

# gestión

## Revista de Economía

**05**

Análisis económico-financiero de la Empresa Familiar en la Región de Murcia 2015-2017: evolución y dinámica empresarial

**13**

Aspectos más relevantes del próximo cambio del PGC

**25**

Networking como estrategia para aumentar la cifra de negocios

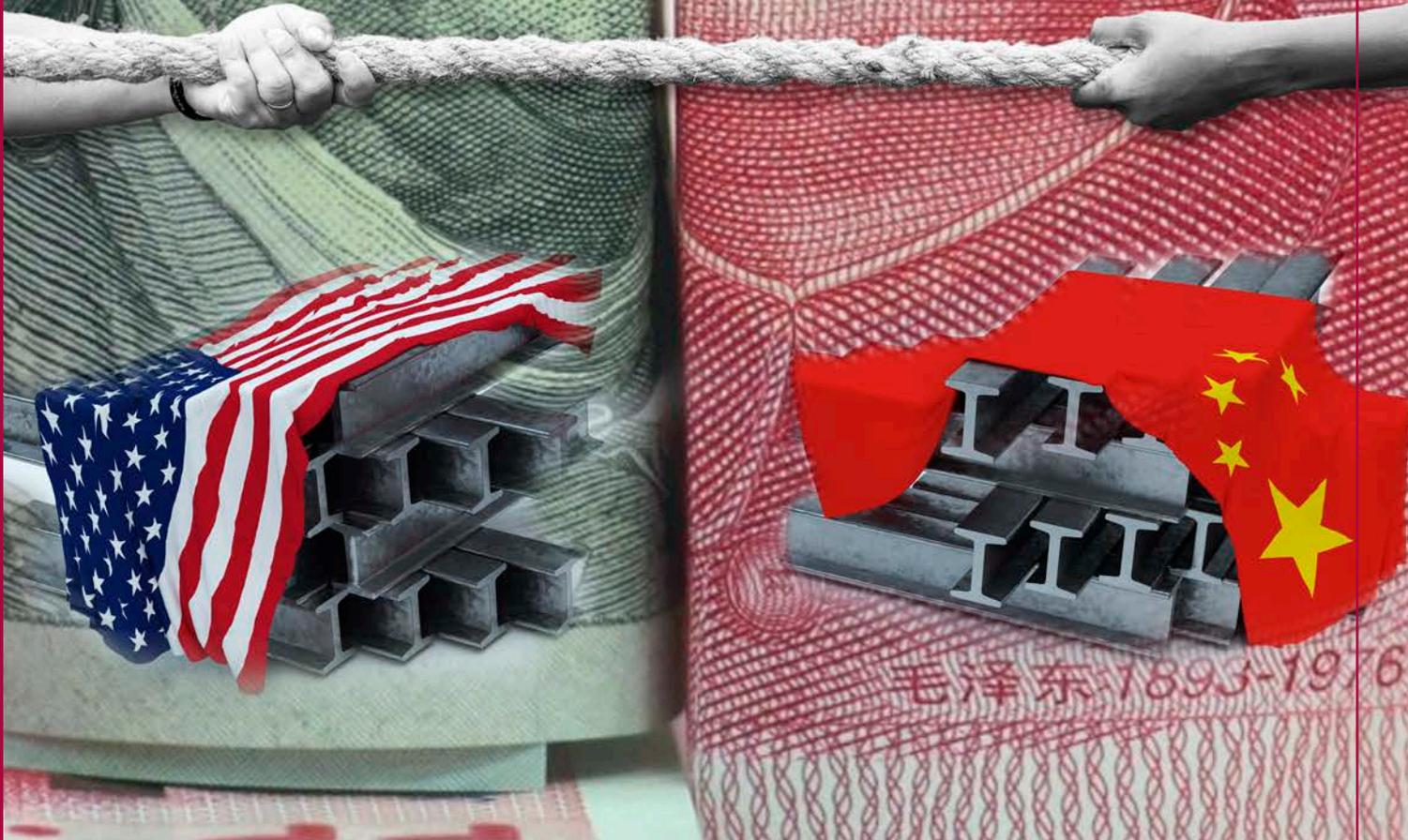
**Páginas  
centrales**

**Nuestro colegio**

Entrega de Eónomos de Plata y Bronce 2019

**68**

ENE. - JUN. 2019



# ACCEDE A NUESTROS SERVICIOS



## SERVICIO DE ASESORÍA Y FORMACIÓN INFORMÁTICA

Gratuito para colegiados



**economistas**  
Colegio Oficial de la Región de Murcia

Base de  
datos  
V/Lex

**SERVICIO GRATUITO  
PARA COLEGIADOS**



**economistas**  
Colegio Oficial de la Región de Murcia



## EDITA:

Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia

## DIRECTORA:

Mercedes Palacios Manzano

## SECCIÓN NUESTRO COLEGIO:

Isabel Teruel Iniesta

## CONSEJO EDITORIAL:

- Decanato de Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia
- Directora de la Revista Gestión
- Ex Director Fundador de la Revista Gestión

## FOTOGRAFÍAS:

Colegio de Economistas de la Región de Murcia y Freepik

## MAQUETACIÓN E IMPRESIÓN:

Industrias Gráficas Sanmar

## 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.

Enero / Junio 2019

# SUMARIO

## 04 Editorial

### Colaboraciones

- 05** Análisis económico-financiero de la empresa familiar en la Región de Murcia 2015-2017: evolución y dinámica empresarial  
Ángel Meroño Cerdán, Antonio Duréndez Gómez-Guillamón y Antonia Madrid Guijarro
- 13** Aspectos más relevantes del próximo cambio del PGC  
Gregorio Labatut Serer
- 25** Networking como estrategia para aumentar la cifra de negocios  
José Manuel Santos Jaén

### Nuestro colegio

- **Jornada Profesional "Actualidad en Auditoría y Contabilidad"**
  - Enrique Rubio, Presidente de ICAC.
- **Cena Anual de Economistas**
  - Entrega de Eónomos de Plata y Bronce 2019
  - Eónomo Institucional del Colegio al Colegio de Economistas de Alicante con motivo de su 40º Aniversario
- **Premios "Economía y Empresa" del Colegio**
  - Resumen TFG de Marketing de la Facultad de Economía y Empresa. "La influencia de Instagram en el comportamiento de compra de los consumidores". Autor: Jorge Romero Clemente
- **Convenios**
  - Fundación Jesús Abandonado de Murcia
  - Federación de Júnior empresas de la Región FEJERM
- **Servicio de Estudios Económicos**
  - Presentación el 25º Barómetro del Colegio
- **Junta General Ordinaria**
  - Presentada la Memoria de Actividades del Colegio 2018
  - Conferencia del Delegado de la AEAT en Murcia, Alfonso del Moral
- **Celebrado en Murcia el 3er Congreso Profesional del Mediterráneo**
- **Presentación del Estudio "Evolución de la percepción de los consumidores sobre la RSC"**
- **Jornada ICEX "Productos financieros de apoyo oficial para la internacionalización"**
- **El Colegio presente en la Sociedad**

## 31 Información Actual:

- "Los economistas entregan los Eónomos de Plata y Bronce"
- "Los economistas creen que el salario de 900 euros alienta la economía sumergida"
- "La globalización, ¿en riesgo?"

## 33 Internet y los Economistas: Direcciones

## 34 Reseña Literaria





# Editorial

**Mercedes Palacios**

Directora "Gestión-Revista de Economía"

Este número lo iniciamos con un trabajo realizado por los profesores Ángel Meroño, Antonio Duréndez y Antonia Madrid sobre la empresa familiar en la Región de Murcia. El artículo recoge un análisis de la evolución y dinámica empresarial de estas empresas para el periodo 2015-2017. En concreto, se estudia la posición económico-financiera de las empresas familiares en términos comparativos con las empresas no familiares, así como la continuidad de las empresas familiares. Los resultados ponen de manifiesto que la evolución de los indicadores económico-financieros en el periodo analizado es positiva para las empresas familiares de la Región de Murcia. En particular, en lo referido a una disminución del coste de la financiación, al incremento de la capacidad de devolución de la deuda y a una mejora tanto en la rentabilidad económica como en la financiera. Además, las empresas familiares se caracterizan por soportar mayores costes financieros y tener una menor productividad que las no familiares. En este sentido, bajos niveles de autonomía financiera junto con el excesivo endeudamiento se convierten en las principales causas de mortalidad de las empresas familiares de la Región de Murcia.

El segundo trabajo, realizado por Gregorio Labatut, examina los aspectos más relevantes del próximo cambio del Plan General Contable. Se prevé que para el 1 de enero de 2020 se vuelva a modificar el PGC, para adaptarlo a las nuevas Normas de Información Financiera (NIIF), en concreto la NIIF 9 Instrumentos financieros y la NIIF 15 Reconocimiento de ingresos. Por lo tanto, las modificaciones más importantes se centran en las Normas de Registro y Valoración (NRV) 9ª Instrumentos financieros y la NRV 14ª Reconocimiento de Ingresos del PGC. Es fundamental para el experto contable, auditor y las personas relacionadas con la información contable tener conocimiento de estos cambios importantes y significativos que se producirán en el PGC.

El tercer trabajo realizado por el profesor José Manuel Santos de la Universidad de Murcia analiza un modelo basado en la realización de networking denominado

Business Network Internacional (BNI) como estrategia para aumentar la cifra de negocios. Esta organización permite a sus miembros incrementar las oportunidades de encontrar nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes. En este trabajo se analiza el por qué y cómo surgió esta organización, cuál es su método de trabajo y el éxito que ha tenido en la consecución del objetivo de mejora de la rentabilidad financiera de sus empresas miembros.

Por lo que respecta a nuestro colegio, destacamos la celebración de la Jornada Profesional "Actualidad en Auditoría y Contabilidad" en la que el Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Enrique Rubio, analizó las últimas novedades respecto a la normalización contable en el marco europeo que afectan a todo el sector empresarial y a las instituciones españolas. En junio se celebró la Cena Anual de Economistas, en la que se entregaron los Eónomos de Plata y Bronce 2019, en reconocimiento a su fidelidad con el Colectivo y la profesión. En la Junta General Ordinaria del Colegio, se presentó la Memoria de Actividades del ejercicio 2018, el Delegado Especial de la AEAT de Murcia, Alfonso del Moral, ofreció la Conferencia "El Compliance Tributario" y se entregaron los Premios Economía y Empresa del Colegio, edición 2018. Por último, el Servicio de Estudios Económicos del Colegio presentó los resultados del 25º Barómetro del Colegio, y se presentó el estudio "Evolución de la percepción de los consumidores sobre la RSC en la Región de Murcia en la década 2008-2018". Como en otras ocasiones, el Colegio ha estado presente en la sociedad a través de diversos foros.

La información de interés para el Economista y lector en general, reseña de dos libros y las direcciones de Internet concluyen la edición del número 68. Esperando que sea de vuestro agrado, recibir un cordial saludo de todo el Consejo Editorial de la Revista y de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

# Análisis económico-financiero de la Empresa Familiar en la Región de Murcia 2015-2017: evolución y dinámica empresarial

Ángel Meroño Cerdán  
Antonio Duréndez Gómez-Guillamón  
Antonia Madrid Guijarro

Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum UM-UPCT

## 1. Introducción

Las empresas familiares constituyen el pilar fundamental de la economía privada de los países, siendo la palanca tractora en la creación de riqueza de las economías desarrolladas. Además, presentan unos rasgos característicos propios que las diferencian de las empresas no familiares en su desarrollo y planeación estratégica (Basu, 2004; Daily y Dollinger, 1993; Gudmundson et al., 1999).

Por su importancia, el artículo se centra en las empresas familiares de la Región de Murcia analizando la evolución y dinámica empresarial de estas empresas para el periodo 2015-2017. En concreto, se estudia la posición económico-financiera de las empresas familiares (EF) en términos comparativos con las empresas no familiares (ENF), así como la continuidad de las empresas familiares. Por ello, se comprueban los motivos de supervivencia y mortandad de las empresas familiares.

El estudio realizado por la Cátedra de Empresa Familiar Mare Nostrum permite dar continuidad al proyecto anterior "La Empresa Familiar en la Región de Murcia 2011-2015" (Meroño, Duréndez, & Madrid-Guijarro, 2017) y, así, continuar el estudio, análisis y diagnóstico sobre la naturaleza, características y comportamiento de las empresas familiares de la Región de Murcia, que constituyen el verdadero motor de generación de valor añadido bruto y empleo. Además, tal y como se demuestra en el trabajo las empresas familiares presentan una clara orientación a largo plazo al proteger los intereses del negocio y la familia aportando una mayor estabilidad a la economía.

El artículo queda organizado con un segundo apartado en el que se introduce el concepto de empresa familiar y la relevancia de las empresas familiares en la Región de Murcia, un tercer apartado con la metodología del estudio, un cuarto y quinto apartado con los resultados y, por último, las conclusiones obtenidas.

## 2. La Empresa Familiar en la Región de Murcia

Las empresas familiares son aquellas que se caracterizan por la implicación de la familia en el negocio, dando lugar a una cultura distintiva fruto de combinar los valores familiares y empresariales (Monreal et al., 2002). En este sentido, en la literatura previa se identifican como familiares aquellas empresas en la que existe una participación mayoritaria en el capital social, los miembros de la familia tienen una responsabilidad directa en la gestión de la empresa y, además, también hay una intención por la transmisión de la empresa a las siguientes generaciones (Sharma et al., 1997).

**Las empresas familiares constituyen el pilar fundamental de la economía privada de los países, siendo la palanca tractora en la creación de riqueza de las economías desarrolladas**

**Las empresas familiares son aquellas que se caracterizan por la implicación de la familia en el negocio, dando lugar a una cultura distintiva fruto de combinar los valores familiares y empresariales**

Además, esta particular combinación entre familia y empresa supone que también posean órganos de gobierno diferenciados de las empresas no familiares y su gestión pueda descansar junto con el Consejo de Administración y Junta General de Accionistas, en otros órganos específicos como son el Consejo de Familia y la Asamblea Familiar.

