europea, se firma en 1987 el Acta Única Europea, que dio lugar al reconocimiento mutuo de los estados financieros entre los diferentes mercados de valores europeos. Ello implicaba que los organismos supervisores de los mercados de valores europeos aceptaban los estados financieros de la empresa extranjera elaborados según la normativa contable del país de origen, obviando que su resultado y patrimonio habrían sido calculados con normas distintas a las nacionales, y por tanto, que nunca serían comparables con las cifras de resultado y patrimonio de las empresas locales.

Los problemas se planteaban cuando las grandes multinacionales europeas que operaban en el escenario mundial, denominadas en términos anglosajones global players, pretendían cotizar en el mercado de capitales americano. Esta cotización iba asociada a ventajas derivadas de la obtención de financiación, pero también a otro tipo de ventajas, como podía ser la imagen que supone para una gran compañía el cotizar en la NYSE. Parece que el siguiente paso lógico para estas empresas apátridas era su introducción en el mercado de capitales más importante del mundo, pero el organismo supervi-

sor de este mercado, la US-SEC, exige la adaptación de la información financiera de las empresas extranjeras a los US-GAAP, con los costes adicionales que ello implica. Estas reconciliaciones exigidas de forma obligatoria por la US-SEC a emisores privados extranjeros se incluyen en un documento con las características de informe anual denominado Form 20-F.

Ante este escenario mundial otros organismos con carácter privado luchan por la consecución de información comparable sin fronteras. El más importante, el ahora denominado International Accounting Standards Board, IASB, desarrolla desde comienzos de los años setenta una importante tarea normalizadora internacional a través de la emisión de Normas Internacionales de Contabilidad, llamadas entonces International Accounting Standards, IAS, y actualmente International Financial Reporting Standards, IFRS.

2. Las presiones de las global players en mercados de capitales internacionales

Existen diferencias importantes entre las normativas contables de los países, no sólo en cuanto al formato de los estados financieros, sino también, en cuanto al reconocimiento y valoración de partidas contables. Variables contables tan fundamentales como puede ser el resultado, vienen determinadas en gran medida, además de por otros factores, por la normativa del país de origen de la empresa, tal y como se ponía de manifiesto en el caso de la empresa alemana Daimler-Benz .

Ante esta situación se erigen las multinacionales como figuras fundamentales para lograr al menos la armonización de principios contables para empresas cotizadas en mercados de capitales internacionales. Ostentando mayor poder conforme se manifiestan la internacionalización y la globalización a todos los niveles, como las características fundamentales de la economía actual.

Así, en 1995, se agudiza la utilidad e importancia de las Normas Internacionales de Contabilidad, con el acuerdo entre el IASB y la IOSCO, International Securities Exchange Commission, siendo esta última, la organización que agrupa a la mayoría de los organismos supervisores de mercados de valores mundiales. La necesidad de unos requerimientos contables comunes a todos los mercados de capitales agiliza este proceso armonizador internacional y se concluye el acuerdo entre ambos organismos en Diciembre de 1998. El resultado fue un cuerpo básico de 30 normas comunes emitidas por el IASB, aceptadas para los mercados de capitales a nivel mundial. Restaba la labor de revisión de estas normas por parte de la IOSCO, que finaliza en Mayo de 2000.

Aún hoy existe todavía la incertidumbre sobre la aceptación por la US-SEC de estas normas básicas únicas en mercados de capitales internacionales. Su no pronunciamiento sobre la materia plantea debates e incertidumbres sobre las consecuencias de la coexistencia de dos cuerpos de normas internacionales: IFRS y US-GAAP. La amplia experiencia reguladora americana y el constatado éxito

el organismo supervisor de este mercado, la US-SEC, exige la adaptación de la información financiera de las empresas extranjeras a los US-GAAP



entre el IASB y la IOSCO, International Securities Exchange Commission, siendo esta última, la organización que agrupa a la mayoría de los organismos supervisores de mercados de valores mundiales.

EL PREDOMINIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL IASB

es vital trasladar a un programa de trabajo urgente y concreto el consenso alcanzado sobre este punto, remarcando la importancia de la comparabilidad, transparencia y fidelidad de la información financiera.



y tradición de su mercado de capitales llevan a que sus organismos contables normalizadores se aferren a unas normas que se han manifestado como de gran calidad, sin ceder terreno a organismos internacionales que por requerir de acuerdos de mayor envergadura conllevan la adopción de normas más amplias (Dye y Sunder, 2001). Se plantea así la posible competencia entre los dos cuerpos normalizadores aceptados internacionalmente, que genera el peligro de que se generalice la adopción por parte de las empresas de los tratamientos más laxos en cada caso.

3. El proceso de creación de un Mercado Único de Servicios Financieros en Europa y la aceptación de IFRS como normas comunes

En una Europa que aún tiene pendiente la armonización de normas contables, se asiste a los profundos cambios que se producen a nivel internacional y se agudiza la constatación de que es necesario dar solución al problema de la falta de comparabilidad de la información financiera. En una primera fase se deshecha la opción de crear un organismo europeo emisor de normas, el que hubiera sido el European Accounting Standards Board, ya que era una opción costosa y complicada, y el éxito de las Directivas contables había sido limitado. Además, ello no eliminaba la necesidad de reconciliar a normativa americana exigida por la US-SEC, con lo que la solución pasaba por la adopción en Europa de normas de contabilidad aceptadas internacionalmente; la cuestión a dilucidar era si US-GAAP o IFRS.

La nueva estrategia europea en cuanto a regulación contable queda claramente asociada a las normas emitidas por el IASB, un organismo regulador internacional de carácter privado. Después de más de veinticinco años de esfuerzo armonizador, el IASB ve como se materializa su trabajo en el apoyo de la Unión Europea mediante la Comunicación "Armonización contable: Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional" (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995). La decisión pudo estar condicionada por el hecho de que si se adoptaban los US-GAAP la Unión Europea estaba renunciando implícitamente a gozar de ningún tipo de influencia en el FASB (organismo emisor de normas americano, Financial Accounting Standards Board), y por añadidura en la US-SEC. Mientras que al alinearse con la propuesta del IASB la Unión Europea podría ejercer cierta influencia dentro de este organismo. Sin embargo, todavía existe el óbice de la falta de aceptación del organismo regulador del mercado de capitales americano sobre el reconocimiento de información financiera según IFRS sin exigir su ajuste a US-GAAP.

Es necesaria la integración de los mercados financieros ante la creciente globalización del ámbito de actuación de las grandes empresas europeas. En Junio de 1998 en el Consejo Europeo de Cardiff se invita a la Comisión a crear un marco de actuación para mejorar el mercado único de servicios financieros, propuesta que se materializa en la comunicación "Servicios Financieros. Establecimiento de un Marco de

Actuación" (Comisión de las Comunidades Europeas, 1998). En el marco de este Plan de Acción sobre Servicios Financieros se considera en el Consejo Europeo de Viena celebrado en Diciembre de 1998, que es vital trasladar a un programa de trabajo urgente y concreto el consenso alcanzado sobre este punto, remarcando la importancia de la comparabilidad, transparencia y fidelidad de la información financiera.

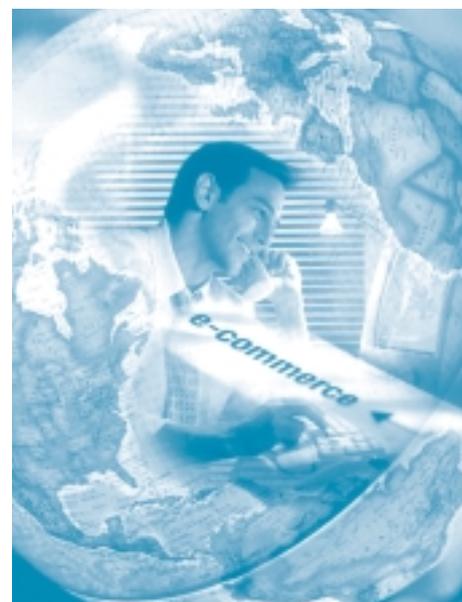
Un paso importante por el que la Comisión se refrenda en su postura pública de apoyo a la labor del IASB es la aprobación de la propuesta de Reglamento Europeo por la que antes del año 2005, todas las empresas cotizadas deben preparar sus estados consolidados de acuerdo con las normas del IASB eximiéndolas de esta obligación según la normativa contable propia de su país de origen (Comisión de las Comunidades Europeas, 2000). Se establece el año 2005 como fecha de conclusión del Plan de Acción de los Servicios Financieros siendo una de sus prioridades el "aumentar la comparabilidad de los estados financieros de las empresas; e intensificar la cooperación mediante reguladores de los mercados financieros comunitarios" (Comisión de las Comunidades Europeas, 2000b, p. 2).

Además de la aceptación de las IFRS, y como consecuencia de ella, se han dado otros dos grandes pasos en materia de armonización contable internacional en Europa: la ampliación del período de amortización del fondo de comercio, y la adopción del valor razonable.

El período de amortización del fondo de comercio es lo que introduce las mayores diferencias a reconciliar por las empresas. En el caso europeo se está tendiendo a la homogeneización del período máximo de amortización en 20 años, que finalmente coincide con lo recogido en los US-GAAP. Estas diferencias han estado generando la necesidad de ajustes durante mucho tiempo a las empresas que reconciliaban su información financiera a los principios americanos.

La adopción del valor razonable se recoge en la Directiva 2001/65/CE de 27 de Septiembre de 2001, que modifica la IV y VII Directivas 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. El objeto de esta Directiva es permitir la aplicación de la norma internacional de contabilidad relativa al reconocimiento y la valoración de instrumentos financieros, de modo que se permita la valoración de determinados activos y pasivos financieros a su valor razonable. Es una clara respuesta a las actuaciones de las principales organizaciones normalizadoras internacionales que están pasando de un modelo de coste histórico al de contabilidad por el valor razonable (lo que en términos anglosajones se denomina fair value). La comparabilidad de la información financiera hace necesario exigir a los Estados miembros que introduzcan un sistema de contabilidad por el valor razonable para determinados instrumentos financieros.

es la aprobación de la propuesta de Reglamento Europeo por la que antes del año 2005, todas las empresas cotizadas deben preparar sus estados consolidados de acuerdo con las normas del IASB eximiéndolas de esta obligación según la normativa contable propia de su país de origen



como consecuencia de ella, se han dado otros dos grandes pasos en materia de armonización contable internacional en Europa: la ampliación del período de amortización del fondo de comercio, y la adopción del valor razonable.

EL PREDOMINIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL IASB

Las conclusiones generales obtenidas por la Comisión de expertos serán recogidas en un libro blanco que deberá estar listo en primavera de 2002.



A pesar de los múltiples obstáculos que se presentan ante la tarea de la armonización de normas a nivel internacional, lo importante, ya ha sido salvado, es que exista interés por parte de los organismos involucrados.

En nuestro país se ha nombrado una Comisión de 28 expertos, integrada por representantes de la Comisión del Mercado de Valores, el Banco de España, asociaciones contables, las corporaciones auditoras y la Dirección General de Seguros, entre otros, cuya misión es estudiar la forma en que se va a proceder a la incorporación de las normas del IASB a las empresas españolas. Los trabajos de la Comisión se concretarán en una recomendación final que se presentará al presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) para que sea elevado al gobierno y sirva de base para la toma de decisiones más adecuada. Las conclusiones generales obtenidas por la Comisión de expertos serán recogidas en un libro blanco que deberá estar listo en primavera de 2002.

