

gestión

Revista de Economía

32

FEB 05 - ABR 05

5 Costes Totales de Calidad. Clasificación Tradicional y Clasificaciones Alternativas

“Conferencia Clausura Escuela de Economía. Por una Auditoría de Calidad: Guía de Auditoría del REA”

23

17 El Problema del Suelo Residencial

“Toma de Posesión Nueva Junta de Gobierno y Junta de Garantías”

22

12 El Informe de Valoración de Empresas



DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA, PLANIFICACIÓN Y ESTADÍSTICA

Centro Regional de Estadística de Murcia

Estadísticas de síntesis

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



Estadísticas demográficas

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



Estadísticas económicas

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



Servicio de Estudios y Coyuntura Económica

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



Otras publicaciones

Evolución del tejido empresarial en la Región de Murcia 1996-2000
La competitividad de la empresa: un estudio empírico en la Pyme de la Región de Murcia



EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Salvador Marín Hernández

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Iniesta

CONSEJO EDITORIAL:

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

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

*Jefe del Servicio de Estudios de Cajamurcia

*Director de la Revista

IMPRIME: Pictografía, S.L.

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

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

- 4** Editorial
- 5** Colaboración:
Costes Totales de Calidad. Clasificación Tradicional y Clasificaciones Alternativas.
Diego Miñarro Quiñonero
- 12** Colaboración:
El Informe de Valoración de Empresas.
Alfonso A. Rojo Ramírez.
- 17** Colaboración:
El Problema del Suelo Residencial.
Emilio Cachorro Rodríguez.
- 22** Nuestro Colegio:
-“Toma de Posesión Nueva Junta de Gobierno y Junta de Garantías”.
- 23** -“Conferencia Clausura Escuela de Economía. Por una Auditoría de Calidad: Guía de Auditoría del REA”.
- 24** “Jornadas Empresas Constructoras y Promotoras”
- 25** Información Actual:
-“VII Congreso Nacional de Economía”
-“ VIII Encuentro de Economía Aplicada”
-“XXX Simposio de Análisis Económico”
-“XII Informe de España 2005. Una interpretación de su realidad social”
-“Educación-Europa. Responsables resaltan avances integración y necesidad reformas”
-“Auditoría. Las tres asociaciones acuerdan la primera prueba “única” tras la Ley Financiera”.
- 28** Internet y los Economistas: Direcciones
- 28** Reseña Literaria

Editorial

Tienen en sus manos el número 32 de "Gestión-Revista de Economía" el cuál, gracias a la inestimable colaboración de todos los patrocinadores, colaboradoras de redacción, autores de trabajos, lectores y colegiados del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, así como de los diferentes Colegios de España, supone la edición trimestral e ininterrumpida durante ya ocho años, años en los que hemos sentido vuestro reconocimiento y aprecio, tanto a nivel regional como nacional. Muchas gracias y enhorabuena a todos, esperamos poder seguir haciéndonos merecedores de vuestro apoyo y colaboración. El contenido de este número se estructura en torno a tres excelentes colaboraciones, al acto de la toma de posesión de la nueva junta de gobierno y de garantías del Colegio de Economistas de la Región de Murcia así como de diferentes informaciones actuales que nos ponen de manifiesto el empuje de nuestra disciplina, la economía y la empresa, a nivel nacional. De ellas destacamos el Congreso Nacional de Economía, el examen de acceso al ROAC y la reunión de Bergen para los efectos de la denominada "declaración de bolonia", como noticias de carácter nacional. Por lo que respecta a la Región de Murcia, más por el lugar de celebración ya que también tienen ámbito regional, os anunciamos el encuentro de economía aplicada, el simposio de análi-

sis económico, la clausura de la Escuela de Economía presentando la guía de auditoría del REA y las jornadas sobre empresas constructoras y promotoras. Como podrán apreciar "cantidad y calidad". En relación a los trabajos firmados, en el primero de ellos Diego Miñarro, con excelente rigor en la revisión bibliográfica y en su desarrollo expositivo, nos ilustra sobre las diferentes clasificaciones de los costes totales de calidad en la empresa. Alfonso Rojo, acreditado profesor y experto en la valoración de empresas, nos aporta de forma detallada y clara los contenidos que debe tener un informe de valoración, su claridad nos facilita su comprensión y lectura, siendo de gran utilidad y referencia obligada para los profesionales que aborden esta parcela de actividad. Por último, Emilio Cachorro, habitual colaborador en el área de urbanismo, desarrolla un ameno trabajo sobre el siempre actual y polémico debate del "suelo residencial".