Como ya se ha señalado, en la Región de Murcia existe una abrumadora presencia de la empresa familiar (92,5%) superior al promedio español (88,8%) en el año 2015. El 93,1% de las microempresas murcianas son familiares (27.100), mientras que la media española es el 90% (Meroño, Duréndez, & Madrid-Guijarro, 2017). Mayores son las diferencias en la categoría no-micro, las 3.800 empresas familiares murcianas no-micro representan el 88,3% frente al 79,5% a nivel nacional. Esta composición empresarial se mantiene para el periodo 2015-2017. Estas estadísticas no hacen sino confirmar la importancia estratégica que tienen las empresas familiares para el desarrollo de la Región de Murcia.

### 3. Metodología

Uno de los problemas a los que se enfrenta la investigación sobre la empresa familiar es la determinación de una definición. En este estudio siguiendo las recomendaciones del Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar, consideramos el algoritmo propuesto por ellos que se basa en (1) la estructura de propiedad y (2) la participación de la familia en los órganos de gobierno para determinar si una empresa es familiar o no. Estos datos cualitativos, así como los datos de los estados financieros, proceden

**En la Región de Murcia existe una abrumadora presencia de la empresa familiar (92,5%) superior al promedio español (88,8%)**

de la base SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Este trabajo se centra en sociedades de capital, excluyendo de la muestra las micropymes debido a la falta de información sobre las mismas en la base de datos utilizada. Así, las empresas objeto de estudio son sociedades anónimas o limitadas que tienen más de 10 empleados. La recogida de datos se llevó a cabo a través de dos consultas (marzo 2017 y marzo 2019) a la base de datos SABI en dos momentos diferentes. La muestra utilizada en el análisis de este artículo está compuesta de 4.107 empresas de capital que suponen el 4,8% del total de empresas de la Región de Murcia según los cálculos del DIRCE. De estas empresas de la muestra el 78% se califican como empresas familiares en 2017. Su cambio de estado entre 2015 y 2017 se muestra en la tabla 1.

**Tabla 1. Cambios de estado entre 2015 y 2017**

	Frecuencia	%
<i>Continúan</i>		
EF_EF	1955	47,6
ENF_ENF	509	12,4
<i>Transforman</i>		
EF a ENF	50	1,2
ENF a EF	37	0,9
EF a micro	263	6,4
ENF a micro	52	1,3
micro a EF	438	10,7
micro a ENF	118	2,9
<i>Desaparecen</i>		
desaparece EF	467	11,4
desaparece ENF	158	3,8
<i>Creación</i>		
nueva EF	47	1,1
nueva ENF	13	0,3
<b>Total</b>	<b>4107</b>	<b>100</b>

Con los datos contables se analiza la posición económica y financiera de las empresas atendiendo a las medianas y distinguiendo entre empresas familiares y empresas no familiares. La Tabla 2 muestra la definición de los indicadores empleados.



**Tabla 2. Cuadro de Indicadores económico-financieros**

Dimensión	Indicador	Cálculo	Significado
<b>Estructura Financiera</b>	<i>Autonomía Financiera</i>	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Total Activo}}$	Autofinanciación
	<i>Endeudamiento a corto plazo</i>	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Dependencia de recursos ajenos a cp
	<i>Coste medio de los recursos ajenos</i>	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$	Coste de la financiación
	<i>Capacidad de Devolución de Deuda</i>	$\frac{\text{Resultado Ejercicio} + \text{Amortizaciones}}{\text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}}$	Capacidad de la empresa para hacer frente a todas las deudas con los recursos generados en un ejercicio
<b>Equilibrio</b>	<i>Ratio de Equilibrio Financiero (Capital Circulante)</i>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo}}$	Adecuación de la financiación utilizada y la inversión realizada
<b>Rendimiento</b>	<i>Rentabilidad económica</i>	$\frac{\text{BAII}}{\text{Total Activo}}$	Rentabilidad del activo independientemente de su financiación
	<i>Rentabilidad financiera</i>	$\frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$	Rentabilidad de los recursos propios
	<i>Productividad sobre personal</i>	$\frac{\text{Valor Añadido}}{\text{Número empleados}}$	Productividad

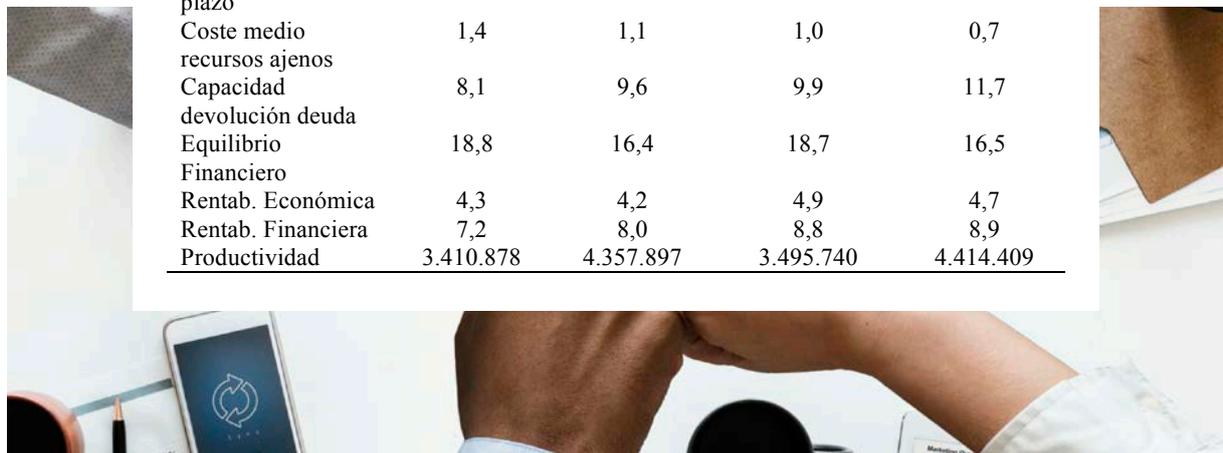
#### 4. Perfil económico-financiero

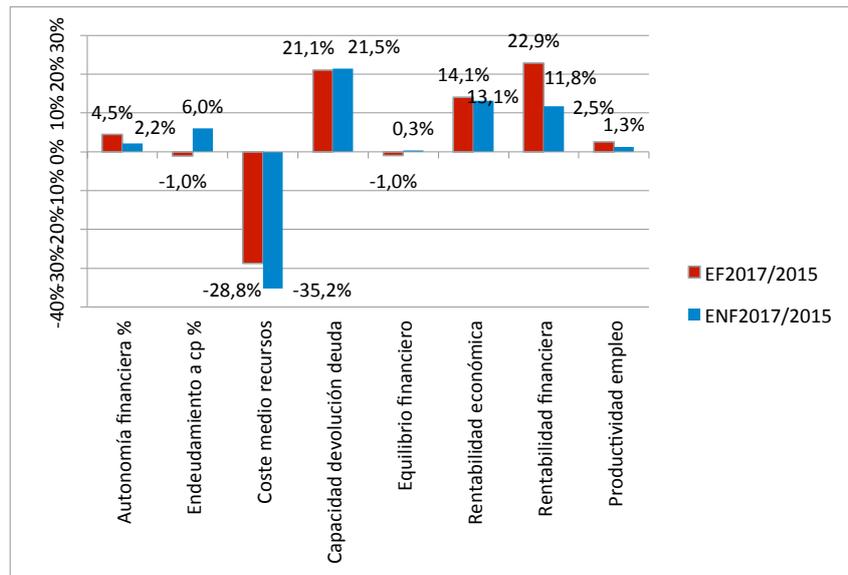
A continuación, se incluyen los resultados económico-financieros obtenidos en la comparativa entre empre-

sas familiares y no familiares en lo relativo a estructura financiera, equilibrio y rendimiento.

**Tabla 3. Indicadores Económico-Financiero 2015 y 2017**

Medianas	2015		2017	
	Empresa Familiar	Empresa No Familiar	Empresa Familiar	Empresa No Familiar
Autonomía financiera	37,7	40,3	39,4	41,1
Endeud. a corto plazo	42,1	38,7	41,6	41,0
Coste medio recursos ajenos	1,4	1,1	1,0	0,7
Capacidad devolución deuda	8,1	9,6	9,9	11,7
Equilibrio Financiero	18,8	16,4	18,7	16,5
Rentab. Económica	4,3	4,2	4,9	4,7
Rentab. Financiera	7,2	8,0	8,8	8,9
Productividad	3.410.878	4.357.897	3.495.740	4.414.409



**Gráfico 1. Variación en la posición económica-financiera 2015-2017**


### Estructura Financiera

La tabla 3 revela que la empresa familiar en el año 2015 estaba menos capitalizada (37,7%) frente a una empresa no familiar con el 40,3% de sus inversiones financiadas con recursos propios. Esta situación se mantiene en el año 2017, mostrando incrementos de la mediana de este ratio en ambos grupos. Este proceso de capitalización es más intensivo en el grupo de EF, puesto que el grupo aumenta su capitalización en casi dos puntos porcentuales (39,4%) (Gráfico 1). Los niveles de endeudamiento a corto plazo en el año 2015 son superiores en las EF frente a las ENF (42,1% vs 38,7%). Estos niveles se igualan en el año 2017 en torno al 41%. Esto supone un incremento de la dependencia de recursos ajenos a corto plazo en el grupo de ENF (Gráfico 1). El coste financiero que soportan las empresas por acudir a fuentes de financiación externas muestra que los niveles (medianas) para ambos grupos son muy parecidos (1,4% frente a 1,1% en las ENF). La capitalización que las empresas de ambos grupos, es decir el aumento de autonomía financiera, ha llevado a que este coste disminuya en el año 2017 (EF: 1% vs ENF: 0,7%). La capacidad de devolución de la deuda es una medida del riesgo financiero de la empresa. En el año 2015, la capacidad de devolución de la ENF (9,6%) está por encima de la sostenida por la EF (8,1%). Estas diferencias son debidas a la mayor capitalización de la ENF. Los niveles del año 2017 marcan una tendencia al alza en ambos tipos de empresas, manteniendo la diferencia inicial (EF: 9,9% vs ENF: 11,7%).

### Equilibrio Financiero

En el caso de las empresas familiares se observa un equilibrio financiero que se mantiene prácticamente invariable entre el año 2015 y 2017 (18,8% y 18,7%). Por su parte, las ENF tampoco varían notablemente su equilibrio financiero que toma un valor del 16,5% en 2017.

Estos valores son indicativos de un mejor equilibrio financiero de las EF frente a las ENF.

### Rentabilidad

En relación con la rentabilidad económica, se observa una tendencia de mejora en la posición de las EF (2015: 4,3%; 2017: 4,9%) y las ENF (2015: 4,2%; 2017: 4,7%).

La rentabilidad financiera de las EF está por debajo de las ENF para ambos ejercicios, lo que supone una desventaja por el menor rendimiento que se consigue de los fondos propios frente a las ENF. Adicionalmente, se aprecia una tendencia de mejora en la rentabilidad financiera de las EF (2015: 7,2%; 2017: 8,8%) que queda por encima del crecimiento de la rentabilidad financiera de las ENF (2015: 8,0%; 2017: 8,9%). Estos valores implican que las EF consiguen un rendimiento de 8,8 euros por cada 100 euros de financiación propia invertida en el ejercicio 2017.

Tanto las EF como las ENF muestran un leve incremento de la productividad de los recursos humanos del ejercicio 2015 al 2017. Los valores del ratio de productividad ponen de manifiesto que existe un importante diferencial de rendimiento por empleado a favor de las ENF, que muestran un valor de 4,4 millones de euros generados por empleado en 2017 frente al 3,4 millones de euros de los trabajadores de las EF. Por tanto, estos valores señalan un margen de mejora de la productividad de la fuerza laboral en el caso de la EF.

En el gráfico 1 se muestra la variación de la situación de la empresa familiar durante el periodo analizado considerando las tasas de variación de cada indicador. Se identifica una variación favorable en términos de autonomía financiera, capacidad de devolución de deuda, rentabilidad económica y financiera.



**DISTINTOS**  
DESDE SIEMPRE



**SOMOS DISTINTOS: SOMOS BANCA COOPERATIVA.**

**LIDERAR LA BANCA COOPERATIVA  
NUNCA HA SIDO UN OBJETIVO. SOLO EL RESULTADO.  
NOSOTROS LO LLAMAMOS ENERGÍA COOPERATIVA.**

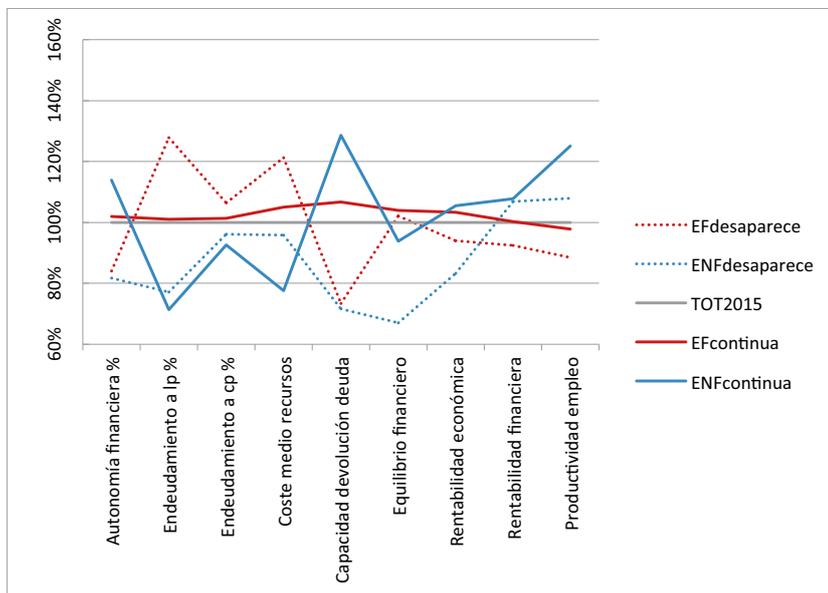
 **cajamar**  
CAJA RURAL

[www.grupocooperativocajamar.es](http://www.grupocooperativocajamar.es)

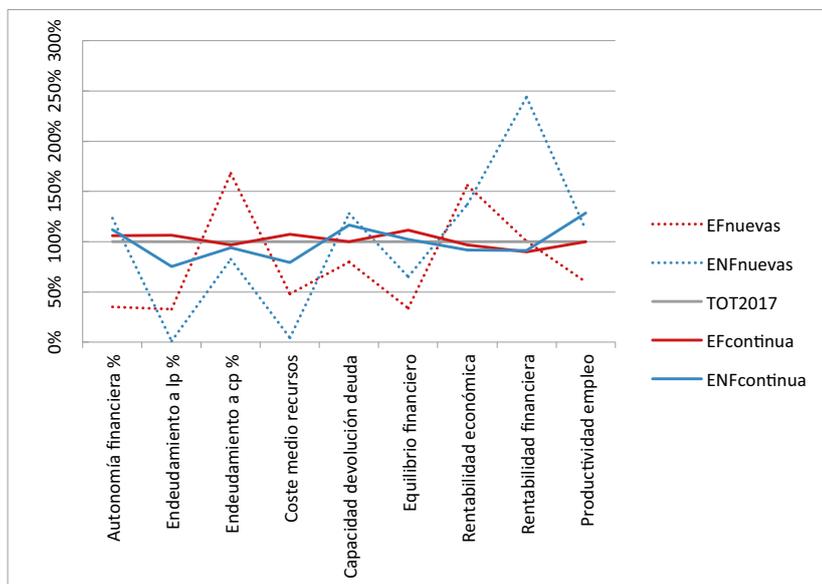
## 5. Características económico-financieras considerando la creación y destrucción de empresas

La comprensión de la dinámica empresarial es relevante de cara a identificar los factores que fortalecen la creación de empresas y los que conllevan al cierre de éstas. Es por ello que en este apartado nos centramos en identificar las medianas de los ratios considerando la creación y la desaparición de empresas y distinguiendo el carácter familiar (gráficos 2 y 3). Es necesario remarcar que estos resultados tienen importantes limitaciones debido a la escasa muestra en algunos grupos.