Esta Comisión de expertos puede servirse de la creación de Subcomisiones para elaborar informes sobre aspectos específicos de los temas que se abordan en su seno. Así, haciendo uso de esta posibilidad, la Comisión de expertos crea dos subcomisiones mediante Resolución del ICAC (ICAC, 2001), una para el estudio de las relaciones contabilidad-fiscalidad, y otra para recabar la opinión de distintos agentes de la economía sobre la posible reforma. Ambas cuentan con la fecha de 15 de Enero de 2002 como plazo de presentación del correspondiente informe.

4. Conclusiones

En los últimos años hemos asistido a constantes cambios en el ámbito de la regulación sobre emi-

sión de información financiera empresarial. Las diferencias existentes entre países, e incluso dentro del mismo país, se presentan como un obstáculo a la comparabilidad internacional y son incompatibles con un mundo cada vez más globalizado. Si alabamos las ventajas de los avances en las comunicaciones que suministran información de cualquier tipo y velozmente, nos contradecemos al oponernos a la adopción de normas internacionales de contabilidad. Por ello, hay que empezar cediendo en las situaciones en las que los costes se plantean como más onerosos: en el campo de los mercados de capital y en el ámbito de las empresas multinacionales.

Una nueva estrategia en la Unión Europea que consistiera en la adopción de normas emitidas por un organismo internacional de carácter privado como es el IASB, hace unos años parecía impensable, incluso se apostaba por la vía de nuevas Directivas, aún cuando había quedado demostrado que armonizaban en la forma y no en el fondo. Por ello, es loable el esfuerzo realizado que ahora ve sus frutos en la consecución de acuerdos fructíferos y que parece, marcarán el devenir del desarrollo de la normalización en la esfera de la información empresarial en los próximos años.

A pesar de los múltiples obstáculos que se presentan ante la tarea de la armonización de normas a nivel internacional, lo importante, ya ha sido salvado, es que exista interés por parte de los organismos involucrados. Aunque finalmente, no podemos dejar de remarcar, que asu-

miendo que dentro de pocos años las IFRS serán las únicas normas contables para empresas europeas cotizadas, las diferencias en la información presentada por las empresas seguirán existiendo, ya que existen otros muchos factores que generan diversidad, como puede ser el sector en el que opera la empresa, o incluso el país del que proviene.

Frente a la diversidad existente en el ámbito de las normas contables, a su vez hay que considerar el tipo de empresa de la que se trate, factor fundamental a tener en cuenta para proponer soluciones a esta diversidad ya que las primeras reformas de legislaciones en Europa marcan un cambio de tendencia en la regulación de la rendición de cuentas para los grupos de empresas. Pero esta problemática no sólo afecta al reducido número de global players, ¿qué solución se propone para las PYME europeas, o las grandes empresas europeas no cotizadas? El hecho de que se está diferenciando por tipo de empresa en los esfuerzos armonizadores europeos es lo que se denomina el "sistema contable dual" (Giner, 1999). Se estarían creando "dos grupos distintos de empresas" (Zweiklassen-Gesellschaft) y dos direcciones en la armonización internacional distinguiendo entre empresas cotizadas o no (Ordelheide, 1996, p. 550). Puede dar la impresión de que ocuparse de la armonización de los principios contables según los que elaboran su información financiera las PYME es una "segunda dirección armonizadora" (Gandía, 1998, p. 95) cuando es cierto que el problema de la comparabilidad de la información financiera no depende del tipo de empresa. Dependerá de la postura de

cada Estado miembro el que se mantengan las diferencias entre tipos de empresas ya que la propuesta de Reglamento europeo contempla como libertad de cada Estado el ampliar a empresas no cotizadas y estados individuales (no consolidados) los requerimientos que se pretenden implantar para exigir que todas las empresas cotizadas elaboren estados consolidados de acuerdo con las nor-




**Proyecto
Euroinformación
2002**

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

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

fomentamos la región
9 6 8 3 6 2 8 1 8





EL PREDOMINIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL IASB

mas emitidas por el IASB (Comisión de las Comunidades Europeas, 2000).

Lo que se plantea no es esencialmente la reducción de la diversidad contable, sino la homogeneización de los requisitos a seguir exigidos en los mercados de valores de todo el mundo, por lo que necesariamente debemos referirnos al propio interés de los organismos supervisores de los mercados para que se mejore la comparabilidad de la información financiera, puesto que ello redundará de seguro en una mejora de la transparencia y eficiencia de los mercados, y en definitiva, en un incremento del volumen de empresas extranjeras que ofrecen sus títulos en dichos mercados.



Pero esta problemática no sólo afecta al reducido número de global players, ¿qué solución se propone para las PYME europeas, o las grandes empresas europeas no cotizadas? El hecho de que se está diferenciando por tipo de empresa en los esfuerzos armonizadores europeos es lo que se denomina el "sistema contable dual"

BIBLIOGRAFÍA

5. Bibliografía

CHOI, F. D. S. (1998): "Global Consequences of International Accounting Diversity", Accounting and Business, October, reproducido en la página web del IASC

http://www.iasc.org.uk/news/cen8_127.htm.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995): Armonización contable: Una nueva estrategia de cara a la armonización internacional, Bruselas, 14.11.1995, COM(95) 508 final.

- (1998): Servicios Financieros. Establecimiento de un Marco de Actuación, COM (1998) 625, 28.10.998.

- (2000): Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las NIC.

- (2000b): Informe de la Comisión. Avances en los Servicios Financieros. Segundo INFORME, COM (2000)336 final, Bruselas, 30.05.2000.

DYE, R. A. Y SUNDER, S. (2001): "Why not Allow FASB and IASB Standards to Compete in the U.S.?", Accounting Horizons, Vol. 15, nº3, September, pp. 257-271.

GANDÍA CABEDO, J. L. (1998): "El papel de los organismos supervisores de las bolsas en el proceso de armonización contable internacional", Revista de Contabilidad, Vol. 1, nº1, Enero-Junio, pp. 75-101.

GINER INCHAUSTI, B. (1999): "Tendencia actual de la armonización contable ante la globalización de la economía". Incluido en el libro de comunicaciones y ponencias al IV Congreso Nacional de Economía La Globalización de la Economía, organizado por el Consejo General de

Colegios de Economistas de España y el Ilustre Colegio de Economistas de Alicante, 18 al 20 de Febrero, Alicante, Tomo 1, pp. 143-158.

IASC NEWS (1989), December.

ICAC (2001): Resolución de 27 de Septiembre de 2001, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se crea, dentro de la Comisión de Expertos nombrada para elaborar un informe sobre la situación actual de la contabilidad española y líneas básicas para, en su caso, abordar la reforma, una Subcomisión para el Estudio de las relaciones contabilidad fiscalidad; Resolución de 27 de Septiembre de 2001, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se crea, dentro de la Comisión de Expertos nombrada para elaborar un informe sobre la situación actual de la contabilidad española y líneas básicas para, en su caso, abordar la reforma, una Subcomisión que recabe la opinión de los distintos agentes de la economía sobre la posible reforma. BOICAC N°47.

ORDELHEIDE, D. (1996): "Internationalisierung der Rechnungslegung deutscher Unternehmen. Anmerkungen zum Entwurf eines KAPITALLAUFNAHMEERLEICHTERUNGSGESETZES", Die Wirtschaftsprüfung, nº15, August.

ORTIZ MARTÍNEZ, E. (2001): Información revelada en los mercados de capitales. Aproximación empírica al grado de diversidad y sus implicaciones en el análisis financiero internacional, Tesis Doctoral, Universidad de Murcia.

ESTUDIO DEL DESARROLLO DE LA FASE INICIAL DEL PROCESO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y PROPUESTA DE UN MODELO.

Dr. Antonio Montes Romero

Departamento de Organización de Empresas
Universidad de Murcia

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se ha producido un enorme crecimiento en el uso de los acuerdos de cooperación, sin embargo, a pesar de ello, son muchos los problemas que surgen en su proceso evolutivo, existiendo altas tasas de fracaso (Porter y Fuller 1988, Gulati y otros 1994).

La pregunta que se debería responder a continuación sería, ¿cuáles son los motivos que provocan esta alta tasa de fracasos?, y buena parte de la respuesta la encontramos en cómo se desarrolle la fase inicial del proceso de cooperación, en la que se decide la conveniencia o no de cooperar, con quién se debe cooperar, qué y cómo se debe negociar, cómo desarrollar la parte operativa para la ejecución de lo negociado, así como qué estructura ha de adoptar el acuerdo.

La literatura que ha tratado el fenómeno de la cooperación empresarial se ha dividido en cuatro grandes líneas de investigación, la primera y la más numerosa es la que intenta explicar por qué las empresas deciden formar acuerdos (Lewis 1990, Lorange y Roos 1992, 1993, Spekman y otros 1996, Eisenhardt y Schoonhoven 1996, Yoshino y Srinivasa 1996). Una segunda línea, menos numerosa, se centra en relacionar los resultados con las características de los acuerdos (Geringer 1991, Porter y Fuller 1988). La ter-

cera línea, se centra en el estudio de las formas contractuales (Miles y Snow 1992, Bleeke y Ernst 1993, Bidault y otros 1992, Burgers y otros 1993, Stafford 1994, Axelrod y otros 1995). Por último aparece la cuarta línea que estudia el proceso de cooperación, siendo ésta la menos numerosa (Zajac y Olsen 1993, Murray y Mahon 1993, Ring y Van de Ven 1994, Doz 1996).

Este trabajo se centra en el desarrollo de la cuarta línea de investigación, y más concretamente en el proceso de constitución de los acuerdos de cooperación, debido a la importancia que esta fase tiene para el éxito del acuerdo, así como por la escasez de trabajos realizados.

El trabajo se estructura del siguiente modo: En el punto dos se lleva a cabo un repaso de los trabajos que han tratado la fase inicial del proceso de cooperación, en el punto tres y utilizando dichas aportaciones se plantea un modelo para la gestión de la fase de constitución de dichos acuerdos y por último en el punto cuatro se señalan las conclusiones del trabajo.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA FASE INICIAL DEL PROCESO DE COOPERACIÓN.

Como ya hemos indicado anteriormente, la literatura que ha tratado la cooperación empresarial, apenas ha estudiado la fase inicial del proceso de



y buena parte de la respuesta la encontramos en cómo se desarrolle la fase inicial del proceso de cooperación, en la que se decide la conveniencia o no de cooperar, con quién se debe cooperar, qué y cómo se debe negociar, cómo desarrollar la parte operativa para la ejecución de lo negociado, así como qué estructura ha de adoptar el acuerdo.

¿por qué deciden las empresas formar una alianza?

por qué deciden las empresas formar una alianza, qué empresas han de entrar en la alianza, qué tareas se han de llevar a cabo para la constitución de la misma y qué forma contractual debe adoptar.

cooperación, es decir la fase que comprende desde que las empresas se plantean la cooperación como opción estratégica hasta que finalmente se constituye el acuerdo.

Por ello se pretende en este punto llevar a cabo una revisión de la literatura para conocer cuáles son las principales aportaciones que han tratado dicho fenómeno, para establecer un modelo teórico previo.