Como es costumbre, Internet y nuestra reseña cierran este número de "Gestión-Revista de Economía". De nuevo a todos los colaboradores, patrocinadores y lectores, gracias por vuestro apoyo.

Salvador Marín
Director

COSTES TOTALES DE CALIDAD. CLASIFICACIÓN TRADICIONAL Y CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS

Dr. Diego Miñarro Quiñonero
Universidad Politécnica de Cartagena

RESUMEN.

Los cambios habidos en el entorno económico han provocado un incremento de la competencia en todos los sectores. Para alcanzar dicha competitividad, y lograr así la supervivencia y el éxito, las empresas han tenido que acometer importantes modificaciones, sobre todo, en sus sistemas informativos, que se han ido quedando obsoletos para atender las demandas de información actuales. Una de estas modificaciones ha tenido que ver con la gestión, medición, control y el registro de los costes totales de la calidad.

Hemos estructurado el presente trabajo en tres apartados. En el primero de ellos, se exponen los principales motivos de la importancia que tiene una adecuada gestión, medición y control de los costes totales de calidad. En el segundo, recogemos la clasificación tradicional de estos costes. Se trata de la clasificación universalmente adoptada por la práctica totalidad de la doctrina, y distingue entre costes de calidad o de conformidad (costes de prevención y costes de evaluación) y costes de no calidad o de no conformidad (costes de fallos internos y costes de fallos externos). En el tercer epígrafe, se recogen una serie de clasificaciones alternativas de los costes totales de calidad. No obstante, la mayor parte de estas clasificaciones gira en torno a la clasificación tradicional, bien como puntualizaciones o bien como ampliaciones de la misma. Finalmente, recogemos un apartado con la bibliografía utilizada para la realización del presente trabajo.

1. INTRODUCCIÓN

Los cambios habidos en los mercados y en el entorno económico general han provocado que las empresas tengan que buscar nuevas estrategias competitivas. Dentro de estas estrategias, las habilidades relacionadas con la calidad total son fundamentales para lograr la competitividad, la supervivencia y el éxito de dichas empresas. La competitividad se ha incrementado en todos los sectores, lo que ha provocado un cambio en el comportamiento de compra, pasando del comprador que adquiere lo que se le

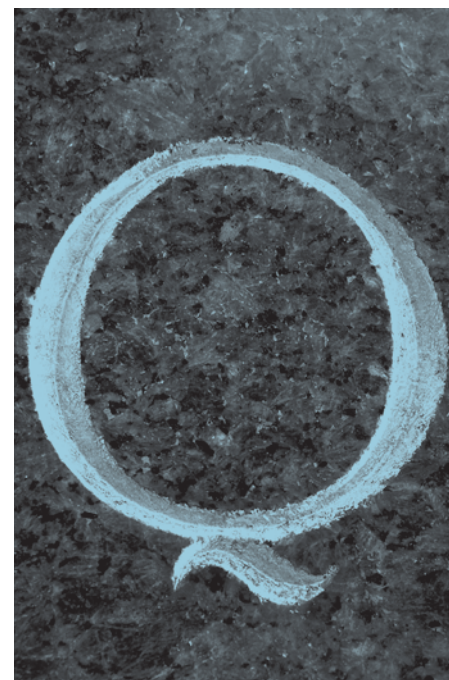
ofrece, al comprador que adquiere productos que satisfacen sus propias especificaciones. Esto ha hecho que la calidad se convierta en uno de los instrumentos más poderosos, a nivel estratégico, para alcanzar importantes cuotas de mercado, dentro del entorno turbulento y extremadamente competitivo en el que han de desarrollar su actividad. Dentro de este contexto de cambio, la gestión de los costes de calidad representa la respuesta concreta de la contabilidad de gestión a las necesidades de las empresas para poder ofertar sus productos con la máxima calidad y a precios auténticamente competitivos.

Por otro lado, la importancia de una adecuada gestión, medición y control de los costes de calidad resulta clara si se tiene en cuenta que estos costes representan un porcentaje significativo sobre el coste total del producto [Kim y Liao, 1994, p. 8; Williams et al., 1999, p. 446] y sobre las ventas anuales de la empresa [Giakatis et al., 2001, p. 182]¹. Por lo tanto, existe una conexión directa entre costes de calidad y resultados, de forma que, cada unidad monetaria ahorrada en estos costes repercute en la misma medida en los beneficios de la empresa.