**Gráfico 2. Posición económica-financiera de empresas que desaparecen frente a continuistas**



**Gráfico 3. Posición económica-financiera de empresas que se crean frente a continuistas**



### Estructura Financiera

Respecto a las ENF que se crean durante este periodo, en 2017 muestran una mayor autofinanciación que las EF (49,1% vs 14%). Mientras que los niveles para las que desaparecen son parecidos para ambos grupos de interés (32,2 y 31,3%). El endeudamiento a corto plazo de las EF nuevas es del 70%. Este dato revela que la creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo, esta dependencia es claramente inferior en las ENF reduciéndose este porcentaje al 34,5%, porcentaje inferior al mantenido por las empresas de este tipo que continúan. Las empresas que desaparecen durante el periodo mantienen costes medios de la deuda superiores a los de sus homólogas que permanecen. Mientras que las empresas que se crean en este periodo muestran un coste del 0,4% para las EF.

En cuanto a la capacidad de devolución de la deuda de las ENF creadas destaca que sea incluso superior al de sus análogas que continúan (13% vs 11,8%). Este resultado muestra un riesgo financiero muy controlado en este tipo de empresas, esto es así dado la gran capitalización con la que estas empresas inician su andadura. Este nivel es claramente inferior en la EF de reciente creación (8,1%).

### Equilibrio Financiero

Con respecto a la desaparición, las EF muestran un mejor equilibrio financiero que las ENF. Esto significa que las ENF que desaparecen en 2015 están en peor situación financiera que sus equivalentes familiares. Sin embargo, entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan un mejor equilibrio financiero las ENF (11,7%) que las EF (6,1%), debido a la mayor dependencia de los recursos ajenos a corto plazo.

### Rentabilidad

Entre el grupo de empresas que desaparecen, las EF muestran una mejor rentabilidad económica que las ENF. Esto significa que las ENF que desaparecen en 2015 eran menos rentables que sus equivalentes familiares. Entre las empresas que se encuentran en el estado de nueva creación presentan una mejor rentabilidad económica las EF (7,6%) que las ENF (6,7%). En otras palabras, las empresas familiares nue-

**La creación de EF depende en gran medida de un elevado endeudamiento a corto plazo. Esta dependencia es claramente inferior en las ENF**

vas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus activos que las nuevas no familiares. Por otra parte, las ENF que desaparecen muestran una mejor productividad media por empleado que las EF. Las nuevas empresas presentan mejor productividad por empleado cuando son no familiares (4 mill €) que las familiares (2,1 mill €). En otras palabras, las empresas no familiares nuevas son capaces de sacar un mayor rendimiento de sus recursos humanos que las nuevas familiares.

## 6. Conclusiones

De los resultados del estudio se deriva que la evolución de los indicadores económico-financieros en el periodo 2015-2017 es positiva tanto para las empresas familiares como para las no familiares de la Región de Murcia, en particular, en lo referido a una disminución del coste de la financiación, al incremento de la capacidad de devolución de la deuda y a una mejoría tanto en la rentabilidad económica como en la financiera.

Adicionalmente, las empresas familiares se caracterizan por soportar mayores costes financieros, que pueden venir asociados al mayor esfuerzo y compromiso con el sostenimiento del empleo y del proyecto empresarial.

Respecto al comportamiento en relación con la creación y desaparición de las empresas familiares, los resultados ponen de manifiesto que los bajos niveles de autonomía financiera junto con el excesivo endeudamiento se convierten en las principales causas de mortalidad de las empresas familiares de la Región de Murcia.

En el caso de las empresas familiares de reciente creación, éstas se caracterizan por una excesiva dependencia del endeudamiento a corto plazo, por tener elevados costes financieros y por problemas de devolución de deuda.



**La evolución de los indicadores económico-financieros en el periodo 2015-2017 es positiva tanto para las empresas familiares como para las no familiares de la Región de Murcia, en particular, en lo referido a una disminución del coste de la financiación, al incremento de la capacidad de devolución de la deuda y a una mejoría tanto en la rentabilidad económica como en la financiera.**

Una importante recomendación que se deriva del estudio es la de establecer políticas que promocionen medidas para el aumento de tamaño de las empresas familiares, como pueden ser medidas de fomento de la reinversión de beneficios en la empresa que servirán para obtener fondos para crecer, permitiendo reducir el endeudamiento cuando es excesivo. Del mismo modo, se identifica la necesidad de tomar medidas que promuevan una mejora de la productividad de las empresas familiares.

## Referencias

- Basu, A. (2004). Entrepreneurial aspirations among family business owners, *Internacional Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 10 (1/2), 12-33.
- Daily, C.M. y Dollinger, M.J. (1993). Alternative methodologies for indentifying family versus nonfamily-managed businesses, *Journal of Small Business Management*, 31, 79-90.
- Gudmundson, D., Hartman, E.A. y Tower, C.B. (1999). Strategic orientation: differences between family and nonfamily firms, *Family Business Review*, 12 (1), 27-39.
- Meroño Cerdán, A., Duréndez, A. y Madrid Guijarro, A. (2017). La Empresa Familiar en la Región de Murcia. Consejo Económico y Social. Cesrm Cuadernos nº5.
- Monreal, J., Calvo-Flores, A., García, D., Meroño, A., Ortiz, P., and Sabater, R. (2002): La empresa familiar: realidad económica y cultura empresarial, Civitas, Madrid.
- Sharma, P., Chrisman, J. J., & Chua, J. H. (1997). Strategic management of the family business: Past research and future challenges. *Family Business Review*, 10 (1), 1-35.

# APLICA LA MEJOR ESTRATEGIA FISCAL EN CADA EMPRESA

Encuentra  
soluciones prácticas  
de directa aplicación



## NUEVO MEMENTO Impuesto sobre Sociedades 2019

AHORA 15% DTO.

~~148€~~ **125,80€**

OFERTA EXCLUSIVA ECONOMISTAS COLEGIADOS  
VÁLIDA HASTA EL 30 DE JUNIO 4% IVA NO INCLUIDO

En el Memento Impuesto sobre Sociedades 2018 se realiza un **análisis exhaustivo y rigurosamente actualizado de todos los aspectos del impuesto** (ámbito de aplicación, base imponible, periodo impositivo y devengo...), así como de su **gestión** (pagos a cuenta, liquidaciones, ingresos, obligaciones contables y registrales, infracciones, sanciones, etc.).

En él se abordan los distintos **regímenes especiales** del impuesto a los que puede estar sujeta una sociedad, ya sea por su objeto social, por el volumen de sus operaciones o por su proyección internacional.

### Sumario

➤ 1.925 PÁGS. APROX.

#### PARTE I. ÁMBITO DE APLICACIÓN

Ámbito de aplicación

#### PARTE II. BASE IMPONIBLE

Base imponible

Ingresos y gastos

Amortizaciones

Correcciones de valor y provisiones

Reglas de valoración

Rentas exentas de origen interno y extranjero: dividendos y plusvalías

Diferimiento de rentas

Reducciones en base imponible

Compensación de bases imponibles

negativas

#### PARTE III. DEUDA TRIBUTARIA

Tipos de gravamen y cuota

Bonificaciones

Deducción para evitar la doble imposición interna

Deducción para evitar la doble imposición internacional

Deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades

#### PARTE IV. GESTIÓN

Pagos a cuenta

Liquidación y otras obligaciones formales

#### PARTE V. RÉGIMENES TRIBUTARIOS ESPECIALES

Agrupaciones de interés económico

Uniones temporales de empresas

Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas

Sociedades y fondos de capital riesgo.

Sociedades de desarrollo industrial regional

Instituciones de inversión colectiva

Transparencia fiscal

Sociedades patrimoniales

Régimen de consolidación fiscal

Fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores

Minería

Investigación y explotación de hidrocarburos

Empresas de reducida dimensión

Contratos de arrendamiento financiero

Entidades de tenencia de valores extranjeros

Entidades parcialmente exentas

Comunidades titulares de montes vecinales en mano común

Entidades navieras en función del tonelaje

Entidades deportivas

Sociedades cooperativas

Entidades sin fines lucrativos e incentivos al mecenazgo

Otros regímenes especiales

#### PARTE VI. CONTABILIDAD

Contabilización del impuesto sobre el beneficio empresarial

ADQUIÉRELO AHORA LLAMANDO AL 91 210 80 00

\* Cita el código promocional 17984 para beneficiarte del descuento al adquirir esta obra.

# Aspectos más relevantes del próximo cambio del PGC

**Gregorio Labatut Serer**

Profesor Titular de Contabilidad de la Universidad de Valencia

<http://gregorio-labatut.blogspot.com/>

## 1. Introducción

Está previsto que a partir del 1 de enero de 2020 se modifique, una vez más, el Plan General de Contabilidad. A estos efectos el ICAC ha publicado dos normas:

- Proyecto de Real Decreto por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre; las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre; y las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos aprobadas por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre.

<http://www.icac.minhafp.es/documentos/TextoReformaPGC%20tr%C3%A1miteaudiencia.pdf>

- Proyecto de Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios.

<http://www.icac.minhafp.es/documentos/RICACAudienciapublica.pdf>

Con estas dos normas, se modificará el Plan General de Contabilidad, con el fin de adaptar la normativa española a los contenidos de las nuevas Normas de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea: NIIF-UE 9 Instrumentos financieros y NIIF-UE 15 Reconocimiento de ingresos. Esto producirá cambios importantes principalmente en dos normas contables del PGC:

- Norma de registro y valoración 9ª. "Instrumentos financieros" y
- Norma de registro y valoración 14ª. "Ingresos por

**Está previsto que a partir del 1 de enero de 2020 se modifique, una vez más, el Plan General de Contabilidad.**

ventas y prestación de servicios", así como en la información a incluir en la memoria sobre estas transacciones.

No obstante, sólo se va a modificar el PGC, ya que el ICAC ha adoptado la decisión de no modificar los criterios de reconocimiento y valoración en materia de instrumentos financieros y reconocimiento de ingresos del Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas empresas. De este modo, se va a producir diferencias más significativas en la contabilización si se utiliza uno y otro plan contable.

Está previsto que la aplicación de estas modificaciones se realice en las primeras cuentas anuales de los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2020, aunque hay que decir, que dado las fechas en las que nos encontramos y que las normas de modificación son proyectos, mucha prisa se debe dar el legislador para poder cumplir la fecha prevista de aplicación.

Vamos a estudiar los cambios más fundamentales en estas dos normas que se van a modificar del PGC.

## 2. Repercusiones en la Norma de Registro y Valoración 9ª. Instrumentos financieros.

En cuanto a la modificación de la Norma de Registro y Valoración 9 "Instrumentos financieros", lo más importante es que se producirá una simplificación en cuanto a la clasificación de las carteras, pues desaparece la

cartera de disponibles para la venta. De este modo, se ha considerado apropiado reducir a tres el número de carteras para catalogar los activos financieros en función de la gestión o modelo de negocio de la empresa:

- Activos financieros coste amortizado,
- Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias, y
- Activos financieros a coste.

También con esta nueva tipología, desaparece la categoría de “Préstamos y partidas a cobrar” e “Inversiones mantenidas hasta el vencimiento” (valores cotizados con una fecha de vencimiento fijada, cobros de cuantía determinada o determinable y que la empresa mantenía con la intención efectiva y la capacidad de conservarlos hasta su vencimiento). No obstante, la mayoría de los activos clasificados en ambos grupos se reclasificarán a la cartera de “activos financieros a coste amortizado” en la medida que la empresa los mantenga con el objetivo de percibir los flujos de efectivo derivados de la ejecución del contrato.

Las categorías de “Activos financieros mantenidos para negociar” y “Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias” se agruparán e integrarán en la nueva categoría de “Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias”.

A continuación, vamos a reproducir un cuadro con las distintas categorías de activos financieros que había hasta ahora, y las nuevas categorías que se producirán con la reforma (tabla 1).

Los activos financieros a coste se utilizarán para contabilizar en las cuentas anuales individuales las inversiones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas. Además, también se incluirán en esta cartera los instrumentos de patrimonio para los que no pueda obtenerse una estimación fiable de su valor razonable, así

**Las categorías de “Activos financieros mantenidos para negociar” y “Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias” se agruparán e integrarán en la nueva categoría de “Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias”.**

como otras inversiones de naturaleza similar como las cuentas en participación o los préstamos participativos con retribución contingente.