Pensamos que la fase inicial del proceso de cooperación está formada por una combinación de cuatro dimensiones a las que se ha de dar respuesta que son: por qué deciden las empresas formar una alianza, qué empresas han de entrar en la alianza, qué tareas se han de llevar a cabo para la constitución de la misma y qué forma contractual debe adoptar.

De la revisión realizada de la literatura que trata la fase inicial del proceso de cooperación, comprobamos la existencia de dos grandes grupos de trabajos. Por un lado, aparece un primer bloque de trabajos formado por aquéllos que realizan el estudio de la fase inicial del proceso de cooperación, pero planteando unas fases o etapas, claramente diferenciadas, señalando dentro de cada una de ellas, cuáles son las actividades que se deben desarrollar. En este grupo de trabajos, aparecen las aportaciones de Devlin y Bleckley (1988), Larson (1992), Lorange y otros (1992), Pekar y Allio (1994) y Freije y otros (1994).

Por otro lado nos encontramos los que estudian de forma genérica dicha fase inicial, pero sin establecer las etapas por las que dicho proceso va evolucionando, sino que lo que hacen es

establecer recomendaciones sobre las tareas que se deben realizar. Dentro de este segundo grupo nos encontramos con los trabajos de Jarillo (1991), Zajac y Olsen (1993), Reardon y Speckman (1994), Ring y Van de Ven (1994), Browning y otros (1995), Speckman y otros (1996), Doz (1996), Ariño y De la Torre (1998) e Inkpen y Li (1999).

2.1. TRABAJOS QUE DIVIDEN LA FASE INICIAL EN ETAPAS.

Primera etapa: fijación de objetivos y estrategias individuales.

Devlin y Bleackley (1988) plantea que en esta etapa se ha de evaluar si el establecer una alianza es la mejor opción posible y si va a mejorar la probabilidad de éxito de su empresa.

En este mismo sentido Pekar y Allio (1994) denomina a esta primera etapa como de desarrollo estratégico, en donde se lleva a cabo el estudio estratégico sobre si la alianza será factible, sobre los objetivos y la lógica del acuerdo.

Freije y otros (1994) la denominan, etapa de establecimiento de los fundamentos estratégicos, donde las empresas deben tener claro cuál es la estrategia que desean llevar a cabo y por qué la alianza es la mejor herramienta para alcanzarla.

Segunda etapa: selección del socio.

Una vez superada esta primera etapa, se pasaría a la elección del socio adecuado, en donde se han de identificar los atributos necesarios del socio, identificar a los socios potenciales y evaluarlos. A esta etapa Devlin y Bleackley (1988) la denominan elección del socio.

Larson (1992) señala que en esta etapa es preciso adquirir un conocimiento de la reputación personal de los posibles socios y señala la importancia de las relaciones previas. La reputación inicial de las personas que forman parte de las empresas, así como la amistad previa existente, son factores importantes para la formación de los vínculos iniciales. La existencia de un contexto social, de un entorno, en el que los intercambios económicos puedan iniciarse desde el primer momento, permitirá que exista entre las empresas un obligación de comportarse de manera justa y honesta, lo que a su vez permitirá que existan unos mecanismos de control relajados. En esta etapa el principal objetivo por parte de los socios, es el de desarrollar unas relaciones sociales (confianza personal), es decir, comprobar si las personas que componen las empresas, podrán trabajar juntas y posteriormente habrá una mayor preocupación por los aspectos económicos (confianza económica). Para ello es muy importante el que las empresas tengan una reputación positiva en su sector y además que sea conocida por los socios.

Pekar y Allio (1994) proponen la necesidad de estudiar las fortalezas y debilidades y preparar los criterios para evaluar al socio, entender las razones que les mueven a entrar en la alianza, desarrollando a continuación estrategias para compatibilizar los estilos de dirección.

Tercera etapa: negociaciones.

En la tercera etapa, una vez que ya han sido seleccionados a los socios, se iniciaría el proceso de negociación, en donde se han de definir claramente

las metas y objetivos de la alianza, no ya de cada una de las empresas individualmente, hacer las contribuciones suficientes a la alianza, asignar responsabilidades, establecer los sistemas de información, transferir o seleccionar personal clave a la alianza, establecer un plan de carrera a los empleados de la alianza, fijar los mecanismos de control para llevar el seguimiento de la evolución de la alianza y establecer los límites de ésta (Devlin y Bleackley 1988).

Larson (1992) señala que en esta fase es preciso aumentar el nivel de confianza en los aspectos sociales de la relación, así como el desarrollo de normas de reciprocidad. Se han de buscar las condiciones para que exista un beneficio económico mutuo, aunque según el autor, esta es una condición necesaria, pero no suficiente para la formación del acuerdo. Se han de aclarar las expectativas comunes y establecer las reglas, tanto explícitas como implícitas, que van a regular la relación, establecer los mecanismos de coordinación y de información.

Para Larson (1992) los elementos clave en esta etapa de negociación, son la integridad de los participantes, su honestidad, y los esfuerzos por ir mejorando el proceso de intercambio. Es importante el que exista una o varias empresas que inicien los esfuerzos, que demuestren el deseo y voluntad de cooperar de manera estrecha con el socio. La confianza en esta etapa de negociación es fundamental, y tanto las relaciones sociales como las económicas, han de estar estrechamente entrelazadas a la hora de gobernar la relación.

en esta etapa es preciso adquirir un conocimiento de la reputación personal de los posibles socios y señala la importancia de las relaciones previas.



entender las razones que les mueven a entrar en la alianza, desarrollando a continuación estrategias para compatibilizar los estilos de dirección.

Se ha de establecer un acuerdo donde exista un claro ganar/ganar entre los socios.

establecen que en la etapa de negociación se han de cuantificar los efectos sinérgicos, mediante una política de "cartas boca arriba", definir que se espera de cada socio



se ha de establecer el compromiso entre la alta dirección de las distintas empresas, se han de aportar los recursos a la alianza, establecer los presupuestos de forma conjunta, fijar las prioridades estratégicas y las medidas para evaluar los resultados, así como las recompensas.

Lorange y otros (1992) señalan que la etapa de negociación, a la que denominan fase inicial, se han de tratar cuestiones de tipo analítico y de tipo político. Dentro de las cuestiones de tipo analítico se ha de evaluar los beneficios que la alianza aportará a los socios, de qué manera éstos se complementarán y crearán fortalezas comunes de las cuales, obtendrán beneficios, qué tipo de aprendizaje tendrá lugar entre ellos, así como valorar la capacidad directiva de cada uno. Se ha de establecer un acuerdo donde exista un claro ganar/ganar entre los socios.

Al mismo tiempo en la fase política, se ha de buscar tanto el apoyo de los grupos de interés internos, es decir, personas que están en posición de influir en el éxito o fracaso de la alianza, como el apoyo de los grupos de interés externos, que pueden llegar a presionar a las empresas socias para que abandonen la alianza, se refieren a los propietarios, miembros del consejo de administración, bancos, gobiernos, etc.

Pekar y Allio (1994) señalan que en la etapa de negociación se determinará si los socios tienen unos objetivos realistas, se crearán los equipos de negociación, se definirán las contribuciones que cada socio deberá hacer, así como los beneficios que cada uno obtendrá. Se establecerán los mecanismos de protección de la información, las cláusulas de finalización del acuerdo, las penalizaciones por no cumplir con lo pactado y los procedimientos de arbitraje, en caso de que existan desacuerdos.

Freije y otros (1994) establecen

que en la etapa de negociación se han de cuantificar los efectos sinérgicos, mediante una política de "cartas boca arriba", definir que se espera de cada socio, tanto en cuanto a los recursos a aportar, como en cuanto a las actividades a realizar. Es preciso fijar las reglas de reparto de beneficios y de gastos, el nivel de autonomía que se le va a dar a la alianza en cuanto a la toma de decisiones, la política de precios de transferencia, los sistemas de control sobre los objetivos de la alianza, sobre el compromiso de los socios y sobre el interés que los socios tienen sobre el acuerdo.

Cuarta etapa: operaciones.

A continuación se entraría en una etapa de ejecución, que denominamos etapa de operaciones, donde según Larson (1992) se ha de llevar a cabo la integración operativa, en la que se requiere de una gran comunicación para conectar los procedimientos de trabajo de las empresas, donde se han de coordinar claramente las distintas actividades, desarrollar los procedimientos de trabajo y la forma en que las empresas van a comunicarse. Así mismo se ha de desarrollar la integración estratégica, en la que las empresas han de buscar la colaboración con vistas a largo plazo.

Lorange y otros (1992) denominan a la etapa de operaciones como fase intensiva, donde distinguen entre las cuestiones analíticas y las políticas. En cuanto a las cuestiones analíticas, en esta fase es preciso una comunicación más estrecha entre los socios para conocer, cuál es el mercado potencial que tiene la alianza, cuáles son los competidores clave, así como pensar en cuáles son las ventajas competi-

vas que la alianza debe alcanzar de manera sostenible.

En cuanto a las cuestiones políticas, en esta fase intensiva, se ha de establecer qué personas van a trabajar en la alianza, qué se va a hacer y cuándo. Las personas que van a trabajar en la alianza deben saber cuál es el objetivo de la misma y deben estar comprometidas con la misma, han de conocer claramente cuáles son sus tareas, como se combinan las actividades y dónde están las fronteras de las empresas.

Por último dentro de esta etapa, destaca la aportación de Pekar y Allio (1994) y señalan que se ha de establecer el compromiso entre la alta dirección de las distintas empresas, se han de aportar los recursos a la alianza, establecer los presupuestos de forma conjunta, fijar las prioridades estratégicas y las medidas para evaluar los resultados, así como las recompensas.

Para Lorange y otros (1992) la fase inicial del proceso de cooperación suele tropezar en la fase de operaciones, ya que es una fase que se suele retrasar, no dando el impulso definitivo que necesita la alianza, ya que es el momento en que las empresas han de implantar lo negociado anteriormente.

Quinta etapa: forma contractual.

Por último entraríamos en la última etapa en la que se debe determinar cuál es la forma contractual más adecuada que debe adoptar la alianza, decisión que va a venir determinada en función de las fases anteriores. Habrá que tener en cuenta que en función del riesgo, bien sea derivado de la relación o bien derivado de la

posibilidad de alcanzar los objetivos, la estructura variará siendo con inversión de capital si el primero es mayor que el segundo y más flexible si es al revés (Das y Teng 1996), además de que a medida que la alianza sea más compleja, la empresa conjunta será la estructura elegida (García Canal 1995). En esta etapa se debe estudiar qué instrumento jurídico se utilizará para conformar organizativamente la alianza, que vendrá definido en función de los aspectos económicos, financieros y de gestión que la definen.

2.2. DIMENSIONES DE LA FASE INICIAL DEL PROCESO DE COOPERACIÓN.

En este punto se recogen de forma resumida, las dimensiones que diversos autores señalan como claves para que se desarrolle de forma adecuada la fase inicial del proceso de cooperación, es decir, el segundo grupo de trabajos.