Las inversiones incluidas en esta categoría se valorarán inicialmente al coste, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

No obstante, si existiera una inversión anterior a su calificación como empresa del grupo, multigrupo o asociada, se considerará como coste de dicha inversión el valor contable que debiera tener inmediatamente antes de que la empresa pase a realizar este cambio de calificación. Por ejemplo, supongamos que una empresa tiene unas inversiones financieras que califica en un primer lugar como Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias. Su coste de adquisición fue de 400.000 euros, pero tras poseer estas inversiones en su patrimonio un periodo de tiem-

**Tabla 1**

CATEGORIAS ACTUALES	NUEVAS CATEGORIAS	Reclasificación a
Préstamos y partidas a cobrar	Activos financieros a coste amortizado	Activos financieros a coste amortizado
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento		Activos financieros a coste amortizado
Activos financieros mantenidos para negociar.	Activos financieros a valor razonable con cambios en P y G.	Activos financieros a valor razonable con cambios en P y G.
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.		Activos financieros a valor razonable con cambios en P y G.
Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas.	Activos financieros al coste	Activos financieros al coste
Activos financieros disponibles para la venta.		Activos financieros a valor razonable con cambios en P y G.

po, y por aplicación del valor razonable su valoración actual es de 700.000 euros. Pues bien, supongamos que en ese momento, se realizan inversiones adicionales y esta inversión se convierte en inversiones en empresas del grupo, multigrupo o asociadas, el valor por el que se traspasarán en ese momento estos activos de la categoría de Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias, a la categoría de activos financieros al coste será de 700.000 euros.

Los instrumentos de patrimonio incluidos en esta categoría se valorarán por su coste, menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro.

Cuando deba asignarse valor a estos activos por baja del balance u otro motivo, se aplicará el método del coste medio ponderado por grupos homogéneos, entendiéndose por éstos los valores que tienen iguales derechos.

Con respecto al cálculo de los posibles deterioros, no se ha producido cambio sustancial con respecto al criterio establecido hasta ahora, ya que se indica que al menos al cierre del ejercicio, deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor en libros de una inversión no será recuperable.

El importe de la corrección valorativa será la diferencia entre su valor en libros y el importe recuperable, entendido éste como el mayor importe entre su:

- valor razonable menos los costes de venta y
- el valor actual de los flujos de efectivo futuros derivados de la inversión, que para el caso de instrumentos de patrimonio se calcularán, bien mediante la estimación de los flujos de caja que se espera recibir como consecuencia del reparto de dividendos que se realizará la empresa participada y de la enajenación, o baja en cuentas de la inversión en la misma, obtenidos mediante estimación.

Salvo mejor evidencia del importe recuperable de las inversiones en instrumentos de patrimonio, la estimación de la pérdida por deterioro de esta clase de activos se calculará en función del patrimonio neto de la entidad participada y de las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración, netas del efecto impositivo.

Por ejemplo, supongamos que tenemos una inversión calificada como de activos financieros al coste que representaba el 25 % de participación en la Sociedad S, cuyo coste de adquisición fue de 350.000 euros. Al cierre del ejercicio el patrimonio neto de la sociedad S ascendía a 1.000.000 euros (no existían plusvalías tácitas en el momento de la adquisición).

Obviamente con estos datos la inversión está deteriorada en 100.000 euros (250.000 – 350.000).

**Las repercusiones más significativas se producirán al reclasificar la cartera de “activos financieros disponibles para la venta”, cuya diferencia de valoración se encuentran reflejadas en el patrimonio neto, y se conviertan en la categoría de “Activos financieros con cambios en la cuenta de Pérdidas y Ganancias”**

En cuanto a los activos financieros a coste amortizado, fundamentalmente se mantiene el mismo concepto que había anteriormente sobre los activos calificados en esta cartera. Sin embargo, en la mayoría de los casos, tanto los préstamos y partidas a cobrar como las inversiones mantenidas hasta el vencimiento, se deberán reclasificar en la nueva categoría “Coste amortizado” en la medida que la empresa los mantenga con el objetivo de percibir los flujos de efectivo derivados de la ejecución del contrato, y den lugar a percibir en fechas especificadas, los cobros de principal e intereses.

Por ello, en principio, esta medida no debería suponer un cambio en el criterio de registro y valoración aplicable a estos activos financieros que seguirán valorados al coste amortizado.

En cuanto a la cartera de Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias, esta categoría agrupará tanto a los “Activos financieros mantenidos para negociar” como “Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias” y también a los “Activos financieros disponibles para la venta”.

En consecuencia, las repercusiones más significativas se producirán al reclasificar la cartera de “activos financieros disponibles para la venta”, cuya diferencia de valoración se encuentran reflejadas en el patrimonio neto, y se conviertan en la categoría de “Activos financieros con cambios en la cuenta de Pérdidas y Ganancias”.

A estos efectos en el cuadro de cuentas se eliminan las siguientes partidas, entre otras:

1. Se elimina la cuenta 133. “Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta”, del subgrupo 13. Subvenciones, Donaciones y ajustes por cambios de valor.

2. La cuenta 6632. "Pérdidas de disponibles para la venta" pasa a denominarse 6632. "Pérdidas de otros instrumentos financieros".
3. La cuenta 7632. "Beneficios de disponibles para la venta" pasa a denominarse 7632. "Beneficios de otros instrumentos financieros".
4. Se elimina el subgrupo 80. Gastos financieros por valoración de activos y pasivos y 89. Gastos de participaciones en empresas del grupo o asociadas con ajustes valorativos positivos previos.
5. Se elimina el subgrupo 90. Ingresos financieros por valoración de activos y pasivos y 99. Ingresos de participaciones en el patrimonio de empresas del grupo o asociadas con ajustes valorativos negativos previos.

Al traspasar los activos clasificados como disponibles para la venta a activos con cambios en pérdidas y ganancias, los ajustes por cambios de valor acumulados en el patrimonio neto relacionados con activos financieros disponibles para la venta, se reclasificarán al inicio del ejercicio a una cuenta de reservas.

A estos efectos, el traspaso se realizará en la fecha de primera aplicación sobre la base de los hechos y circunstancias existentes en esa fecha.

En cuanto a los efectos fiscales, lo más seguro es que los tenga, y si se trata de un abono a cuentas de reservas habrá que tributar por ello. Por lo menos en la adaptación de la Circular 4/2017 del Banco de España para entidades financieras, así se produjo, permitiendo mediante una transitoria el pago en tres años.

También, dentro de las medidas aprobadas para simplificar el tratamiento contable de los instrumentos financieros hay que referirse a los instrumentos financieros híbridos. En primer lugar, se elimina el requerimiento de identificar y separar los derivados implícitos en un contrato principal que sea un activo financiero, y a partir de ahora se valorarán:

- a coste amortizado si sus características económicas son coherentes con un acuerdo básico de préstamo, o
- a valor razonable en caso contrario, o
- a coste, en el caso de que el valor razonable no pueda estimarse de manera fiable.

Con respecto a la contabilidad de las coberturas contables, se introduce una mayor flexibilidad en los requisitos a cumplir; para ello, se incrementan los posibles instrumentos de cobertura y partidas cubiertas aptos para la designación, y se suprimen los umbrales del análisis cuantitativo acerca de la eficacia retroactiva de la cobertura de tal modo que para calificar una cobertura de eficaz bastará con aportar un informe cualitativo.

### 3. Repercusiones en la Norma de Registro y Valoración 14ª del PGC. Reconocimiento de Ingresos

En relación al cambio que se producirá en la NRV 14ª ingresos por ventas y prestaciones de servicios, muchas de las precisiones que introduce la NIIF-UE 15 ya habían sido tratadas en las interpretaciones publicadas por el ICAC mediante resolución y consultas; a modo de ejemplo se puede mencionar la obligación que tiene la empresa de identificar el conjunto de transacciones incluidas en un sólo acuerdo a cambio de una sola contraprestación, que debe asignarse a cada una de ellas en función de su valor razonable relativo para poder así reconocer el ingreso derivado de cada componente del acuerdo en función de los criterios generales establecidos para las entregas de bienes (transferencia de riesgos y ventajas) y prestación de servicios (porcentaje de realización).

En esta línea, se reforma la NRV 14ª, asumiendo la metodología elaborada a nivel internacional por la NIIF-UE 15 Reconocimiento de ingresos, incorporando en el Plan General de Contabilidad el principio básico consistente en reconocer los ingresos cuando se produzca la transferencia del control de los bienes o servicios comprometidos con el cliente y por el importe que se espera recibir de este último, a partir de un proceso secuencial de etapas, y que ha sido desarrollado por el proyecto de resolución del ICAC sobre reconocimiento de ingresos.

De este modo, para aplicar este criterio fundamental de registro contable de ingresos, la empresa seguirá un proceso completo que consta de las siguientes etapas sucesivas:

- a) Identificar el contrato (o contratos) con el cliente, entendido como un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles para las mismas.
- b) Identificar la obligación u obligaciones a cumplir en el contrato, representativas de los compromisos de transferir bienes o prestar servicios a un cliente.



- c) Determinar el precio de la transacción o contraprestación del contrato a la que la empresa espera tener derecho a cambio de la transferencia de bienes o de la prestación de servicios comprometida con el cliente.
- d) Asignar el precio de la transacción a las obligaciones a cumplir, que deberá realizarse en función de los precios de venta individuales de cada bien o servicio distinto que se hayan comprometido en el contrato, o bien, en su caso, siguiendo una estimación del precio de venta cuando el mismo no sea observable de modo independiente.
- e) Reconocer el ingreso por actividades ordinarias cuando (a medida que) la empresa cumple una obligación comprometida mediante la transferencia de un bien o la prestación de un servicio; cumplimiento que tiene lugar cuando el cliente obtiene el control de ese bien o servicio, de forma que el importe del ingreso de actividades ordinarias reconocido será el importe asignado a la obligación contractual satisfecha.

La empresa revisará y, si es necesario, modificará las estimaciones del ingreso a reconocer, a medida que cumple con el compromiso asumido.

Cuando existan dudas relativas al cobro del derecho

de crédito previamente reconocido como ingresos por venta o prestación de servicios, la pérdida por deterioro se registrará como un gasto por corrección de valor por deterioro y no como un menor ingreso.

El cambio que se producirá en la norma de reconocimiento de ingresos es profundo y para ello, el ICAC lo ha desarrollado en Proyecto de Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios; cuyo tratamiento debería dar lugar a un trabajo específico sobre ello. No obstante, vamos a ver un pequeño caso práctico.

#### **Caso práctico 1:**

Supongamos que al cierre del ejercicio las ventas realizadas por la empresa ascendían a 100.000 euros. Estas ventas se realizaron entregando un vale descuento del 30% para las próximas ventas que se realicen durante los tres primeros meses del año siguiente. La empresa estima que el 60 % de clientes usaran el vale descuento, y también se estima que el total de productos que adquirirán ascendería a 50.000 euros.

## SU DESPACHO TAMBIÉN TIENE HORARIOS

Solucione para siempre un problema para su despacho, **a coste cero**

Registre su horario en nuestra aplicación web mediante:

- Código de barras,
- Tarjetas de identificación,
- Llaveros..., o desde cualquier navegador.

**NCS Clock** es una aplicación integrada en **NCS Asesor**, nuestra suite para despachos profesionales.

**NCS Clock** es totalmente gratuita para colegiados del Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia.





Supongamos que el año que viene las ventas con descuento por los vales ascienden a 60.000 euros.

### Solución:

Veamos las etapas a seguir:

a) Identificar el contrato (o contratos) con el cliente, entendido como un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles para las mismas. En este caso, el contrato estriba en los productos vendidos por un lado y por otro los vales descuento entregados a los clientes.

b) Identificar la obligación u obligaciones a cumplir en el contrato, representativas de los compromisos de transferir bienes o prestar servicios a un cliente. En nuestro caso, tenemos dos obligaciones de cumplimiento:

- Entrega de los productos vendidos en el año.
- Entrega de los vales descuentos para efectuar las compras el año siguiente.

c) Determinar el precio de la transacción o contraprestación del contrato a la que la empresa espera tener derecho a cambio de la transferencia de bienes o de la prestación de servicios comprometida con el cliente. En nuestro caso, sería la siguiente:

- Valor de la disminución de precio para el año siguiente:  $30\% \times 60\% \times 50.000 = 9.000$  euros.
- Valor de las ventas de este año: 100.000 euros.
- TOTAL:  $9.000 + 100.000 = 109.000$  euros.

d) Asignar el precio de la transacción a las obligaciones a cumplir, que deberá realizarse en función de los precios de venta individuales de cada bien o servicio distinto que se hayan comprometido en el contrato, o bien, en su caso, siguiendo una estimación del precio de venta cuando el mismo no sea observable de modo independiente. En nuestro caso, se realizará de forma proporcional:

- Importe de las ventas del año que se cierra:  $100.000 \times 100.000/109.000 = 91.743,12$  euros.
- Importe de las ventas del próximo año:  $10.000 \times 9.000/109.000 = 8.256,88$  euros.

e) Reconocer el ingreso por actividades ordinarias cuando (a medida que) la empresa cumple una obligación comprometida mediante la transferencia de un bien o la prestación de un servicio; cumplimiento que tiene lugar cuando el cliente obtiene el control de ese bien o servicio, de forma que el importe del ingreso de actividades ordinarias reconocido será el importe asignado a la obligación contractual satisfecha.

- Ingresos del año que se cierra: 91.743,12 euros.
- Ingresos del año siguiente y anticipos en el año que se cierra: 8.256,88 euros.

Registro contable en el año que se cierra:

1. Por el registro de las ventas realizadas.

121.000	Cientes o Tesorería	(700) Ventas de productos (477) Hacienda Pública, Iva repercutido	100.000 21.000
---------	---------------------	--	-------------------

2. Ajuste contable por los vales descuentos que están pendientes al cierre del ejercicio:

8.256,88	(700) Ventas de productos	(438) Anticipos de clientes	8.256,88
----------	---------------------------	-----------------------------	----------

Registro en el año siguiente:

1. Cuando se realicen las ventas el año siguiente será normalmente por el importe neto, con el descuento incluido:  
 $60.000 \text{ euros} \times 30\% = 18.000 \text{ euros}$ . Con lo que las ventas netas con descuento ascienden a  $60.000 - 18.000 = 42.000$  euros.

50.820	Cientes o Tesorería	(700) Ventas de productos (477) Hacienda Pública, Iva repercutido	42.000 8.820
--------	---------------------	--	-----------------

2. Por la regularización de los anticipos del año anterior:

8.256,88	(438) Anticipos de clientes	(700) Ventas de productos	8.256,88
----------	-----------------------------	---------------------------	----------

De esta forma los anticipos estimados el año anterior se aplican a las ventas realizadas con descuento en este año en el que se realizan.



gestión  
REVISTA DE ECONOMÍA

68

ENE. - JUN. 2019

# nuestro collegio

# NUESTRO COLEGIO

## JORNADA PROFESIONAL CON EL PRESIDENTE DEL ICAC, ENRIQUE RUBIO HERRERA

Un importante número de profesionales ha participado en esta Jornada organizada bajo el título "Actualidad en Auditoría y Contabilidad"



**Enrique Rubio**, Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, analizó en Murcia el pasado 7 de junio las últimas novedades respecto a la normalización contable en el marco europeo que afectan a todo el sector empresarial y a las instituciones españolas.

El Decano, **Ramón Madrid**, que moderó el debate posterior, manifestó su satisfacción porque expertos con alta responsabilidad en los organismos autónomos

como el ICAC desgranen para nuestros profesionales las novedades que tanto afectan al tejido empresarial, facilitando además el NETWORKING de los colegiados.

Aprovechando su presencia en Murcia, **Enrique Rubio** firmó en el **Libro de Honor del Colegio** destacando la valiosa contribución que desde nuestra Corporación se realiza para afianzar y mejorar el ejercicio de la profesión contable y de auditoría.



## CENA ANUAL DE ECONOMISTAS

Se entregaron los **Ecónomos de Plata y Bronce 2019** a los compañeros que cumple **25 y 15 años** en el Colegio, en reconocimiento a su fidelidad con el Colectivo y la profesión.



El 20 de junio de 2019 tuvo lugar la **Cena Anual de los Economistas Murcianos**, un encuentro que cada año cuenta con más asistencia de compañeros y amigos de profesión.

En esta edición contamos con la asistencia del Consejero de Hacienda en funciones, **Fernando de la Cierva**, quién junto con el decano, **Ramón Madrid**, entregaron los reconocimientos a los economistas de la Región de Murcia que desempeñan su labor en todos los sectores productivos de la Comunidad Autónoma.

Destacar la asistencia del Decano del Colegio de Economistas de Alicante, **Francisco Menarguez**, a quien

se le hizo entrega del **Ecónomo Institucional del Colegio** con motivo del 40º Aniversario de la Corporación Alicantina.

Una velada festiva donde además el **mago y mentalista, Nacho Fenollar** amenizó a los asistentes durante el coctel y la cena, finalizando la jornada con un concierto a cargo del grupo murciano, **El Sótano del Dr.**



# PREMIOS “ECONOMÍA Y EMPRESA” DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA, EDICIÓN 2018

## Categoría PREMIO TRABAJO FIN DE GRADO



### Resumen del mejor TFG de Marketing de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, premiado en esta edición

**Autor:** Jorge Romero Clemente

**Tutor:** Pedro Jesús Cuestas Díaz.

## La influencia de Instagram en el comportamiento de compra de los consumidores

Durante los últimos años se ha ido produciendo un incremento de la relevancia y la influencia en determinados segmentos de consumidores de las personas más influyentes en las redes sociales, también denominados *Influencers*. Este trabajo estudia la manera en la que los seguidores de estos *influencers* se ven afectados o influenciados en su comportamiento de compra por éstos. Para la investigación nos centramos en los *influencers* de una red social concreta, llamada Instagram. Las personas influyentes de esta red social se denominan *instagramers*.

Al uso de *influencers* por parte de las empresas en el ámbito de la publicidad online se le denomina *Marketing de Influencers*. Decimos que una empresa o marca está utilizando este tipo de publicidad online cuando utiliza la imagen de una persona con un gran poder de persuasión y con una gran cantidad de seguidores, con el objetivo de dar a conocer su producto y con ello aumentar la notoriedad y producir un incremento en las ventas.

Para obtener conclusiones y realizar recomendaciones para el uso de *Instagramers* hemos realizado un estudio empírico a partir de una muestra válida de 83 individuos que tiene como objetivo principal analizar el comportamiento de compra de los usuarios de Instagram y como objetivos secundarios conocer el perfil socio-demográfico de las personas que siguen a *Instagramers*, conocer el grado de influencia de los *Instagramers* sobre sus seguidores en el momento de toma de decisiones y de compra de un producto, analizar

el comportamiento de los usuarios de Instagram en el proceso de compra de un producto y conocer la opinión acerca de los *Instagramers*.

Para ello se han realizado dos modelos diferentes: en el primer modelo se estudia el poder de influencia que ejercen las diferentes variables sobre la intención de compra, mientras que el segundo modelo se realiza sobre el poder de las distintas variables sobre la actitud hacia el contenido.

Los resultados del primer modelo ponen de manifiesto la importancia de una percepción favorable acerca del *instagramer*, de la percepción sobre las publicaciones, así como del *ewom* (boca a oído electrónico). Estas variables a pesar de ser importantes disponen de distintos grados de influencia sobre la intención de compra. En general conforme los seguidores de los *instagramers* dispongan de una opinión positiva de ellos y el boca a oído electrónico sea favorable, los consumidores tendrán una mayor probabilidad de comprar el producto que muestran los *Instagramers* en sus publicaciones.

En el segundo modelo realizado se analiza la importancia que tiene el género de las personas y la susceptibilidad a la influencia interpersonal en la actitud que los individuos tienen hacia el contenido de las publicaciones. En primer lugar se puede observar como existe un efecto positivo entre la susceptibilidad a la influencia interpersonal y la actitud hacia el contenido. Las personas tienden a buscar información de otras personas, previamente a las decisiones de compra. Este tipo de

influencia es consecuencia de la necesidad de los individuos de encajar en determinados grupos sociales. Por otro lado encontramos como la variable género influye en la actitud que se tiene hacia el contenido de las publicaciones realizadas en Instagram: el grupo valorado cómo 0 (mujeres) presenta una actitud más positiva que el grupo valorado previamente como 1 (hombres). En último lugar se concluye que cuando los individuos comienzan a seguir a un determinado *instagramer* lo hacen motivados por una serie de objetivos, como puede ser para obtener información acerca de productos, para tomar mejores decisiones, es decir, afecta a la percepción del contenido.

Tomando en consideración los resultados obtenidos, se exponen las implicaciones de estos resultados para la gestión, es decir, como afectan a una empresa que tenga presencia en *Instagram* y que quiera mejorar el rendimiento de su actividad en esta red. En primer lugar, la empresa debe de conocer cuál es el intervalo de edad de sus compradores, debido a que en función de la edad de estos se verán atraídos por un tipo u otro de *instagramer*. Las empresas a la hora de decidir hacia que público dirigirse con el uso de *Instagramers* deberían centrarse el público femenino, debido a que son las que más se sienten atraídas por este tipo de personas, pero no vale todo tipo de *Instagramer*, el perfil de él o ella debe ser afín al público objetivo de la empresa, de lo contrario, una elección errónea será perjudicial y no se obtendrán los resultados deseados.

Incentivar el *ewom* por parte de la empresa es una actividad que generará resultados positivos; a través de Instagram se puede aumentar el *ewom* mediante los

“comentarios” y los “me gusta” de las publicaciones. En los “comentarios” la tendencia es mencionar a uno o varios amigos con el objetivo de que ellos también observen el contenido de la publicación, y a través de los “me gusta” de los seguidores permitirá a sus amigos visualizar su actividad y con ello se producen recomendaciones en línea. Esta actividad genera una actitud positiva hacia las publicaciones; por ello una empresa debería cuidar mucho el contenido de sus publicaciones, pues deben de ser atractivas para sus seguidores, debido a que es la atracción la que genera una actitud positiva. Esta red ofrece una gran ventaja como es la posibilidad de ir probando diferentes estrategias en sus publicaciones.

Respecto al uso de *instagramers* en publicidad online, recomendaría utilizarlo para ayudar a la venta de productos; el uso de esta estrategia tiene repercusión positiva en los productos anunciados por ellos. A pesar de tener efectos positivos sobre los productos, recomendaría su uso para productos con un mayor precio dentro de la marca o empresa, esto se debe a que las personas están dispuestas a pagar un precio mayor por un producto que haya sido llevado por su *instagramer*..

En definitiva, la investigación muestra cómo una percepción favorable acerca del *instagramer*, la percepción sobre las publicaciones y el boca-oído electrónico (e-wom) genera efectos positivos sobre la intención de compra por parte de los consumidores. Respecto a la actitud del seguidor hacia el contenido de las publicaciones en Instagram, encontramos que existen diferencias por género y por la importancia que tiene para el seguidor la opinión de los demás sobre él mismo. ■

## El Colegio en la Redes Sociales



**economistas**  
Colegio Oficial de la Región de Murcia



<https://www.facebook.com/Colegio-Oficial-de-Economistas-de-la-Region-de-Murcia>



<https://twitter.com/economistasrm>



<https://www.linkedin.com/company/colegio-de-economistas-de-la-region-de-murcia/>



<https://www.youtube.com/user/EconomistasMurcia/live>

# EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD



**Ciclo de Charlas de Educación Financiera.** Charla "¿Para qué sirve el Marketing?". Ponente: **Pedro Juan Martín**, Profesor Universidad de Murcia. Enero '19.



**Economistas Contables EC-CGE.** Reunión Consejo Directivo. **Marcos Antón, Esther Ortiz y José Vidal.** Madrid, enero '19.



**Consejo General Economistas.** Presentación de las conclusiones del **Encuentro sobre "La inversión, financiación y gestión de infraestructuras de transporte"**, con la participación de **Pedro Saura**, Secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda. Madrid, enero '19.

## CONVENIOS



**Convenio con JESÚS ABANDONADO.** Firmado por el Presidente del Patronado de la Fundación, **José Moreno**, con el objeto de emprender iniciativas que ayuden a paliar las necesidades de las personas en riesgo de exclusión o en riesgo de estarlo. Enero '19.



**Convenio con la Federación de Junior Empresas de la Región de Murcia FEJERM.** Firmado por su Presidente, **Francisco Martínez**, establece las bases que sirvan de cauce al desarrollo de acciones conjuntas que acerquen la realidad empresarial al entorno universitario y fomenten la cultura emprendedora. Enero '19.

## SERVICIO DE ESTUDIOS ECONOMICOS SEE



**25º Barómetro del Colegio.** Presentación del Informe de Coyuntura del Servicio de Estudios Económicos, publicación semestral patrocinada por el Banco de Sabadell. En este número se valora, entre otros aspectos socio económicos, la subida del Salario Mínimo Interprofesional. Enero '19.



**Desayunos Profesionales.** "Criterios de Inversión y Status Quo del Venture Capital Tecnológico y las Startups en España". **Modera: Juan María Soler**, Representante del Colegio en EAFI Consejo General. Febrero '19.



**I Foro Fiscal La Verdad y CARM** “Actualidad Fiscal e Innovaciones”. Ponentes: Ramón Madrid, M<sup>a</sup> José Portillo y Francisco Sanchez, entre otros. Febrero `19.



El Colegio Montepinar recibe el **2º Premio Nacional del Programa PIDE**, a la iniciativa social más emprendedora. Febrero `19.

## 3ER CONGRESO PROFESIONAL DEL MEDITERRÁNEO



Murcia reúne en esta edición a algunos de los mayores expertos del país para analizar la insolvencia y sociedades mercantiles. El encuentro tuvo lugar en el Auditorio Víctor Villegas los días 14 y 15 de febrero, contando con miembros del Consejo General del Poder Judicial, Audiencia Nacional, inspectores de AEAT, jueces de lo Mercantil y economistas de toda España.

Organizado por los Colegios de Economistas de Murcia, Alicante, Castellón y Valencia; y de Abogados de Murcia y Alicante, se trataron temas tan importantes como el blanqueo de capitales; cuestiones concursales y societarias; tribunales, contratación bancaria y cláusulas hipotecarias, etc. Febrero `19.



**DIFUSION CULTURA FINANCIERA.** Cine Fórum “La Economía a Debate”, proyección “**Betting on Zero**” y Ciclo Charlas de Educación Financiera. Charla “**Creatividad: Motor de la Innovación**”. Febrero `19.



**Informe de Competitividad Regional en España. Cantabria.** Presentado en la Cámara de Comercio de Cantabria por **Patricio Rosas, Director del Servicio de Estudios Económicos** y **José Carlos Sánchez, Director Técnico del IGRF**. Febrero `19



< **Consejo General Economistas.** Reunión de la Comisión Permanente en el Congreso de los Diputados. Madrid, marzo `19.

> **Charlas sobre la Gestión del Fracaso y del Perdón.** Organizada por la Comisión de Marketing y Comercialización del Colegio tuvo un gran éxito de asistencia. Marzo `19





**Visita a la Ciudad de Cehegín y Bodegas Lavia.** Recepción del **Alcalde de la Ciudad, José Rafael Rocamora.** Marzo '19.

## JUNTA GENERAL DEL COLEGIO



En la Junta General Ordinaria, celebrada el 13 de marzo, se presentó la **Memoria de Actividades del ejercicio 2018** y se aprobaron por unanimidad las **Cuentas del ejercicio 2018**, tal como establecen los Estatutos vigentes.

Como Acto Complementario, el **Delegado Especial de la AEAT de Murcia, Alfonso del Moral** ofreció ante un nutrido público la Conferencia **“El Compliance Tributario”**.

La Jornada finalizó con la entrega de los **Premios “Economía y Empresa” del Colegio**, contando para ello con la participación de **Samuel Bauxauli, Miguel Angel Tobarra y Gonzalo Wandosell**, Decanos de las Facultades de la Región.



**Formación del Controller. Curso superior de Dirección Financiera y Control de Gestión.**

**Master Class** en la Jornada de clausura de este Curso, organizado por la Escuela de Economía del Colegio, a cargo de **Ana M<sup>a</sup>. Canovas, Directora Financiera del Grupo Tana, S.A.** Marzo '19.



**FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA.** Marzo '19

- Conferencia **“Liwe Española: adaptación al Medio”**, moderada por **José M. Moreno.**
- **X Olimpiada en Economía y Empresa.** **Patricio Rosas** en el Acto de entrega de los premios al talento de los alumnos de bachillerato de la Región.



**FOROS DE EMPLEO 2019.** > **Universidad de Murcia, Universidad Politécnica de Cartagena y Universidad Católica San Antonio.** Stand de Orientación e Información del Colegio para los alumnos de las distintas Facultades.