Una de las dimensiones es el conocimiento mutuo que exista entre los socios, así como la confianza inicial existente entre ellos, y el hecho de que la reputación de las empresas sea positiva y conocida por todos. La selección adecuada del socio generará la confianza necesaria para que el acuerdo se establezca (Jarillo 1991, Reardon y Spekman 1994, Ariño y De la Torre 1998). Browning y otros (1995) señalan que la existencia de lazos de amistad previos entre las empresas, generará altos niveles de confianza.

Una segunda dimensión es el compromiso que los socios tengan, es decir la disponibilidad a realizar esfuerzos para que esta fase se desarrolle de manera adecuada, aportan-

la necesidad de que exista un procedimiento adecuado para la resolución de conflictos, ya que permitirá que las diferencias que vayan surgiendo entre los socios, se negocien y se tome una decisión por consenso y no de forma unilateral.



Con esto se ha conseguido un doble objetivo, por un lado profundizar en un aspecto poco tratado en la literatura y por otro el elaborar una herramienta metodológica para las empresas que deseen constituir acuerdos de cooperación.

do tiempo y las inversiones necesarias, desarrollándose de esta forma una relación de reciprocidad (Jarillo 1991, Zajac y Olsen 1993, Mohr y Spekman 1994, Gulati, Khanna y Nohria 1994, Browning y otros 1995, Dyer 1997).

Una tercera dimensión, es la necesidad de que exista una comunicación fluida entre las personas que intervienen en las negociaciones, de manera que exista una información detallada, veraz y clara (Zajac y Olsen 1993, Reardon y Spekman 1994, Ring y Van de Ven 1994, Mohr y Spekman 1994).

Otra dimensión sería la capacidad de las empresas para fijar expectativas y objetivos comunes, participando todas en dicho proceso. Es decir, los objetivos, valores y expectativas individuales de las empresas han de ser congruentes (Reardon y Spekman 1994, Ring y Van de Ven 1994, Mohr y Spekman 1994, Doz 1996, Saxton 1997, Inkpen y Li 1998).

Por último existe una última dimensión que señalan Ariño y De la Torre (1998) que es la necesidad de que exista un procedimiento adecuado para la resolución de conflictos, ya que permitirá que las diferencias que vayan surgiendo entre los socios, se negocien y se tome una decisión por consenso y no de forma unilateral. Estos mecanismos influirán en la construcción de la confianza necesaria para el éxito del acuerdo a largo plazo.

3. MODELO PROPUESTO.

De las aportaciones anteriores y uniendo los dos grupos de trabajos tratados en los puntos 2.1 y 2.2, se propone el modelo para la gestión de

la fase inicial o de constitución de los acuerdos de cooperación (ver figura 1).



4. CONCLUSIONES.

En este trabajo se ha hecho un repaso a los trabajos que han estudiado la fase inicial del proceso de cooperación, para finalmente proponer un modelo uniendo las dos líneas de trabajo que han estudiado dicho fenómeno. Con esto se ha conseguido un doble objetivo, por un lado profundizar en un aspecto poco tratado en la literatura y por otro el elaborar una herramienta metodológica para las empresas que deseen constituir acuerdos de cooperación.

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.
Axelrod, R., Mitchell, W., Thomas, R.E., Scott Bennett, D. y Bruderer, E. (1995): "Coalition Formation in Standard-setting Alliances". *Management Science*, 41 (9), September, pp. 1493-1508.
Bidault, F., Laurent, P. y Segla, C. (1992): "Competitive and Cooperative Strategies in Engineering Services". *Long Range Planning*, 25 (3), pp. 43-49.
Bleeke, J. y Ernst, D. (1993): *Collaborating to Compete. Using Strategic Alliances and Acquisi-*

tions in the Global Marketplace. McKinsey & Company, Inc., New York.

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.
Burgers, W.P., Hill, C.W.L. y Chan Kim, W. (1993): "A Theory of Global Strategic Alliances: The Case of the Global Auto Industry". *Strategic Management Journal*, 14, pp. 419-432.
Das, T.K., y Teng, B.S. (1996): "Risk Types and Inter-Firm Alliance Structures". *Journal of Management Studies*, 33, 6, November, pp.827-843.
Devlin, G. y Bleackley, M. (1988): "Strategic Alliances- Guidelines for Success". *Long Range Planning*, 21 (5), pp.18-23.
Doz, Y.L. (1996): "The evolution of cooperation in strategic alliance: initial condition or learning processes?". *Strategic Management Journal*, 17, pp. 55-83.
Dyer, J.H. (1997): "Effective interfirm collaboration: how firms minimize transaction costs and maximize transaction value". *Strategic Management Journal*, 18 (7), pp. 535-556.
Eisenhardt, K.M. y Bird Shoonhoven, C. (1996): "Resource-based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms". *Organization Science*, 7 (2), March-April, pp. 136-150.
Freije Uriarte, A., Rodríguez Vidarte, S., Freije Obregón, I. y Freije Obregón, A. (1994): "Alianzas estratégicas en diversificación horizontal. (Modelo de concreción de este tipo de alianzas)". *Boletín de Estudios Económicos*, XLIX, 152, Agosto, pp. 205-238.
García Canal, E. (1995): "La forma contractual en las alianzas domésticas e internacionales", Documentos de trabajo, 084/95 Universidad de Oviedo.
Geringer, J.M. (1991): "Strategic Determinants of Partner Selection Criteria in International Joint Ventures". *Journal of International Business Studies*, 22

"LÓGICA Y LEGALIDAD DEL SISTEMA CONTABLE. ANTECEDENTES HISTÓRICOS"

Dra. Belén Senes García

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad - Universidad de Granada

1. INTRODUCCIÓN

En el anterior número 19 de esta revista defendíamos el estudio de la disciplina de la Historia Contable, deteniéndonos en ese momento en los tres peldaños contables fundamentales como son los Memoriales, la Partida Simple y la Partida Doble.

El presente escrito quiere prestar atención a la sucesiva implantación, en la práctica y en los escritos contables primeros, de la lógica que presidió la evolución de la técnica de registro. Está lógica se derivó, desde la Edad Media, del marcado carácter legal de las anotaciones contables que recogían vínculos jurídicos obligacionales.

El contable de la Edad Media respondió con sus anotaciones a la demanda que originaba la mayor actividad comercial, industrial y financiera desarrollada, en especial, en el término de las líneas comerciales marítimas, con Italia del Norte y Flandes como regiones más activas en la Europa de los siglos XII al XV. Los comerciantes necesitaban acudir a anotaciones porque la actividad mercantil que desarrollaban excedía lo que sus memorias podían albergar. La exigencia para controlar sus compras, sus pagos, sus ventas y sus cobros demandaba la contabilidad de tipo "memorial". Cuando ciertas cuentas concretas se

desgajaban del "memorial" primitivo, las anotaciones contables evolucionan hacia la llevanza de un considerable número de libros en los que cada vez se anotaba con mayor minuciosidad y racionalidad.

El desarrollo del crédito y la aparición de las sociedades comanditarias forzaron el perfeccionamiento de la técnica contable. El contrato de comenda exigía de la rendición de cuentas del agente al propietario del capital, operación que para llevarla a cabo exige de un orden, el orden contable que controle la actividad del agente frente a su propietario. La rendición de cuentas se encuentra aquí circunscrita a un ámbito muy reducido, mandatario y comitente, siendo su principal objeto la correcta determinación de las posiciones activas y pasivas. Sin embargo, más adelante, el concepto de sociedad mercantil hará ampliar el ámbito de personas interesadas en la rendición de cuentas, de manera que cuando la sociedad mercantil se considera ya un órgano de la economía nacional, responsable ante la colectividad, el interés de los socios se vincula, se limita, y paralelamente la rendición de cuentas se supedita al interés público.

La lógica y legalidad contables no quedan reducidas al ámbito privado. La contabilidad, aparte de ser un bien público, es, a su vez, un

El desarrollo del crédito y la aparición de las sociedades comanditarias forzaron el perfeccionamiento de la técnica contable. El contrato de comenda exigía de la rendición de cuentas del agente al propietario del capital, operación que para llevarla a cabo exige de un orden



Lógica y Legalidad del Sistema Contable

donde ya el Cuaderno de Alcabalas dictado por los Reyes Católicos en 1484, imponía a los comerciantes y tenderos la obligación expresa de llevar un libro de cuentas de sus operaciones



bien de uso de las entidades públicas y no puede pensarse, si se conoce el devenir histórico de la contabilidad pública, en la modernidad de esta idea. La llevanza y control y la toma de rendición de cuentas de la Hacienda real primeramente, como piedra angular en la construcción del Estado, provocó la aparición de personas encargadas de las tareas de fiscalización: Mayordomo del Rey, Magistratura de fiscalización superior de la Hacienda, Contadurías del Reino. Pero es de observar que aunque la unidad económica esté personalizada en el Rey o bien en otras manifestaciones del poder estatal, las tareas de control sobre los recursos de esta macrounidad económica, a la vez que política, han necesitado en cualquier caso de una herramienta técnica que podría denominarse genéricamente como "Contabilidad Estatal".

Abundando en la lógica y en la legalidad contables, hay que referirse, asimismo, a otro aspecto del control que permite la técnica contable: aquél que se dirige desde la unidad económica real hacia las unidades económicas privadas en la exigencia del pago de los tributos. Basándose justamente en dicha exigencia, se han hecho obligatorios los libros de cuentas en países como el nuestro, donde ya el Cuaderno de Alcabalas dictado por los Reyes Católicos en 1484, imponía a los comerciantes y tenderos la obligación expresa de llevar un libro de cuentas de sus operaciones, a efectos de que los agentes del fisco pudieran comprobar la correcta liquidación del impuesto, aunque no se especificara

aún el sistema contable en que debía llevarse este libro.

Dejemos que sea el relato histórico el que nos muestre a continuación, aunque brevemente, algunas manifestaciones de estos aspectos comentados de los sistemas contables.

2. LA LÓGICA Y LEGALIDAD IMPLÍCITAS EN LA TERMINOLOGÍA CONTABLE

Las cuentas primitivas se referían a personas. El contador de la Edad Media, al anotar en sus libros la deuda de un cliente, agregaba al nombre del deudor la mención "debe dare" (debe dar). Cuando se extinguía la deuda, escribía "ho avuto" (he habido). En cuanto a las posiciones pasivas, cuando había que reflejar en las anotaciones que se le debía cierta cantidad a un tercero, se indicaba que éste "debe avere" (debe haber) y cuando la deuda se pagaba procedía anotar "ho dato" (he dado). Fijémonos en el uso de las palabras dare y avere: dare se usaba cuando debía pagar un tercero y habere cuando se le debía pagar a un tercero. Eran dos palabras que resumían sendas posiciones activas y pasivas reflejaban, a su vez, un vínculo jurídico obligacional. Siendo así, el primer impulso del registro de cuentas pretendía reflejar el conjunto de derechos y obligaciones bien fuera de una persona o de una actividad empresarial concreta.

Como defiende Vlaemminck (1961, p. 78), estos mismos conceptos del Debe y del Haber (dare y

habere) se siguieron utilizando cuando, más tarde, aparecieron las cuentas de valores, indicando las mutaciones de aumento y disminución en una unidad patrimonial cualquiera que ya no producían una obligación jurídica. En cualquier caso se observó que toda mutación en la composición o en el valor del patrimonio tenía necesariamente un punto de partida y otro de aplicación y repercutía simultáneamente en dos cuentas. De ahí se derivó el fundamental principio técnico de la partida doble: a cada cargo debe corresponder un abono equivalente y viceversa. Al obligar la partida doble a cuadrar las anotaciones en los activos y en los pasivos, éstos tenían que incluir los que se referían a terceras personas así como los que se referían a los propietarios del negocio. De este modo se fue creando la abstracción que condujo a la cuenta de Capital, la cual contribuyó a la delimitación de la empresa como un ente autónomo frente a la familia.