**CHARLA “Anteproyecto de Ley de Impulso a la Mediación. Registro de mediadores de la Región de Murcia.”** Organizado por la Comisión de Mediación del Colegio, **modera: Miguel Regino Hernández.** Abril `19.



**CAMPAÑA DE PRECOLEGIACION.** Jornada de orientación profesional y Networking a los alumnos de las Facultades de la Región bajo el lema **“Tú futuro profesional, volver al Colegio”.** Mayo `19



**DIFUSION CULTURA FINANCIERA.** Proyección **“God Bless Iceland”;** Charlas **“¿Quieres ser economista?”** y **“Emprender a ciegas y sobrevivir en el intento”.** Con estas convocatorias se cierran el V Ciclo de Economía y Cine y el IV Ciclo de Charlas de Educación Financiera de este Curso Académico.



**I TORNEO NACIONAL DE DEBATE ECONÓMICO.** Puesta en marcha de este Torneo, en su fase regional, para alumnos de Bachillerato de la Región. Reunión informativa con los profesores de los Centros Educativos interesados en participar. **Inmaculada Moreno,** modera la presentación del proyecto junto a **Augusto Cobos,** coordinador de esta iniciativa, organizada por el Consejo General de Economista. Mayo `19.

**FACULTADES.** Nuestra participación en los **Actos de Graduación** del Curso Académico 2018/2019 de las Facultades de la Región. Mayo `19.





**CONSEJO CONSULTIVO DEL ICREG.** Reunión en la Sede del Consejo General de Economistas, en la que se tratan, entre otros asuntos, algunas consideraciones sobre la presentación del "Informe sobre la Competitividad regional en España 2018". Asisten **Patricio Rosas** y **José Carlos Sánchez**. Madrid, junio '19.



Acto de Clausura del Curso 2018/2019 de los **Másteres de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia**. Junio '19.

**BANCO DE SANTANDER**



Programa de Mentoring para impulsar el talento femenino "**Mujeres con S**", que ha contado con la participación activa del Colegio. Junio '19.



**PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO. "Evolución de la percepción de los consumidores sobre la RSC en la Región de Murcia en la década 2008-2018"**

Presentado el 11 de junio en la Sede del Colegio con la asistencia del Rector de la Universidad de Murcia, **José Luján** y los autores de la publicación que cuenta con la colaboración del Colegio; **Longinos Marín**, Coordinador y Director de la Cátedra de RSC de la Universidad de Murcia y **Sylvia López**, coautora y miembro de la Cátedra RSC.



Presentación del "**Informe Anual 2018 del Banco de España**" en la Sede de la entidad financiera en Murcia. Junio '19.

En esta Jornada, celebrada en la Sede del Colegio, representantes de CESCE, COFIDES y FIEM dieron a conocer los principales instrumentos y productos financieros públicos de apoyo a la internacionalización del Estado, ofreciendo asesoramiento sobre temas concretos a los representantes de las empresas asistentes. El Acto de Inauguración estuvo a cargo de **Rafael Ortega**, Director Territorial de Comercio ICEX en Murcia y **Ramón Madrid**, Decano.



# Networking como estrategia para aumentar la cifra de negocios

**José Manuel Santos Jaén**

Profesor Asociado del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Murcia

## 1. Introducción

Una de las grandes preocupaciones de las empresas y autónomos es mantener o poder mejorar año a año su rentabilidad económica (RE) o *return on investment (ROI)*, magnitud que analiza la rentabilidad de la actividad de la empresa obtenida al comparar el beneficio de las empresas antes de impuestos e intereses con su activo total (Amat, 1994) y que a su vez se descompone en otras dos magnitudes como son el margen y la rotación (Masgrau, 2005). La primera de ellas muestra la relación entre los beneficios de las empresas con respecto a las ventas del ejercicio y la segunda la relación entre las ventas y los activos, es decir, mide la productividad de la empresa (Gómez, Frajedas, Górriz y Fumás, 2001). De tal manera, que como bien es sabido el aumento de la rentabilidad económica de las empresas se puede obtener aumentado el margen y/o aumentando la rotación.

**El networking parte de la teoría de redes en la cual la estructura de grupos influye en el comportamiento individual.**

**La creación de redes de negocios (networking) se han convertido en un catalizador del desarrollo empresarial, de las actividades económicas y en definitiva de un cambio y progreso positivo**

Para poder aumentar el margen las empresas han de conseguir una adecuada reducción de sus costes mejorando su eficiencia operativa o una ventaja competitiva que les permita subir los precios y aun así no ver mermadas sus ventas e incluso aumentarlas. En cuanto a la rotación, la solución puede ser disminuir el empleo de activos y/o aumentar el volumen de clientes (Ramos, 2006). ¿Pero cómo se consigue esto último? Existen muchas estrategias, las cuales pueden ir encaminadas al precio, al canal de distribución, al servicio post-venta, al marketing, etc. De estas estrategias resultaran una serie de acciones como por ejemplo realizar una adecuada campaña de publicidad, mejorar la fuerza de ventas, desarrollo de una imagen de marca, diseños de ofertas especiales, etc. Pero en el caso de las PYMES muchas de las posibles acciones existentes se tornan en muy difíciles debido a la falta de recursos humanos y/o financieros. Además, no conviene obviar que en la actualidad los negocios se desenvuelven en un entorno cada vez más competitivo debido al bombardeo de información y los innumerables cambios del entorno; se ha creado un nuevo consumidor, un consumidor con necesidades más diversas (Acosta, 2019).

Dentro de las acciones antes señaladas se encuentra una, ubicada en las estrategias de servicio al cliente, la cual consistiría en potenciar las recomendaciones de los clientes, ya que estas recomendaciones son un medio muy eficiente para la captación de nuevos clientes. Partiendo de esta idea, bajo el objetivo de aumentar el número de referencias recibidas sobre su negocio, son muchas las empresas y autónomos que están llevando a cabo acciones de networking consiguiendo crear una red de ventas común.

El networking parte de la teoría de redes en la cual la estructura de grupos influye en el comportamiento individual (Galaskiewicz y Wasserman, 1993). En estas redes las relaciones interpersonales se tornan en su esencia. Coleman (1988) señala como el network ayuda a mejorar la eficiencia gracias a la realización de acciones coordinadas. Aplicado al mundo empresarial la crea-

ción de redes de negocios (networking) se han convertido en un catalizador del desarrollo empresarial, de las actividades económicas y en definitiva de un cambio y progreso positivo (Drendel, 2014).

Partiendo de estas ideas de network, las empresas establecen grupos para celebrar reuniones en las cuales surgen una red de redes (network) generadora de lazos y vínculos entre sus miembros (Baqueriza, Moreira y Jaime, 2019). En estas redes las posibilidades de conexión se multiplican en base al número de empresas que la conforman, de tal manera que aparece un mercado potencial para las pymes que les permite aumentar exponencialmente sus posibilidades de negocio, al facilitarles estas redes encontrar y fidelizar nuevos clientes (Robledo, Osorio y López, 2014).

Entre las distintas posibilidades para desarrollar una estrategia dirigida al aumento del volumen de clientes mediante el networking, existe una articulada a través de una organización mundial llamada BNI (Business Network International).

## 2. ¿Qué es BNI?

Tal y como se describe en la página principal de BNI<sup>1</sup>, en 1984 Dr. Ivan Misner estaba buscando formas de incrementar el número de clientes para su negocio personal de consultoría empresarial. Él y sus amigos Carolyn Denny, contable pública certificada, Lee Shimmin, agente de seguros, y Mike Ryan, planificador financiero, idearon un plan basado en la filosofía "Givers Gain" (*Los que dan, recibirán*) (Misner y Morris, 2004), creando una red de redes dirigida a aumentar sus posibilidades de negocio.

Bajo la misión de ayudar a los miembros a conseguir el crecimiento de su empresa mediante un programa estructurado, positivo y profesional de marketing por referencia que les permite desarrollar relaciones profundas y duraderas con profesionales de calidad, lo que tal y como señalan Harris, Rae y Misner (2012) permite el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. A lo largo de los años BNI se ha ido extendiendo por el mundo y se ha convertido en la organización de referencia de negocios más grande y de más éxito de España y del mundo.

BNI tiene más de 200.000 miembros en más de 8.000 grupos en 70 países. Actualmente, BNI España cuenta con 119 grupos gestionados en dos oficinas ("CNM" y "SLC") compuesto por un total 3.215 miembros activos en BNI (marzo 2018), y en los últimos 12 meses los miembros de BNI España gestionados por CNM han generado 199.113 referencias con un valor en negocio cerrado de 154.268.344€ para sus respectivas empre-

sas<sup>2</sup>. Mientras que a nivel mundial el año pasado, los miembros de BNI generaron 9 millones de referencias y más de 10.500 millones de euros para sus empresas. A nivel regional, en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia existen actualmente 14 grupos.

## 3. ¿Qué aporta BNI a una empresa?

BNI ofrece a sus miembros la oportunidad de compartir ideas, contactos, redes y, lo más importante, referencias de negocios con las que poder conseguir el objetivo de aumentar su volumen de clientes y con ello su rentabilidad.

Ser miembro de BNI supone a sus miembros tener un equipo de comerciales trabajando para ellos cada día para promocionar su producto o servicio, cosa difícil de tener para la gran mayoría de las PYMES, al menos a tan alto nivel con los resultados que reporta BNI. De tal manera que esta red de contactos resulta muy interesante para todos los empresarios que consideren las referencias importantes para su negocio.

Los miembros de BNI actúan como un equipo de marketing para los demás miembros del grupo, con el objetivo de generar referencias de negocio cualificadas los unos para otros. Se parte de la premisa de que todo el mundo que una persona ha conocido, conoce o va a llegar a conocer es potencialmente un miembro de tu red de negocios (Phillips, 2014) pudiendo no sólo generar oportunidades de negocio para ti sino también para los miembros de tu grupo a través de las referencias por ti generadas. Muchas de estas referencias se traducen en nuevos clientes para las empresas de los miembros, aumentando así sus ingresos.

Estas referencias consisten en oportunidades de negocios que un miembro del grupo genera para otro, pudiendo ser internas o externas. Las primeras hacen referencias a las oportunidades de negocio que un miembro del grupo brinda a otro miembro del grupo, siendo el primer miembro el posible cliente. Mientras que las externas, son aquellas en las que un miembro del grupo establece el contacto con un cliente potencial de otro miembro del grupo y se lo hace llegar a este para que inicie los contactos con el fin de que acabe en un negocio cerrado, aumentando por tanto los clientes e ingresos del miembro receptor de la referencia.

## 4. ¿Cómo funciona BNI?

Cada uno de los grupos funciona a través de reuniones semanales de 90 minutos de duración, calificadas como de alta energía y las cuales se realizan de acuerdo con un plan estructurado. En estas reuniones semanales, cada uno de sus miembros contará con un tiempo determinado (normalmente 60 segundos) para

<sup>1</sup> [www.bni.com](http://www.bni.com)

<sup>2</sup> [www.bniespana.com](http://www.bniespana.com)

**BNI ofrece a sus miembros la oportunidad de compartir ideas, contactos, redes y referencias de negocios con las que poder conseguir el objetivo de aumentar su volumen de clientes y con ello su rentabilidad.**

presentar su negocio al resto de miembros y solicitar, en su caso, la ayuda precisa para acceder a un determinado contacto o empresa. Además, estos discursos breves generan un beneficio adicional para su orador, ya que de su preparación se genera un aumento en su autoconfianza (Blazkhova, 2011) en sus destrezas sociales a la vez que aumenta la confianza en las fortalezas de su propio negocio.

Otro momento importante de la reunión suele consistir en una presentación por parte de uno de los miembros de su negocio contando con una mayor duración, aproximadamente 10 minutos. Esta presentación es el colofón al proceso de entrada en el grupo y consagra al aspirante como miembro de pleno derecho.

El momento más importante de cada reunión es cuando los miembros del grupo se intercambian las referencias que dan lugar a oportunidades de negocios, internas o externas. Para controlar el buen hacer de sus miembros, el grupo realiza en cada sesión una auditoría de referencias, la cual consiste en elegir al azar varias referencias de sesiones anteriores para que los miembros implicados expliquen de que se trata y corroborar que efectivamente es una oportunidad de negocio.

Además de esta reunión, con anterioridad y al finalizar se fomenta la realización de un networking más informal entre los miembros del grupo y los invitados para estrechar los vínculos entre sus miembros. Además de sus miembros a las sesiones pueden acudir empresas y autónomos invitados por algún miembro del grupo, con el objetivo de ofrecerles la posibilidad de formar parte del grupo (si reúnen los requisitos necesarios) y generar negocio con ellos y para ellos también, aumentando la capacidad del grupo para expandir su mercado potencial.

Para garantizar el correcto funcionamiento del grupo y evitar la competencia interna, solamente se permite que una persona de cada especialidad profesional se una a uno de los múltiples grupos existentes en BNI, con lo que se elimina la posibilidad de competencia entre nuestros miembros. Cuando una empresa se une

a un grupo, será el único representante de su campo y podrá desarrollar relaciones con otros miembros del grupo como la persona a la que acudir cuando necesiten sus servicios.

Estos grupos giran en torno a un grupo de personas comprometidas a ayudar a los demás, compromiso que se va retroalimentando con los éxitos conseguidos en forma de referencias para los miembros del grupo. Así que los miembros que hacen de esta red de negocios una prioridad máxima se esfuerzan en aprender sobre el "arte de las redes" perfeccionando sus habilidades (Phillips, 2017), para lo cual los miembros de BNI cuentan con un amplio catálogo formativo que les puede llevar a mejorar su rendimiento dentro del grupo. Para cultivar este compromiso se establece la asistencia como requisito esencial para que los miembros cultiven mejor las relaciones con otros miembros del grupo. A los miembros se les permite estar ausentes tres veces en un período de seis meses, pero pueden enviar a un sustituto en su lugar para evitar su ausencia. Aparte de las reuniones semanales de 90 minutos, se alienta a los miembros a que desarrollen relaciones con otros miembros manteniendo encuentros individuales (1 a 1), esto genera oportunidades para conocer mejor a otro miembro y obtener un conocimiento más profundo del negocio de la otra persona, lo que sin duda les ayudará a poder ser mejor comercial el uno del otro.

Para que una empresa o autónomo pueda ser miembro de un grupo BNI ha de cumplir tres requisitos esenciales:

- Ser invitado por alguno de los miembros a una de las reuniones semanales.
- Superar una entrevista con la dirección del grupo, en la que se valorará los intereses del candidato, su predisposición a ayudar y sobre todo el que su candidatura no esté ocupada ya por otro miembro.
- Abonar los derechos económicos que constan de una matrícula y una cuota anual. Además, los grupos individualmente también pueden establecer honorarios anuales o mensuales para cubrir el costo del espacio de reunión, las bebidas y las actividades externas sólo para miembros.

## 5. ¿Qué resultados consigue BNI?

Para poder conocer que aporta a sus miembros la realización de networking a través de un grupo de BNI, se han analizado los resultados de uno de sus grupos en la Región de Murcia, en concreto del grupo BNI Coopera.

Este grupo se constituyó en junio de 2013 y actualmente se encuentra formado por 38 miembros, empresas y autónomos que cubren distintas áreas de la economía regional, como por ejemplo la construcción, la consultoría, los servicios jurídicos, el interiorismo, la pintura, la instalación de suelos de madera, etc.

En el meridiano de su sexto ejercicio, el grupo BNI Cooperera ha conseguido generar negocio a sus miembros por un importe total de 13.251.714 euros. En cuanto a la distribución por ejercicios, teniendo en cuenta que para este grupo los ejercicios van desde el 1 de junio al 31 de mayo, el siguiente gráfico muestra como los ingresos generados por el grupo no han parado de crecer desde su creación, a excepción del segundo año.

**Gráfico 1. Volumen de negocio del grupo BNI Cooperera por ejercicios**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el grupo BNI Cooperera.

\* Los datos del año sexto son a mitad de febrero, con lo que faltarían por transcurrir todavía 15 semanas.

Otro aspecto muy importante a analizar es el valor de las referencias que se generan dentro del grupo, las cuales, como se ha explicado anteriormente, consisten en oportunidades de negocios que un miembro del grupo genera para otro. Durante los primeros 5 ejercicios de actividad el grupo ha generado un total de 8.907 referencias, que han sido repartidas a lo largo del tiempo, tal y como muestra el gráfico 2.

**Gráfico 2. Número de referencias generadas por el grupo BNI Cooperera por ejercicios**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el grupo BNI Cooperera.

En cuanto al valor de estas referencias, teniendo en cuenta que al cierre del quinto año el grupo había generado un volumen de negocios de 11,5 millones de euros, esto se traduce en un valor medio de cada referencia generada en el grupo de 1.657,5 euros.

Si se analiza el valor medio de cada referencia en los

cinco ejercicios cerrados, el gráfico 3 muestra como a excepción en el último ejercicio, este valor medio ha ido creciendo desde el arranque del grupo.

**Gráfico 3. Valor medio de las referencias generadas por el grupo BNI Cooperera por ejercicios**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el grupo BNI Cooperera.

Los datos reflejados demuestran claramente como la realización de estas acciones de networking se traduce en un aumento importante en la facturación de los miembros del grupo. Incremento que sería muy difícil de conseguir de manera aislada para la mayor parte de sus miembros.

## 6. Conclusiones

En el presente artículo se ha analizado como una de las grandes preocupaciones de cualquier empresa o autónomo, como es el aumento de las ventas y de los clientes, puede encontrar una solución a través de la realización de actividades de networking, las cuales pueden ser desarrolladas a través de la oportunidad que brinda BNI.

Mediante un procedimiento estructurado BNI es capaz de generar un volumen de negocio elevado lo que resulta muy atractivo para pymes en un entorno tan competitivo como el actual.

Al analizar el trabajo realizado dentro de uno de los grupos existentes en la Región de Murcia, hemos podido comprobar la efectividad de este tipo de actividad lo que se ha traducido en un sensible incremento del volumen de negocios y por tanto de la rotación de las empresas miembros del grupo. Por este motivo podemos concluir que la realización de networking a través de BNI es una gran posibilidad que tienen las empresas que deseen mejorar sus resultados ejercicio a ejercicio.

## Referencias

Acosta Morán, R. S. (2019). Plan de marketing para incrementar las ventas de la imprenta Matt Rett Impresiones gráficas (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2019.). Recuperado de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2665>.



Amat, O. (1994). *Análisis de Estados Financieros. Fundamentos y Aplicaciones*. Barcelona: Gestión 2000.

Baquerizo, J. I. C., Moreira, M. E. Z., y Jaime, H. P. S. (2019). El social network como mecanismo alternativo para la inserción de las Pymes en mercados internacionales. *Universidad y Sociedad*, 11(1). Recuperado de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1112>.

Blazkova, H. (2011). Telling tales of professional competence: Narrative in 60-second business networking speeches. *The Journal of Business Communication* (1973), 48 (4), 446-463.

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, S95-S120. Recuperado de <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/228943>.

Drendel, D. (2014). *Business networking and civic activity* (Doctoral dissertation, University of La Verne).

Galaskiewicz, J., Wasserman, S. (1993). Social Network Analysis. *Sage Journals Sociological Methods & Research*, 22 (1), 3-22.

Gómez, R. T., Fradejas, N. A., Górriz, C. G., y Fumás, V. S. (2001). Análisis económico y financiero de la gran empresa familiar. *Revista valenciana de economía y hacienda*, 1, 183-198.

Harris, L., Rae, A., Misner, I. (2012). Punching above their weight: the changing role of networking in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (2), 335-351.

Masgrau, E. G. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa. *Revista de contabilidad y dirección*, 2, 71-91.

Misner, I. R., Morris, J. (2004). *Givers gain: The BNI story*. Paradigm Pub. International.

Phillips, S. (2014). *The Complete Guide to Professional Networking: The Secrets of Online and Offline Success*. Kogan Page Publishers.

Phillips, D. R. (2017). The transformational power of networking in today's business world. *Journal of Property Management*, 82 (2), 20-24.

Ramos, C. G. (2006). Factores determinantes de la sostenibilidad del crecimiento empresarial. *Pecvnía: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León*, (3), 21-44.

Robledo, S., Osorio, G., López, C. (2014). Networking en pequeña empresa: una revisión bibliográfica utilizando la teoría de grafos. *Revista vínculos*, 11 (2), 6-16. Recuperado de <https://revistas.udistrital.edu.co/ojs/index.php/vinculos/article/view/9664>.

**ENAE**  
BUSINESS SCHOOL

30 años formando directivos



ENAE Business School is a member of  
AACSB International  
AACSB  
INTERNATIONAL

[www.enaes.es](http://www.enaes.es) | 968 899 899

**7%** de descuento para colegiados

**E** **economistas**  
Colegio Oficial de la Región de Murcia

**MÁSTER**

EXECUTIVE MBA  
LOGÍSTICA  
BIG DATA  
MARKETING DIGITAL  
AGRONEGOCIOS  
FINANZAS

**IN  
COMPANY**

Formación adaptada a  
las necesidades  
específicas de la empresa  
y de cualquier área de  
especialización

**PROGRAMAS  
EJECUTIVOS**

LIDERAZGO  
CIBERSEGURIDAD  
DATA SCIENCE  
COMPRAS  
INVERSIÓN  
VENTAS

Abierto plazo de inscripción 19/20



# Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Economistas y Titulados Mercantiles

## ¿QUÉ TE OFRECEMOS?

### **Póliza Única para todas las Actividades:**

- Asesoría Laboral, Fiscal y Contable.
- Economistas Forenses
- Auditoria
- Arbitraje / Arbitro
- Mediación en asuntos civiles y Mercantiles
- Administrador Concursal y Mediación Concursal
- Compliance Officer
- Experto en el ámbito de blanqueo de capitales
- Administración de Fincas
- Gestoría Administrativa
- Asesor Financiero

**En la misma póliza se pueden asegurar los socios personas físicas y todas las sociedades que realizan estas actividades.**

**Coste del seguro en función del volumen de facturación global de todas las actividades y sociedades. Sin regularización anual.**

**Cobertura completa en materia de Protección de Datos GDPR (Reglamento Europeo).**

**Franquicias más bajas del mercado.**

**Opciones de límite de capital asegurado que puede llegar hasta €4 millones con doble agregado de €8 millones año.**

(límites adaptados a la legislación vigente para cada actividad)

**Mejor precio garantizado.**



**Calcula online el coste de tu seguro en:**

<https://www.responsabilidadprofesional.es/responsabilidad-civil-profesional-economistas-economistas-forenses-administrador-concursal>

**Te ayudamos y  
asesoramos en el teléfono  
915 900 507**

**GLOBALFINANZ**  
CONSULTORÍA DE RIESGOS Y CORREDURÍA DE SEGUROS

C/ Núñez de Balboa 114, 3º Oficina 18 28006 Madrid  
visita [www.globalfinanz.es](http://www.globalfinanz.es)

4 JUEVES 26 DE ENERO, 2019

## LA DOBLE BARÓMETRO

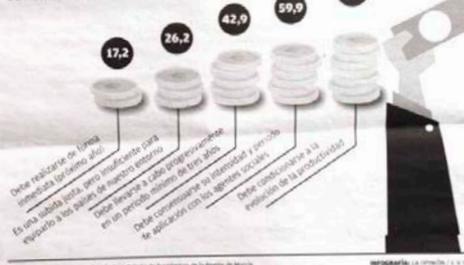
# Los economistas creen que el salario de 900 euros alienta la economía sumergida

► De cada tres profesionales consideran que la subida debería condicionarse a la productividad, según revela la encuesta del Colegio ► El decano advierte de que el incremento puede resultar más difícil de aplicar en la agricultura y en actividades con una cotización especial, como la del tomate

M.A.G.

Los economistas consideran que la subida del salario mínimo interprofesional a 900 euros que ha entrado en vigor a principios de año alentará la economía sumergida y el desempleo. El decano del Colegio, Ramón Madrid, advierte ayer de que el incremento será difícil de aplicar en la agricultura y, especialmente, en actividades que mantienen todavía un sistema de cotización especial, como el tomate, en el que se tiene en cuenta el volumen del producto que alcanza cada trabajador.

### Forma de aplicación de la subida DE ACUERDO O MUY DE ACUERDO (%)



Fuente: Encuesta de Opinión Económica, Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Elaboración: La Razon

El Barómetro del Colegio de Economistas correspondiente al segundo semestre de 2018 ha incluido una consulta a los profesionales sobre el impacto que el salario de 900 euros puede tener en la economía regional. En su presentación intervinieron también el director del Servicio de Estudios Económicos, Patricio Rosas, y el director de la encuesta, José Carlos Sánchez de la Vega. Ramón Madrid apuntó que «hay que llevar mucho cuidado» para evitar que «se tenga un efecto indeseado, que atenúa un efecto deseado».

La mitad de los encuestados que han participado en la encuesta (51,3%) está «muy de acuerdo» con la idea de que la economía sumergida y el desempleo van a contribuir a crear empleo y un 27,3% se muestra «en desacuerdo», lo que indica un rechazo muy elevado (78,6%). Por el contrario, solo el 6,2% está «de acuerdo» o «muy de acuerdo» con la idea de que la economía sumergida y el desempleo van a contribuir a crear empleo.

Más de la mitad de los encuestados teme que la decisión del gobierno aumente el gasto de las administraciones. Según el estudio, el 64,6% de los encuestados cree que la subida salarial incentivará la economía sumergida y generará mayor desempleo en los colectivos más vulnerables (51,8%). También un 59,9% de los encuestados cree que la subida salarial incentivará la economía sumergida y generará mayor desempleo en los colectivos más vulnerables (51,8%).

Por el contrario, solo el 6,2% está «de acuerdo» o «muy de acuerdo» con la idea de que la economía sumergida y el desempleo van a contribuir a crear empleo.

Los economistas consideran que la subida del salario mínimo interprofesional a 900 euros que ha entrado en vigor a principios de año alentará la economía sumergida y el desempleo. El decano del Colegio, Ramón Madrid, advierte ayer de que el incremento será difícil de aplicar en la agricultura y, especialmente, en actividades que mantienen todavía un sistema de cotización especial, como el tomate, en el que se tiene en cuenta el volumen del producto que alcanza cada trabajador.

Los consultados que trabajan por cuenta ajena son los únicos que ven la medida como una mejora laboral y social

se reduce al 6,5%. También son muy pocos los que esperan un crecimiento de la demanda interna y del consumo.

Aunque los consultados que encuentran ventajosa a la subida son más los que esperan un crecimiento de la demanda interna y del consumo.

Casi dos de cada tres economistas que han participado en la encuesta (64,6%) defienden que la subida debe estar condicionada a la productividad de cada sector para evitar que comprometa la viabilidad del empleo y que provoque un aumento de la economía sumergida y del desempleo.

No obstante, más de la cuarta parte de los economistas (26,2%) entiende que «es una subida justa, pero insuficiente para equiparar el salario mínimo a los países de nuestro entorno» y un 17,2% indica que «debe aplicarse de forma inmediata».

Esta afirmación es compartida especialmente por los economistas que trabajan como asalariados del sector privado.

Por el contrario, los partidarios de ligar la subida a la productividad son mayoritariamente empresarios o trabajadores por cuenta propia.

Los economistas dejan claro que sus respuestas muestran la desconformidad con la manera en que se ha tomado la medida con el hecho en sí de subir el salario mínimo interprofesional.

Por otra parte, la situación de las familias sigue estando peor valedora de que la de las empresas.

## El optimismo se enfría y pasa factura al empleo

Los profesionales perciben el «agotamiento de los vientos de cola», aunque aún un aprobado a la economía

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

La confianza empresarial ha empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

La confianza empresarial ha empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

M.A.G.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

El optimismo y la confianza empresarial han empezado a dar señales de enfriamiento, según recoge el estudio del Barómetro del Colegio de Economistas.

## OPINIÓN

LA AMENAZA DE UNA NUEVA CRISIS

# La globalización, ¿en riesgo?



PATRICIO ROSAS MARTÍNEZ DIRECTOR DE LOS SERVICIOS DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

¿Se está produciendo un cambio en el orden económico internacional? ¿Hay algún país que preparemos a la globalización está en riesgo? ¿Vemos algunas amenazas del poderío de cómo puede afectar. Si consideráramos que el ciclo económico se determina en función del comercio internacional, la función del comercio internacional del PIB, ¿vamos a tener un país, a tener de los últimos datos de Eurostat, la economía italiana ha crecido en los últimos trimestres consecutivos con crecimiento negativo, mientras Alemania, aunque escasa de la economía, se encansa de forma preocupante y la Zona Euro mantiene la atracción de los últimos trimestres.