Sin embargo fue la aparición y desarrollo de las sociedades colectivas, primeramente en el tiempo, y después, las sociedades por acciones, el hecho que vino a ampliar el círculo de personas interesadas en controlar la actividad comercial llevada a cabo por esas sociedades. Las repercusiones sociales de la existencia de la empresa, palpables ya en las cuentas de créditos y deudas, presidieron el nacimiento de la cuenta de Capital: había que rendir cuentas sobre los resultados de la gestión a los socios en su calidad de aportantes de fondos. Las compa-

ñías, consecuencia de la extensión de sus actividades, se vieron obligadas a prestar atención a las mutaciones de los diferentes aspectos del capital empleado en la explotación. Así, tras la aparición de la cuenta de caja, seguida de las de mercancías, materias primas, inmuebles, dotaciones de sucursales, etc., la síntesis o suma algebraica de estas mutaciones indicaba la deuda de la compañía para con sus socios. Esta síntesis fue la cuenta de Capital. La aparición e implantación de la cuenta de Capital, muestra la evolución de la cada vez más clara visión de la autonomía de la empresa con respecto a su propietario.

De nuevo la contabilidad hubo de hacer visible la gestión de los fondos aportados por los socios a la sociedad y consiguientemente se impulsaron las medidas del cálculo del resultado. El resultado era un desglose de las mutaciones del Capital, por ello los gastos tenían que figurar bajo la rúbrica "dare" (debe), puesto que disminuían el capital –esto es, la deuda-, en tanto que los beneficios aumentaban la deuda para con los socios, por lo que se anotaban normalmente en el "avere" (haber), ya que los socios "habían de haber" esos beneficios.

3. LÓGICA Y LEGALIDAD DE LOS PRIMEROS TRATADOS CONTABLES

La partida doble se utilizaba en numerosas empresas comerciales antes de la publicación del tratado de Paciolo, pero no se ha precisado quién la utilizó por primera

De este modo se fue creando la abstracción que condujo a la cuenta de Capital, la cual contribuyó a la delimitación de la empresa como un ente autónomo frente a la familia.



De nuevo la contabilidad hubo de hacer visible la gestión de los fondos aportados por los socios a la sociedad y consiguientemente se impulsaron las medidas del cálculo del resultado. El resultado era un desglose de las mutaciones del Capital,

Lógica y Legalidad del Sistema Contable

Esta característica se observa ya en Paciolo al recoger explícitamente en su Tractatus el procedimiento a seguir para "legalizar" los libros de comercio, atribuyendo a la teneduría de libros la función de dar al mercader, sin demora, información en cuanto a su activo y a su pasivo



En España se promulgó la legislación más antigua del mundo imponiendo la obligación de llevar cuentas por medio del sistema de partida doble. En normativa legal y en cuestiones conexas fue una etapa rica.

vez. Lo cierto es que la obra de Paciolo puso en movimiento a la literatura contable, que se difundió rápidamente por todos los países y muy especialmente en las regiones que mantenían relaciones comerciales con las Repúblicas italianas.

Pero ni Paciolo, ni sus sucesores inmediatos reflejaron en sus escritos una estructura que, a modo de síntesis, dedujera la lógica interna del sistema contable que vendría a convertirse en el sistema imperante de contabilización en los siglos venideros. Destaca, sin embargo, la finalidad didáctica. En esta misión divulgadora que conforma la transmisión de la cultura contable en forma escrita, hay que señalar que, a partir del siglo XVI, los primeros autores contables fueron, sobretodo, matemáticos y maestros de escuela, desempeñando un papel preponderante frente a los prácticos de la contabilidad.

La mayor parte de la historia de la literatura contable ha transcurrido con un carácter puramente pedagógico, utilizándose como un procedimiento a tal efecto la personificación de las cuentas. Así ocurrió más adelante en el tiempo con la explicación doctrinal de la "teoría personalista" del siglo XIX, la cual consideraba que todas las cuentas estaban abiertas a personas, teoría cuyas plenas consecuencias se desarrollarían en la logismo-grafía cerboniana, a la cual se ha considerado como una desviación de la doctrina clásica de la personificación. (Boter, 1959, p.87).

En general y resumidamente,

los primeros autores contables denotan dos rasgos característicos de nuestra disciplina: la concepción de ésta basada en el registro y su adscripción matemática.

Respecto a la primera, las obligaciones legales de los tenedores de libros son constantes en los primeros autores de contabilidad. Los libros tenían una marcada característica que era su fuerza probatoria. Esta característica se observa ya en Paciolo al recoger explícitamente en su Tractatus el procedimiento a seguir para "legalizar" los libros de comercio, atribuyendo a la teneduría de libros la función de dar al mercader, sin demora, información en cuanto a su activo y a su pasivo (Tua, 1983, p. 696).

Por su parte, la utilidad de la Matemática y de la Aritmética comercial en el campo de los negocios, tomó carta de naturaleza a través del autor de mayor renombre del siglo XVII, quien alcanzara la fama debido a sus trabajos matemáticos. Para este autor, Simón Stevin, la contabilidad será una de las "artes liberales" y deberá incluirse en las matemáticas, alejándose de la teoría de personificación de las cuentas. Destacó, además, por ser el primer autor que estudiara la contabilidad pública, denominándola "contabilidad del Príncipe" (Vlaemmick, 1961, p. 187).

4. LA LEGALIDAD CONTABLE DE ESPAÑA COMO PAÍS PIONERO HISTÓRICAMENTE

En España se promulgó la legis-

lación más antigua del mundo imponiendo la obligación de llevar cuentas por medio del sistema de partida doble. En normativa legal y en cuestiones conexas fue una etapa rica. Se promulgaron dos textos legales, la pragmática de Cigales (1549) y la de Madrid (1552) que establecían la obligatoriedad de que todos los mercaderes, hombres de negocios y banqueros operantes en los reinos de Castilla llevasen sus cuentas por partida doble, dadas las características de fiabilidad y garantía de las anotaciones contables realizadas por este sistema (Hernández Esteve, 1985).

Asimismo, en lo que supone el primer caso en la historia de aplicación de la partida doble en la contabilidad pública de un gran Estado, también en España, en 1580, tuvo lugar la implantación de la partida doble para llevar las cuentas centrales de la Real Hacienda castellana. Tras un primer fracaso, se promulgó una nueva cédula en 1592 que esta vez sí fue debidamente llevada a la práctica, erigiéndose la nueva Contaduría del Libro de Caja. Con ello, España se constituyó en la primera gran nación que estableció la partida doble como sistema contable central de su Real Hacienda. Esta Contaduría del Libro de Caja existió hasta 1621 en que Felipe IV la suprimió al acceder al trono (Hernández Esteve, 1992, p. 45).

Esta normativa dio lugar a un gran número de disquisiciones por parte de los principales juriscónsultos, en especial por la comentada capacidad probatoria de los

libros de cuentas (Hernández Esteve, 1981).

El tratado sobre contabilidad por partida doble, escrito por un español en esta época y citado por excelencia, es la obra *Libro de Caja y Manual de cuentas de Mercaderes y otras personas, con la declaración dellos* de Bartolomé Salvador de Solórzano, impreso en Madrid el año 1590 (Luna Luque, 1974). Esta obra apareció con bastante retraso en relación con otros textos publicados sobre el tema en distintos países europeos, situándose a la altura de los mejores.

Cronológicamente se sitúa antes en el tiempo el "Tratado de Cuentas" de Diego del Castillo, publicado en Burgos, primeramente en latín, en 1522. Es un tratado jurídico acerca de cuestiones relacionadas con la presentación y rendición de cuentas, obligaciones de los administradores, etc. Esta obra fue comentada en el número especial, dedicado a la historia de la contabilidad en España, de la *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, por González Ferrando (1988), traductor así mismo del libro de Vlaeminck.

Pero es de destacar que, en nuestro país, el primer tercio del siglo XVII diera paso a un periodo de silencio y olvido de la cuestión contable, de tal forma que cuando cien años más tarde se restablecen las noticias contables, se ha operado un sorprendente olvido de la larga y fecunda tradición contable castellana. Sin embargo, esta tradición no fue olvidada por los judíos



*y citado por excelencia, es la obra **Libro de Caja y Manual de cuentas de Mercaderes y otras personas, con la declaración de los de Bartolomé Salvador de Solórzano, impreso en Madrid el año 1590***



Lógica y Legalidad del Sistema Contable

En España se promulgó la legislación más antigua del mundo imponiendo la obligación de llevar cuentas por medio del sistema de partida doble. En normativa legal y en cuestiones conexas fue una etapa rica.



Dichos "cálculos" contables eran obligatorios desde el Código de Comercio de 1829

sefarditas residentes en los Países Bajos. De ahí proceden los dos únicos textos impresos en castellano relativos a esta época titulados Sendero mercantil (1697) y Norte mercantil y crisol de cuentas (1706) (Hernández Esteve, 1992, pp. 51-52). La etapa de olvido bibliográfico termina con la promulgación de las Ordenanzas de la Casa de la Contratación de Bilbao, en 1737, estableciendo la obligación de que todo "mercader, tratante y comerciante por mayor tenga por lo menos cuatro libros de cuentas: un Borrador o Manual, un libro Mayor, otro para el asiento de cargazones o facturas y un Copiador de cartas". Se estableció que estos libros podían ser llevados por "partidas dobles o sencillas" (Hernández Esteve, 1981, p. 143).

5. LA LÓGICA Y LA LEGALIDAD CONTABLES EN EL TRÁNSITO HACIA LA MODERNIDAD

Los principios del siglo XIX fueron momentos de compleja transición entre dos modelos de sociedad, el de las relaciones feudales y el modelo liberal. Fue un momento histórico de rotundo cambio hacia la modernidad. Y coincidentemente se gestó un cambio que necesitaba de la implantación generalizada de algún sistema contable coherente. Nos referimos al cambio del sistema tradicional de rentas a la "única contribución", la "contribución directa". Esta contribución española falló porque excedía las posibilidades económicas y administrativas de la época (López Castellano, 1995, p. 445). Pero sobre todo falló porque no se tenía una definición conceptual del beneficio sobre el cual tribu-

tar, aparte de la inexistencia de medios adecuados para exigirlo. Es decir, fallaba el conjunto de la técnica contable. Como ejemplo, un informe de la época desconfiaba del gravamen a aplicar a las utilidades líquidas de la industria debido a su dificultad de averiguación porque los fondos utilizados en el comercio son cantidades que se alteran continuamente y por lo tanto son difíciles de sujetar a cálculos (Alcalá Galiano, p. 71-72).a través del cual se implantó la obligación de la llevanza de libros al estilo de la sólida y bien consolidada regulación formal de los registros contables del movimiento codificador europeo, especialmente el Código de Comercio francés de 1808. Concretamente se prescribió la llevanza de tres libros para todo comerciante (diario, mayor e inventarios), aunque para los comerciantes "por menor" la obligación del balance aludía a un periodo trienal. Una de las formalidades prescritas exigía la llevanza de los libros en papel sellado "como garantía de la verdad y de la buena fe", haciendo depender el valor probatorio ante los Tribunales del pago del sello. De nuevo se resaltaba la característica de legalidad de los libros contables.

Los requisitos formales de llevanza, comunicación y exhibición, prueba, secreto y conservación, pasaron del Código de 1829 al de 1885. Siendo el siglo XIX el de auge y expansión de las compañías por acciones, fenómeno derivado de la Revolución industrial, el interés contable iba primando la obtención de beneficios, sobre todo a efectos de los repartos de dividendos, por lo

cual se hacía necesario clarificar la determinación de los resultados empresariales. Sin embargo, el Código de Comercio español de 1885 no mencionaba la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Lo anterior hace comprender cómo, en los inicios del siglo XX, se hubo de acudir a la clarificación conceptual de qué partidas englobarían los gastos y cuáles otras los ingresos para, haciendo la diferencia, obtener el resultado. En esencia, esa fue la clave de la llamada "Contribución de Utilidades" del año 1900. Hasta ese año no existía un impuesto sobre rendimientos ciertos, sobre beneficios reales. En realidad, la imposición giraba sobre una base presunta. La Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria sometió a tributación las rentas del trabajo, del capital y del trabajo juntamente con el capital. Pero la gran aportación contable fue la objetivación del beneficio sobre la base de un sistema técnico. Quede claro que esta manifestación científico técnica de la contabilidad se basó en criterios fiscales y emanó de la Hacienda Pública española.

Dado que la contabilidad se configuraba por entonces como una técnica formal, la objetivación del beneficio por exigencias fiscales vino a implantar el punto de partida del tratamiento uniforme del hecho contable que, con el transcurrir del tiempo, cayó bajo el ámbito contable, a través de la objetivación de los planes de cuentas.

Por otra parte y según se

comentaba en la introducción, hay que hacer referencia a la contabilidad estatal. Los legisladores españoles del siglo XIX concedieron particular importancia a la Cuenta General del Estado. El Presupuesto se englobaba bajo la denominación de "contabilidad legislativa". Aparecieron Leyes Administración y Contabilidad en 1850, 1870, con modificaciones en 1893 y 1911. La heredera de ésta última fue la Ley de General Presupuestaria de 1977. Esta ley impulsó el desarrollo de la Contabilidad Pública. En el artículo 124 se hacía referencia a los aspectos de la información para la toma de decisiones y la gestión. Al año siguiente, la Constitución española de elevó al rango máximo preceptos como la eficiencia y economía en la ejecución de los gastos públicos, redundando sobre lo establecido en la Ley General Presupuestaria.

Las demandas que se exigieron a la Contabilidad Pública hicieron concentrar esfuerzos en las aclaraciones y definiciones de conceptos contables, para trasladarlos, salvando las peculiaridades específicas de la gestión de los recursos públicos, al campo de los entes públicos. En 1981 se aprobó el Plan General de Contabilidad Pública (el PGC de las empresas privadas era de 1973), reformándose en 1994. Se había producido un claro acercamiento de la llamada contabilidad administrativa a la contabilidad empresarial, ya que la reforma de 1994 partió de los principios contables del Plan General de Contabilidad de las empresas privadas, de 1990.

Concretamente se prescribió la llevanza de tres libros para todo comerciante (diario, mayor e inventarios), aunque para los comerciantes "por menor" la obligación del balance aludía a un periodo trianual.



Las demandas que se exigieron a la Contabilidad Pública hicieron concentrar esfuerzos en las aclaraciones y definiciones de conceptos contables, para trasladarlos, salvando las peculiaridades específicas de la gestión de los recursos públicos, al campo de los entes públicos.

Lógica y Legalidad del Sistema Contable

6. CONCLUSIONES

Desde la obra fundacional -al menos en la literatura contable- de la partida doble, ya se observa una de las características que sigue teniendo la información contable: su marcado carácter legal. Los libros contables han servido, a lo largo de la historia, como medio de prueba en justicia y como base de la contribución al Fisco. Ahora bien, sobre la Edad Media las anotaciones contables se referían a cuentas de personas y recogían, principalmente, vínculos jurídicos sobre posiciones activas y pasivas del propietario o de su agente con relación a terceros. Con posterioridad y en la medida en que fueron creciendo las sociedades colectivas o anónimas, se pusieron de manifiesto varios fenómenos como fueron la aparición de las cuentas de valores (especialmente la cuenta de Capital), la ampliación del número de personas interesadas por los información contable y, en este caso, concretamente en la cuenta de resultados, sobre la cual fue necesario precisar sus componentes. Se puede sostener que, aunque la contabilidad ha mantenido su característica de legalidad, otra característica como es la lógica económica ha ido creciendo en intensidad a medida que se la demandaba en la tarea de toma de decisiones racionales, bien en el seno de la empresa o bien por parte de los inversores en ésta.

Por otra parte, en un principio, estuvo la contabilidad del Rey o de Estado. También llamada contabilidad administrativa, ésta giraba primeramente sobre el control

detallado y rígido de los gastos gubernamentales, utilizando para ello el criterio de caja. Sin embargo, se ha ido implantando la contabilidad del devengo y con ello se ha acercado a la forma de contabilización generalmente utilizada por las empresas del sector privado.

Así, por ejemplo, España que fue un país pionero en la exigencia de utilización de la partida doble y un país con destacado nivel de su contabilidad pública durante el siglo XIX, presenta en la actualidad sendos marcos conceptuales para la contabilidad pública y privada con marcadas similitudes.

En definitiva, las demandas que ahora se le exigen a la contabilidad traspasan el mero registro de los vínculos obligacionales, para considerarla un verdadero instrumento de apoyo a la gestión, que usa criterios racionales y que sigue reflejándolos por partida doble, ya sea en el ámbito de las empresas privadas o, recientemente, en el campo de los entes públicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCALÁ GALIANO, V. (1810): Informe Por Dn. ... sobre el decreto de 11 de agosto de 1809. En que se mandaron suprimir las rentas provinciales luego que se subrogasen otras equivalentes. Imprenta de D. Benito Monfort. Valencia. Referenciado en la p. 172 de López Castellano, op. cit.
- BOTER MAURÍ, F. (1959): Las doctrinas contables. Editorial Juventud. Barcelona.
- GONZÁLEZ DE DIEGO, I. (1993): "Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad". Obra colectiva. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- GONZÁLEZ FERRANDO, J. M. (1988): "De las tres formas de llevar 'cuenta y razón' según el licenciado Diego del Castillo, natural de Molina". Revista Española de Financiación y Contabilidad, volumen XVII, núm. 55. I.
- GUTIÉRREZ ROBLES, A. (1993): Historia de la Intervención General de la Administración del Estado. Intervención General de la Administración del Estado.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1981): Contribución al estudio de la historiografía contable en España. Servicio de Estudios del Banco de España. Madrid.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1985): "Legislación castellana de la baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes". Hacienda Pública Española. Número 95.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1985): "Pedro Luis de Torregrosa, primer contador del Libro de Caja de Felipe II. Introducción de la contabilidad por partida doble en la Real Hacienda de Castilla (1592)". Revista de Historia Económica. Año III. Número 2.

- HERNÁNDEZ ESTEVE, E. (1992): "Problemática general de una historia de la contabilidad en España. Revisión genérica de las modernas corrientes epistemológicas y metodológicas, y cuestiones específicas". Encuentro de Trabajo titulado "En torno a la elaboración de una historia de la contabilidad en España". Miraflores de la Sierra. Madrid.
- LÓPEZ CASTELLANO, F. (1995): Liberalismo económico y reforma fiscal. La contribución directa de 1813. Fundación Caja de Granada. Universidad de Granada.
- LUNA LUQUE, F. J. (1974): Salvador de Solórzano: Teoría y práctica contable en España durante el siglo XVI. Actividad Comercial y dineraria de los mercaderes. Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid.
- TUA PEREDA, J. (1983): "El Plan General de Contabilidad y los Principios Contables", en el libro: Comentarios sobre el nuevo Plan General de Contabilidad. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- VLAEMMICK, J. (1961): Historia y doctrinas de la Contabilidad. Editorial E.J.E.S. Madrid.

Se puede sostener que, aunque la contabilidad ha mantenido su característica de legalidad, otra característica como es la lógica económica ha ido creciendo en intensidad a medida que se la demandaba en la tarea de toma de decisiones racionales, bien en el seno de la empresa o bien por parte de los inversores en ésta.



Escuela de
EconomíaCurso
2001 - 2002

Seminario sobre Elementos Fundamentales, desarrollo e implantación del Balanced Scorecard

VII. DERECHOS DE MATRÍCULA E INSCRIPCIONES

El coste real del Seminario asciende a 150 € por alumno, la Escuela de Economía subvenciona a sus colegiados y precolegiados, ofreciendo el siguiente importe:

COLEGIADOS / PRECOLEGIADOS (ESTUDIANTES)	100 €
PROFESIONALES Y OTROS COLECTIVOS	125 €
OTROS PARTICIPANTES	150 €

DESCUENTOS:

- Los profesionales pertenecientes a otros Colectivos, obtendrán el precio bonificado, que se indica previa presentación del carnet del Colegio correspondiente.
- Los colegiados en situación de desempleo, así como los precolegiados, tendrán un 10% de descuento sobre el precio de colegiado.
- Los empleados de despacho cuyo titular sea colegiado obtendrá el precio de éste previa presentación del TCUTIC.

LAS INSCRIPCIONES SE REALIZARÁN EN LA SECRETARÍA DEL COLEGIO. EL PAGO SE EFECTUARÁ MEDIANTE TRANSFERENCIA BANCARIA A: CAJAMURCIA, 2043 0090 340345328308. ANTES DEL 20 DE FEBRERO DE 2002.

VIII. CONDICIONES GENERALES

Para la realización de este Seminario será necesario un mínimo de 15 alumnos. Los participantes que acrediten un 100% de asistencia, obtendrán el correspondiente Diploma de la Escuela de Economía.



ILUSTRE COLEGIO DE
ECONOMISTAS

DE LA ESPECIALIDAD DE ECONOMÍA

LUIS BRAILLE, 1 ENTLO 30005 MURCIA - TELF: 968 900 400 - FAX: 968 900 401
e-mail: colegiomurcia@economistas.org

I. OBJETIVOS:

Una visión teórico-práctica sobre el diseño e implantación del Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral) constituye el objetivo esencial de este seminario. Se abordará en una primera parte, de forma clara y concisa, los principales aspectos relativos a la Estrategia y al Control de gestión, continuando por una exposición de los principales elementos diferenciadores de lo que conocemos por Balanced Scorecard (Cuadro de mando integral) y Cuadro de mando (Tableau de bord) y una evolución de ambos. Asimismo, se introducirá a los participantes en los diferentes elementos a tener en cuenta para el diseño de un BSC y sus posibles aplicaciones, situación que -por otro lado- puede hacer variar determinados parámetros del diseño.