Desde una perspectiva global, también están elevados los riesgos de un rebalaje que la actividad económica está a la baja por la existencia de riesgos comerciales y financieros que provocan el crecimiento. Estados Unidos, primera economía del mundo, se ha convertido en un foco de riesgo e incertidumbre para la estabilidad económica. A la espera de cómo evolucionen las negociaciones comerciales entre Estados Unidos y China, diversos factores como el aumento de aranceles en el comercio internacional, el endurecimiento más rápido de lo esperado de las condiciones financieras a escala global, la necesaria adopción de reformas monetarias y fiscales en China, junto con otras gestiones políticas y geopolíticas, como el Brexit, están teniendo una incidencia negativa sobre las expectativas. Las consecuencias no se han hecho esperar y la Organización Mundial del Comercio ha pronosticado una ralentización del comercio mundial.

En este orden de cosas, es oportuno preguntarse por una posible crisis de la globalización que pueda modificar sustancialmente las relaciones comerciales. Disponer del punto de vista de vital importancia para prevenir el futuro de la situación económica. Una buena parte de los analistas apuntan a la existencia de incertidumbres de orden internacional para profundizar la desincronización y el nivel de intensidad dependerá cómo evolucionen los factores que la sustentan. En España, desde la perspectiva de la oferta, los costes de producción, el tamaño del mercado y la productividad han sido determinantes para que nuestra economía mantenga el pulso. Sin embargo, desde la segunda mitad de 2018 han sido producidos una serie de factores que están afectando a la demanda agregada como el hecho en sí de subir el salario mínimo interprofesional.

Por otra parte, la situación de las familias sigue estando peor valedora de que la de las empresas.

El principal de las actuales relaciones económicas entre países y ha tenido numerosos casos de éxito para los ciudadanos, alcanzando las mejoras de bienestar, tanto por el aumento de la renta como por facilitar el acceso a productos que la tecnología ha abaratado y acercado al consumidor. Pero la situación económica ha implicado endeudamiento y acumulación de gastos que se venían acumulando desde la crisis de 2008. En todo esto, los países que se han desarrollado en los últimos años, como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, España, etc., han experimentado un crecimiento económico que se ha convertido en un foco de riesgo e incertidumbre para la estabilidad económica. A la espera de cómo evolucionen las negociaciones comerciales entre Estados Unidos y China, diversos factores como el aumento de aranceles en el comercio internacional, el endurecimiento más rápido de lo esperado de las condiciones financieras a escala global, la necesaria adopción de reformas monetarias y fiscales en China, junto con otras gestiones políticas y geopolíticas, como el Brexit, están teniendo una incidencia negativa sobre las expectativas. Las consecuencias no se han hecho esperar y la Organización Mundial del Comercio ha pronosticado una ralentización del comercio mundial.

En este orden de cosas, es oportuno preguntarse por una posible crisis de la globalización que pueda modificar sustancialmente las relaciones comerciales. Disponer del punto de vista de vital importancia para prevenir el futuro de la situación económica. Una buena parte de los analistas apuntan a la existencia de incertidumbres de orden internacional para profundizar la desincronización y el nivel de intensidad dependerá cómo evolucionen los factores que la sustentan. En España, desde la perspectiva de la oferta, los costes de producción, el tamaño del mercado y la productividad han sido determinantes para que nuestra economía mantenga el pulso. Sin embargo, desde la segunda mitad de 2018 han sido producidos una serie de factores que están afectando a la demanda agregada como el hecho en sí de subir el salario mínimo interprofesional.

Por otra parte, la situación de las familias sigue estando peor valedora de que la de las empresas.

La Opinión

17/03/19

**Tecnologías de la información es el sector con mejor perspectiva**

- Las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, la construcción, el turismo, la industria agroalimentaria y la logística son áreas perspectivas que ofrecen mejores perspectivas que otros sectores.
- El crecimiento y el empleo en el sector de la información y las comunicaciones, según muestra el Barómetro del Colegio de Economistas. Las conclusiones de la encuesta presentada por MIRA a la contratación como el sector que más crecimiento ha logrado en el último trimestre de cuatro años, seguida de los nuevos negocios de la información y las comunicaciones que ha ganado tres. También las actividades sanitarias y el sector financiero han avanzado un punto. Por el contrario, agricultura y logística pierden tres puntos, mientras que el turismo y la hostelería retroceden.

**Las cifras**

- 200 Economistas consideran que han participado en la encuesta del Barómetro correspondiente al segundo semestre de 2018.
- 5,36 Nota que los colegios dan a la economía regional. Los profesionales encuestados dan una nota de 5,36 puntos sobre 10 a la economía regional. Lo que supone un descenso de 0,36 puntos respecto al año anterior.
- 30% Proporción que prevé un aumento en la compra de viviendas en un 30% de los economistas consultados prevé un aumento de la compra de viviendas en un 34,7% asegura que el mercado inmobiliario seguirá estando.
- 9,2 Puntos que baja la confianza de los encuestados. La impresión generalizada por la inversión internacional, marcada por la incertidumbre, ha hecho caer 9,2 puntos la confianza.

## Sociedad

### Los economistas entregan los Économos de Plata y Bronce

M.R. - Murcia

Alrededor de cincuenta economistas han recibido los Économos de Plata y Bronce que el Colegio de Economistas de la Región han entregado a los profesionales con 15 y 25 años de ejercicio. El consejero de Hacienda en funciones, Fernando de la Cierva, junto con el decano del Colegio, Ramón Madrid, entregaron los reconocimientos a los economistas galardonados. El decano marcó la trascendental tarea que desempeñan en una sociedad moderna y próspera para que todos los sectores productivos y las instituciones atiendan de manera eficiente las necesidades de los ciudadanos. Para Madrid, la empresa, la industria en general y las instituciones están en el camino de dar una óptima respuesta desde la perspectiva de la responsabilidad social corporativa, «imprescindible en este momento».



Entrega de Économos de Plata y Bronce

## La Opinión

26/01/19

## LA RAZÓN

24/06/19

Sabadell  
Professional



# Pensamos en PRO

**En PRO de los PROfesionales. En PRO de ti.**

**¿Qué es pensar en PRO?** Pensar en PRO es trabajar en PRO de tus intereses, de tu PROgreso y de tu PROtección. Por ello, en Banco Sabadell hemos creado las **soluciones financieras profesionales** que te apoyan en tu negocio y que solo puede ofrecerte un banco que trabaja en PRO del **Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia**.

**Llámanos al 900 500 170, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.**

[sabadellprofessional.com](http://sabadellprofessional.com)



**Captura el código QR y  
conoce nuestra news  
'Professional Informa'**

# Internet y los Economistas

Las seleccionadas en este número son las siguientes:



**Federación Europea de Contables y Auditores para Pymes**  
[www.efaa.com](http://www.efaa.com)



**Salvador Marín, nuevo presidente de la Federación Europea de Contables y Auditores para Pymes**

**Desde el Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia felicitamos a nuestro compañero, Salvador Marín Hernández, por su nombramiento como presidente de la Federación Europea de Contables y Auditores.**

Los representantes de las organizaciones integrantes de la European Federation of Accountants and Auditors for small and medium-sized enterprises (EFAA for SMEs), federación europea que representa a organizaciones europeas del ámbito de la información financiera cuyos profesionales de las áreas de la contabilidad, la auditoría y las finanzas en general prestan servicios a pymes europeas, han elegido por unanimidad al representante del Consejo General de Economistas de España en esta organización, Salvador Marín, como nuevo presidente para un periodo de dos años renovables.

La EFAA representa en la actualidad a 330.000 profesionales europeos pertenecientes a 13 organizaciones del ámbito de la contabilidad, la auditoría y las finanzas en general, lo que hace que su potencia de trabajo, de representación e influencia sea la de millones de pymes europeas a las que prestan servicio directo estos profesionales. Es considerada un potente lobby en su área de actuación siendo la voz de los pequeños y medianos despachos profesionales (economistas, contables y auditores) en todas aquellas normativas, nuevas estrategias y desarrollos económico-financieros que les afectan o puedan afectar en el futuro. La EFAA tiene representación en instituciones como la Comisión de Auditoría de la UE, el Grupo de Expertos Técnicos de la UE, la Unión Europea de Pequeñas y Medianas Empresas (UE-PME) y el Secretariado Europeo de Profesionales Liberales (SEPLIS), y participa activamente en diversos comités de la International Federation of Accountants (IFAC).

**BIDA**

[https://aeca.es/observatorio\\_bida/](https://aeca.es/observatorio_bida/)



Impulsado por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), tiene como objetivo principal configurar una plataforma de intercambio de experiencias sobre el uso de Big Data, técnicas de Inteligencia artificial y técnicas modernas empleadas en el análisis de datos, que generen sinergias entre los participantes del Observatorio así como un conjunto diverso de iniciativas y actividades que faciliten a su vez a terceros conocimiento y la actualidad sobre esta cambiante materia.

El nuevo Observatorio tiene una finalidad eminentemente práctica: en él, sus participantes van a intercambiar las experiencias en producción, pero también las que estén en fase de desarrollo, sobre estas materias en las empresas e instituciones participantes, interesando una cobertura lo más amplia posible: la composición de este foro debe permitir cubrir el conocimiento de los proyectos e implementaciones de empresas industriales y de servicios.



# Reseña Literaria

## LA REGIÓN DE MURCIA. UNA REALIDAD INCONCLUSA

Autor: **Ángel Martínez**

Ángel Martínez, presidente de honor de la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia (FREMM) y ex presidente de la Cámara de Comercio de Murcia, adelanta en su último libro, "La Región de Murcia, una realidad inconclusa", lo que debe ser el resultado del actual ciclo electoral: un gran pacto de todos los partidos políticos para elevar a Murcia a la media nacional de riqueza. Un acuerdo social que posibilite un cambio de modelo productivo con actividades de mayor valor añadido, convirtiendo a la Región de Murcia en un polo de la investigación, innovación y logística. Sustentada sobre su realidad agroalimentaria y turística, Martínez demuestra, con un exhaustivo análisis de todos los datos estadísticos, que la Comunidad también está en disposición de dar un salto hacia la economía del conocimiento, que permitiría generar el empleo que están buscando 100.000 murcianos y el bienestar para el conjunto de sus ciudadanos.

Junto a ese gran consenso social, el experto en política económica considera que es tiempo de que tanto el Gobierno regional como el central atiendan, en función de sus competencias, los déficits que padece la Región de Murcia. Con lo que respecta al Ejecutivo autonómico, Martínez cree que se debe poner el acento en el fomento de la iniciativa empresarial y la inversión en sectores de futuro, como información y comunicaciones, fabricación de productos informáticos, electrónicos, eléctricos, energía...con el fin de atraer talento. Entiende que la industria es el sector que mejor encarna la modernización y transformación del tejido productivo. La financiación, el agua y las infraestructuras constituyen, por su parte, las asignaturas pendientes del Gobierno central con Murcia, indica Martínez en su nuevo libro. El presidente de honor de FREMM certifica que los continuos retrasos en la realización de las infraestructuras, la injusta financiación autonómica y la falta de solución definitiva al déficit hídrico han condicionado hasta ahora su desarrollo. De fortalecerse esos tres pilares básicos, Murcia aprovecharía aún más todas las ventajas que le ofrece su estratégica situación en el Arco Mediterráneo.

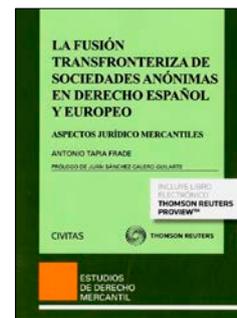


## FUSIÓN TRANSFRONTERIZA DE SOCIEDADES ANÓNIMAS EN DERECHO ESPAÑOL Y EUROPEO. ASPECTOS JURÍDICOS MERCANTILES

Autor: **Antonio Tapa Frade**

Edita: **Editorial Civitas**

La sociedad anónima, la gran máquina del siglo XX que ha sido, es y será uno de los pilares fundamentales del crecimiento económico ha venido demandando marcos legislativos que faciliten y permitan mejorar sus resultados, en beneficio de sus accionistas. La mejora de los resultados de las sociedades anónimas en el siglo XXI no entiende de países ni de fronteras y se desarrolla en un mundo económico regionalizado y que tiende a la irremediablemente a la globalización. Esta mejora de los resultados encuentra en la fusión de sociedades anónimas uno de sus grandes aliados, mostrándose como un medio apropiado para mejorar su eficiencia y rentabilidad. A su vez, los entornos regionalizados, buscan propiciar la interacción de sus agentes económicos como medio para su consolidación. En nuestro entorno, la Unión Europea ha venido mostrando un gran interés en promulgar una normativa que permita esa consolidación, facilitando la interacción de sus agentes económicos. Esta obra aborda la regulación de la fusión transfronteriza de sociedades anónimas en nuestro derecho y en el ámbito de la Unión Europea, como uno de los grandes instrumentos con los que han sido dotadas las compañías para facilitar su interacción con otras compañías de la Unión Europea, como medio para mejorar su eficiencia y rentabilidad, en beneficio de sus accionistas.



Nº 26 - JUNIO 2019

# Barómetro

del Colegio de Economistas



Servicio de Estudios Económicos  
COLEGIO DE ECONOMISTAS REGIÓN DE MURCIA

## Barómetro del Colegio de Economistas

Disponible en [economistasmurcia.com](http://economistasmurcia.com)



**economistas**  
Colegio Oficial de la Región de Murcia



Servicio de Estudios Económicos  
COLEGIO DE ECONOMISTAS REGIÓN DE MURCIA



PORTAL DE  
FORMACION

# economistas

Colegio Oficial de la Región de Murcia

## Programación <sup>19</sup>/<sub>20</sub>



Escuela de Economía

Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



PORTAL DE  
FORMACIÓN

síguenos



[www.economistasmurcia.es](http://www.economistasmurcia.es)



economistas  
Colegio Oficial de la Región de Murcia

Luis Braille, 1 Entlo. 30005 Murcia  
☎ 968 900 400  
[www.economistasmurcia.com](http://www.economistasmurcia.com)  
[colegiomurcia@economistas.org](mailto:colegiomurcia@economistas.org)