II. DIRIGIDO A:

Dado la naturaleza integradora del Balanced Scorecard como herramienta de gestión, este seminario está principalmente enfocado tanto hacia empresas públicas como privadas, industriales o de servicios a todos los profesionales que precisen trabajar en el diseño e implantación de la estrategia en la organización, tanto a nivel total como parcial, en especial a Directores Generales, Consejeros Delegados, Directores de Unidades de Negocio, Directores Económico-financieros, Directores de Planificación Estratégica, Directores de Operaciones, Gerentes, Controlers y Profesionales de la consultoría que ayuden en el diseño e implantación de la herramienta.

III. PROGRAMA

- **ESTRATEGIA Y CONTROL DE GESTIÓN**
 - El Control de gestión actual. ¿Gestión del Control?
 - Concepto de Estrategia.
 - Formulación e Implantación de la Estrategia.
 - Esquema global de Implantación estratégica.
- **BALANCED SCORECARD (CUADRO DE MANDO INTEGRAL) Y CUADRO DE MANDO**
 - Evolución de ambos conceptos y situación actual.
 - Diferencia y conexiones entre ambas herramientas.
- **ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL BALANCED SCORECARD**
 - El Balanced Scorecard frente a otras herramientas de gestión.
 - Elementos esenciales:
 - Misión y Visión.
 - Perspectivas y objetivos.
 - Indicadores y metas.
 - Iniciativas estratégicas.
 - Responsables y recursos.

I. OBJETIVOS:

Una visión teórico-práctica sobre el diseño e implantación del Balanced Scorecard (Cuadro de Mando Integral) constituye el objetivo esencial de este seminario. Se abordará en una primera parte, de forma clara y concisa, los principales aspectos relativos a la Estrategia y al Control de gestión, continuando por una exposición de los principales elementos diferenciadores de lo que conocemos por Balanced Scorecard (Cuadro de mando integral) y Cuadro de mando (Tableau de bord) y una evolución de ambos. Asimismo, se introducirá a los participantes en los diferentes elementos a tener en cuenta para el diseño de un BSC y sus posibles aplicaciones, situación que -por otro lado- puede hacer variar determinados parámetros del diseño.

II. DIRIGIDO A:

Dado la naturaleza integradora del Balanced Scorecard como herramienta de gestión, este seminario está principalmente enfocado tanto hacia empresas públicas como privadas, industriales o de servicios a todos los profesionales que precisen trabajar en el diseño e implantación de la estrategia en la organización, tanto a nivel total como parcial, en especial a Directores Generales, Consejeros Delegados, Directores de Unidades de Negocio, Directores Económico-financieros, Directores de Planificación Estratégica, Directores de Operaciones, Gerentes, Controlers y Profesionales de la consultoría que ayuden en el diseño e implantación de la herramienta.

III. PROGRAMA

- **ESTRATEGIA Y CONTROL DE GESTIÓN**
 - El Control de gestión actual. ¿Gestión del Control?
 - Concepto de Estrategia.
 - Formulación e Implantación de la Estrategia.
 - Esquema global de Implantación estratégica.
- **BALANCED SCORECARD (CUADRO DE MANDO INTEGRAL) Y CUADRO DE MANDO**
 - Evolución de ambos conceptos y situación actual.
 - Diferencia y conexiones entre ambas herramientas.
- **ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL BALANCED SCORECARD**
 - El Balanced Scorecard frente a otras herramientas de gestión.
 - Elementos esenciales:
 - Misión y Visión.
 - Perspectivas y objetivos.
 - Indicadores y metas.
 - Iniciativas estratégicas.
 - Responsables y recursos.

Seminario sobre Elementos Fundamentales, desarrollo e implantación del Balanced Scorecard



la Dirección General de Competencia va a proponer "un cambio audaz" en la legislación de distribución de automóviles en los 15 países de la unión.



Información Actual

BRUSELAS PRESENTARÁ ESTE MES UNA LEY QUE CAMBIA EL ACTUAL SISTEMA DE VENTA DE COCHES

La norma abrirá la puerta al concesionario multimarca y sin restricciones. Las presiones que la industria automovilística europea y los concesionarios han estado ejerciendo en los últimos meses para mantener el actual sistema de ventas de coches están cayendo en saco roto. Según fuentes de la Comisión Europea, la Dirección General de Competencia va a proponer "un cambio audaz" en la legislación de distribución de automóviles en los 15 países de la unión. Según estas fuentes, las nuevas leyes se presentarán el próximo 30 de enero y con ella la Comisión se propone "poner al consumidor en el asiento del conductor". Esta metáfora, que alude al interés de la CE por dar más protagonismo a los clientes, fue el título de una conferencia que pronunció el año pasado el comisario de la Competencia, Mario Monti, ante los representantes del sector. Monti declaró su voluntad de acabar con el sistema de venta selectiva actual, que es una excepción a la libertad de mercado. Esta excepción se ha ido renovando en los últimos

años y la actual puesta al día expira en septiembre, después de 15 años en vigor. Según esta fuente, la Comisión quiere aumentar la competencia entre concesionarios en toda Europa, incluso entre los de Internet, y permitir que haya varias marcas de coches en cada uno. Se acabaría así con la actual restricción geográfica de facto. "Ahora los concesionarios no pueden llevar una política activa en un territorio distinto del suyo", explican desde la Comisión. Además se permitirá que los concesionarios se especialicen en venta o posventa. Actualmente, la regulación obliga a ofrecer servicios posventa. Monti ha argumentado que el actual sistema es restrictivo con la competencia y esgrime para ello la diferencia de precios antes de impuestos en los países de la Unión Europea. Los fabricantes discrepan del punto de vista del comisario y aseguran que si los precios son distintos es porque no hay una política fiscal armonizada y las distintas tasas e impuestos les obligan a poner distintos precios en cada país.

Información Actual

LA COMISIÓN EUROPEA ACUSA A ESPAÑA DE ESTAR REDONDEANDO AL ALZA LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

La Comisión Europea acusó ayer a España de estar redondeando al alza los precios de los servicios públicos al cambiarlos a euros, según explicó ayer el comisario de Asuntos Económicos y Monetarios, Pedro Solbes, otros cinco países de los doce de la zona euro sí lo están haciendo. El Ejecutivo comunitario cree que la transición a la nueva divisa se está realizando con rapidez y que para este fin de semana la circulación de monedas nacionales será residual en la totalidad de los Doce. Bruselas está satisfecha de la operación de canje y sólo está preocupada por la posibilidad de alzas de precios injustificadas. El presidente de la Comisión, Romano Prodi, aseguró que está vigilante ante esta eventualidad, aunque el Tratado de la Unión no le da facultad alguna para evitarlo. Sólo cinco países (Alemania, Bélgica, Francia, Italia y Grecia) han aplicado la recomendación hecha por la Comisión Europea a los gobiernos de los doce países de la moneda única para que los servicios público se redondeen a la baja. Los

empleados de una oficina postal de Mistretta (isla de Sicilia) decidieron deshacerse de las reservas de «euromonederos» en su poder y pagar con ellos la pensión de numerosos jubilados que acudieron estos días a cobrarla. Los ancianos, alguno mayor de noventa años, mostraron su rabia y su sorpresa al ver como les eran entregadas en la ventanilla sacas con la nueva moneda europea de hasta cinco kilogramos de peso, según la denuncia que recogía ayer el diario siciliano «La gazzeta del sud». «Necesitamos una carretilla para llevar el dinero a casa», fue el comentario de muchas de las víctimas de la «pesada carga» que les ha supuesto el cambio de la lira a la moneda única. Los responsables de la oficina de Correos - que en Italia son las encargadas de pagar las pensiones- han explicado que se vieron obligados a utilizar los «euromonederos» que no se habían vendido el pasado mes de diciembre, tras haber agotado las existencias de billetes.

(ABC - 10/01/2002)

El Ejecutivo comunitario cree que la transición a la nueva divisa se está realizando con rapidez y que para este fin de semana la circulación de monedas nacionales será residual en la totalidad de los Doce



OTMAR ISSING: " EL VIGOR DEL EURO DEPENDERÁ DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS EN LA UEM"

La Unión Europea necesita una economía más flexible, especialmen-

te en el mercado laboral, ya que ésa es la única manera de que la cotiza-

la cotización del euro reflejará los avances en la puesta en práctica de la agenda de Lisboa y de la mejoría del crecimiento potencial de la UEM.



ción del euro se recupere. Para el economista jefe del BCE, los gobiernos europeos deben acelerar y profundizar más las reformas económicas pactadas en la cumbre de Lisboa.

Hace un año muchos pensaban que la zona del euro iba a ser el motor de la economía mundial. ¿Qué ha ido mal? Yo no diría que ha ido mal nada, por la sencilla razón de que el BCE nunca adoptó la postura de que la UEM iba a salvar al mundo. Es cierto que, con el euro, Europa es una zona menos expuesta a los acontecimientos externos, pero tal vez hayamos subestimado el impacto de dos shocks de la economía mundial: el tremendo incremento de los precios del petróleo y el fuerte deterioro del sector de las tecnologías de la información. Ambos factores han dañado sustancialmente a EEUU y a la UEM. La zona del euro ha sufrido, además, un fuerte aumento de los precios de la alimentación, lo que ha reducido la renta disponible y moderado el consumo.

El BCE siempre insiste en la necesidad de aumentar el crecimiento potencial de la UEM. Sus ideas coinciden con las de la cumbre de Lisboa. ¿Se siente decepcionado por el hecho de que los acuerdos de Lisboa nunca han sido puestos en práctica? ¿Cómo valora el objetivo del Gobierno español de reactivarlos?. En el BCE agradecemos mucho la iniciativa del Gobierno español de centrar su presidencia en la agenda de Lisboa. Nosotros siempre hemos considerado que la tasa de crecimiento potencial de la zona del euro –que está entre el 2% y el 2,5%– es demasiado baja. Y, para elevarla, hace falta una

economía más flexible, especialmente en el mercado laboral, ya que la tasa de paro de la UE es inaceptable. Nos llevó algo de tiempo pero, al final, los Gobiernos lograron alcanzar un acuerdo en la cumbre de Lisboa, que contiene una lista muy completa de recomendaciones. Así que ahora todos estamos de acuerdo. Pero, claro, una cosa es prometer y otra cosa es pasar a la práctica. Todavía queda mucho que hacer.

Pero poner en práctica esa agenda puede exigir, por ejemplo, que los Gobiernos abandonen la teoría de los campeones nacionales, es decir, dos o tres grandes empresas, frecuentemente antiguos monopolios, que se reparten la mayor parte del mercado de cada país en sectores como energía, banca o telecomunicaciones. En el BCE nunca seremos tan precisos ni iremos tan lejos en nuestros consejos sobre política económica. Pero hay una clara necesidad de mayor desregulación en los mercados de bienes y de aumento de la competencia transfronteriza. Ésa es la línea que debe seguirse. Ya tenemos billetes y monedas de euros y, sin embargo, la divisa no se recupera. La mayoría de los estudios señalan que el tipo de cambio del euro está infravalorado. Pero, volviendo a lo que estábamos hablando antes: la cotización del euro reflejará los avances en la puesta en práctica de la agenda de Lisboa y de la mejoría del crecimiento potencial de la UEM.

Y los billetes y monedas de euro ¿tendrán algún impacto en el crecimiento económico?. Aumentarán la competencia, pero no provocarán

Información Actual

milagros. La afloración de dinero negro también tendrá un cierto impacto, pero será sólo temporal. ¿Y el efecto del redondeo sobre los precios?. No podemos excluir alguna influencia limitada pero, en el largo plazo, la introducción de los billetes y monedas provocará más competencia y presionará a la baja los precios. El repunte de la inflación que probablemente tendrá lugar en enero hay que atribuirlo fundamentalmente a otros factores, como subidas de impuestos y de precios de alimentos no elaborados debido al mal tiempo. El efecto del redondeo no altera nuestra percepción de que la inflación caerá por debajo del 2% este año. Ya hay una moneda única, pero aún tenemos doce sistemas bancarios distintos. Yo no diría que tenemos doce sistemas bancarios distintos, aunque sí es cierto que hay segmentación y las fusiones transnacionales son todavía limitadas. Pero eso cambiará con el tiempo. Si vamos camino de un solo sistema bancario ¿necesitaremos una sola autoridad. En el futuro seguiremos viendo peculiaridades locales en el sector. Y, en ese contexto, nosotros vemos un papel importante para los bancos centrales. No sé cuál será el resultado final, pero nuestra preferencia no es una gran autoridad supervisora central de todo el sistema financiero.

Usted es alemán. Alemania es citada a menudo como un ejemplo de los problemas de la UE. Voy a contarle una anécdota. Cuando José María Aznar vino al BCE, Wim Duisenberg le presentó a los miembros del comité ejecutivo de la siguiente forma: "Éste es Issing, de Europa; éste es Domingo Solans; de Europa; éste es Noyer, de

Europa, etcétera". Le comento esto porque usted se ha referido a mí como alemán. Es cierto que tengo esa nacionalidad, pero aquí todos realizamos una tarea europea. Sin embargo, sí es un signo de debilidad que la mayor economía de la UEM esté actuando muy por debajo de lo que cabría esperar de ella. Eso contribuye a que la zona del euro tenga un crecimiento bajo, y también incide en la debilidad del euro.

Más que un crecimiento bajo, la zona del euro tiene crecimiento cero o negativo, y la reactivación que se espera para este año parece muy moderada. Pero los tipos a tres meses para diciembre en el mercado de futuros están en el 3,9%. Eso parece muy contradictorio. Sí, el crecimiento en la UEM ronda el cero desde el verano, y en el primer trimestre de este año no va a ser mucho más fuerte.

Ahora están apareciendo los primeros signos de la reactivación, pero todavía tenemos que ver cuál será su magnitud. Y no podemos excluir que acabe siendo más fuerte de lo que se piensa. En este contexto, es positivo que la curva de tipos sea tan pronunciada: indica que los mercados esperan una recuperación bastante fuerte.

¿Le preocupa el impacto sobre esa reactivación de las reivindicaciones salariales, sobre todo en Alemania?. El mantenimiento de la moderación salarial es crucial para luchar contra el paro y, además, para mantener la estabilidad de precios. ¿Qué le parecen iniciativas como la propuesta del Gobierno español de descentralizar la

gestión





negociación colectiva?. Con una política monetaria única, lo peor que puede pasar es la centralización de las negociaciones colectivas en Europa. Necesitamos salarios que crezcan de acuerdo con la marcha de los mercados de trabajo y la productividad a nivel regional, ni siquiera a nivel nacional. Y es que incluso dentro de los países, los mercados laborales no están totalmente integrados. Ése el caso de España, de Alemania o de Italia. El problema es que eso supondría cambiar todo el proceso de la negociación colectiva en Europa. Pero es que todos los agentes económicos deben comprender que ahora tenemos un marco institucional distinto. La política monetaria no reaccionará nunca más ante situaciones de una economía nacional, ni existe el recurso al tipo de cambio para corregir desajustes. Todo eso se ha ido para siempre. En los últimos días ha habido cierta preocupación en los mercados acerca de qué podría pasar

si la situación en Argentina se combina con un deterioro de la crisis japonesa. Lo de Argentina no ha sido una sorpresa. Los mercados se estaban preparando para el colapso, así que la situación debería ser digerible. No comprendo por qué ha habido sorpresa. Y sí, es cierto, hay quien cree que en el futuro el problema del contagio se hará más relevante, pero yo no veo la lógica de ese razonamiento. Hasta ahora, el contagio en los mercados ha sido casi inexistente. ¿Cómo ve la situación en Argentina y el impacto de su crisis en España?. No voy a comentar el impacto de la crisis Argentina en España. Esperamos que, con el apoyo de las instituciones internacionales, especialmente del FMI, la crisis pueda ser gestionada y Argentina recupere un crecimiento sostenible con baja inflación y con un correcto régimen cambiario y monetario

(EXPANSION DIRECTO – 29/01/2002)

EL ÓRGANO SUPERVISOR DE LOS AUDITORES DE EEUU, DISUELTO POR EL 'CASO ENRON'

No hay tregua en el caso Enron. Mas allá de las diarias revelaciones sobre la mayor quiebra de una empresa en EE UU, el alcance de esta caída está siendo tremendo. Ayer el órgano supervisor de los auditores del país dijo que dimitía en pleno por haber sido ignorado por la SEC (el órgano regulador de la Bolsa), en su iniciativa para crear un nuevo cuerpo de control de las audi-

toras. Definitivamente habrá un antes y un después de la suspensión de pagos de Enron y en el mundo de la auditoría en Estados Unidos. Ayer el órgano supervisor de los auditores (POB, en sus siglas en inglés, una institución similar al ICAC español) anunció su cierre. En una carta al presidente de la SEC, Harvey Pitt, este órgano, creado en 1977, asegura que dejará de existir como muy



Información Actual

tarde el 31 de marzo. En la misiva aducen que es el propio Pitt el que les ignora al no tomarles en consideración a la hora de crear un nuevo cuerpo de supervisión de auditores. El antiguo jefe de contabilidad de la SEC, Lynn Turner, señaló ayer a Bloomberg, que la decisión del POB refleja que Pitt ha desarrollado esta propuesta de crear un grupo con autoridad y formado por personal externo al sector, sin consultar. En los últimos días, los planes de Pitt han sido duramente criticados por su predecesor en el cargo, Arthur Levitt, que cree que este esfuerzo apenas sirve de nada si no se prohíbe a las auditoras desarrollar actividades de consultoría en las empresas a las que vigilan las cuentas. Este capítulo no ha sido tocado por la SEC. Esta repentina decisión del POB contrasta con los planes de este órgano. El pasado mes, su presidente, Charles

Bowsher, decía que tenía como meta ampliar los poderes del POB en su labor de vigilancia de las auditoras e incluso pidió una reforma legislativa que le permitiera ampliar sus poderes. Por otro lado, continúa el goteo de información relativa a Enron. Ayer una antigua empleada, Maureen Castaneda, apareció en varias cadenas de televisión confirmando que en la sede de Enron en Tejas se han destruido documentos relativos a su compleja contabilidad. De acuerdo con las declaraciones de Castaneda, las destrucciones de documentos empezaron a finales de noviembre y continuaron, que ella sepa, hasta hace dos semanas, es decir, con posterioridad a que los jueces prohibieran destruir pruebas.

La propia Maureen Castaneda, una de los 4.000 despedidos tras la caída de Enron, asegura que utilizó

los restos de estos papeles para ayudar a empaquetar sus efectos personales del despacho. "Se puede leer Jedi y muchas cifras". Jedi es el nombre de una de las empresas creadas por el vicepresidente de finanzas de la empresa, Andrew Fastow, para desviar y ocultar la masiva deuda de la compañía, según señalan diversas fuentes. La comisión de justicia creada para el caso Enron está investigando esta destrucción de documentos y ayer se personaron en la sede de Houston de la compañía junto con varios representantes del FBI.

(Cinco Días 23/01/2002)

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

- <http://www.clubcalidad.es/cgc>
Página Web del Club de Gestión de Calidad
- <http://www.cedvalencia.com>
Club de Economía y Dirección
- <http://www.mujeresdeempresa.com>
Página Web de la Mujer Empresaria
- <http://www.canalempresa.com>
Página Web con Información Empresarial



Reseña Literaria



Los Derivados y el Riesgo de Mercado. Fundamentos, Tratamiento Contable y Cálculo de Sensibilidad.

Felipe M. Herranz Martín
Ed. AECA, 2001

Pocas novedades del mundo de los negocios han originado tanta controversia como los nuevos contratos y mercados de instrumentos derivados relacionados con commodities, tipo de interés, cambios de divisas, valores mobiliarios, etc. que comenzaron a proliferar en los años 70, en coincidencia con el inicio de la etapa de alta volatilidad internacional de precios que todavía estamos viviendo. A pesar de los numerosos trabajos técnicos realizados desde distintos campos tales como las finanzas, las matemáticas o la estadística, explicando su funcionamiento, se han producido numerosas "hecatombes" económicas cuya causa ha sido atribuida al uso incorrecto de los derivados. En este entorno, el presente trabajo trata de ofrecer algunas ideas que puedan favorecer el uso apropiado de lo derivados, desde dos vertientes. Por un lado, a través de la identificación de su fondo económico (su significado, sus efectos) y, por otro, mediante la definición de un modelo de cálculo de sensibilidad a las variaciones de los precios, como instrumento esencial a tener en cuenta a la hora de tomar decisiones activas o pasivas en relación con la contratación de derivados. Adicionalmente, el trabajo presenta un análisis pormenorizado del proceso de normalización contable internacional de los derivados, ya que, las bases examinadas y discutidas para su formulación, aportan sólidos elementos de interpretación de los efectos económicos y financieros que producen estos instrumentos en las empresas

Nuevas Herramientas de Gestión Pública: El Cuadro de Mando Integral

Antonio J. Mora Corral y Carlos Vivas Urieta
Monografía AECA- 2002

Ante los avances tecnológicos y el desarrollo de un mayor número de técnicas de dirección estratégica, la Administración Pública debe plantearse una revisión profunda de sus sistemas de evaluación tradicional. La incorporación de nuevas herramientas de gestión como el Cuadro de Mando Integral se hace imprescindible para los órganos de dirección públicos que buscan la mejora de sus niveles de eficiencia. Se destacan los aspectos más importantes el control de la gestión pública y se tipifican una serie de indicadores para la evaluación de las necesidades de los ciudadanos (clientes pero también accionistas de la Administración). Se lleva a cabo una distinción entre el cuadro de mando tradicional y el Cuadro de Mando Integral, acen tuándose los aspectos diferenciales del Sector Público. También se proponen la utilización de técnicas de análisis estadístico para el estudio de las relaciones causa-efecto entre indicadores, modelos de Capital Intelectual y una metodología de construcción del Balanced Scorecard (BSC) en el Sector Público. La obra finaliza con un caso práctico de implantación del Cuadro de Mando Integral en un Servicio de Bomberos de un Ayuntamiento.



Comercio Exterior

Finversión

Renting y Factoring

Convenios de Financiación y Ayudas

Centro Financiero Gran Vía

Intelvía

Seguros de Empresa

e-Business



ONO

ILUSTRE COLEGIO DE ECØNØMISTAS

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

Nuevos números:

Teléfono 968 900 400 - Fax 968 900 401

Archivo Edición Ver Ir a Favoritos Ayuda

Abre Detiene Actualiza Inicio Búsqueda Favoritos Impresora Fuente

Descarga <http://www.serconet.com/colemur> E-mail: colegiomurcia@economistas.org

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