Además, si son considerados como herramientas de gestión, los costes de calidad sirven como detectores de las áreas problemáticas de las empresas, es decir de aquellas necesitadas de acciones correctoras tendentes a la consecución de la mejora continua [Rodríguez, 1997, p. 93; Texeira, 1992; Keogh y Brown, 1996, p. 33; Giakatis, 2000, p. 165].

En la gestión de los costes de calidad deben participar especialistas de todas las áreas funcionales de la empresa [calidad, ingeniería, marketing, diseño del producto, contabilidad, etc...], impregnando a todo el personal de la organización de la filosofía de mejora continua. Consecuentemente, tienden a destruir barreras de comunicación entre las distintas áreas funcionales de la misma [Dahlgard y Kristensen, 1994, p. 209; Goulden y Rawlins, 1997, p. 208; Giakatis, 2000, p. 165]. Asimismo, permiten utilizar un importante repertorio de medidas no financieras, para algunos

Una de estas modificaciones ha tenido que ver con la gestión, medición, control y el registro de los costes totales de la calidad.

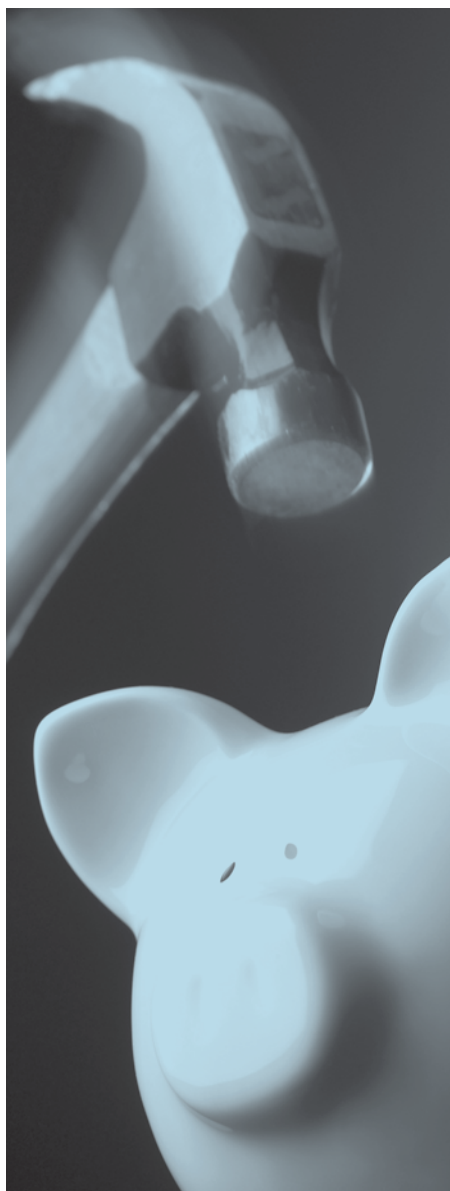


Esto ha hecho que la calidad se convierta en uno de los instrumentos más poderosos, a nivel estratégico, para alcanzar importantes cuotas de mercado,

¹ Numerosos estudios demuestran que estos costes pueden suponer entre un 15-20% del coste total de producción (Vio, 1986), y hasta un 25-30% de las ventas anuales (Koehler, 1990; Dale et al., 1991; Carr y Ponemon, 1992, p. 65).

COSTES TOTALES DE CALIDAD. CLASIFICACIÓN TRADICIONAL Y CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS

existe una conexión directa entre costes de calidad y resultados, de forma que, cada unidad monetaria ahorrada en estos costes repercute en la misma medida en los beneficios de la empresa.



² Este tipo de costes se puede caracterizar de “controlables”, en el sentido de que, cualquier empresa puede decidir la cantidad de recursos que está dispuesta a invertir en ellos (Rodríguez, 1997, p. 114).

aspectos no medibles de los costes de calidad. La calidad ofrece facetas difícilmente cuantificables en unidades monetarias, por lo que también se utilizan indicadores de contenido cualitativo [medidas no financieras], tales como: círculos de calidad, quejas, accidentes, absentismo, etc...; estos indicadores no monetarios complementan la información a utilizar, con el objetivo de evaluar la marcha del sistema de calidad implantado [AECA, 1995].

2. CLASIFICACIÓN TRADICIONAL

El origen de la clasificación de los costes totales de calidad obedece a Juran [1951], Masser [1957] y Feigenbaum [1961], quienes propusieron la clasificación de estos costes en: costes de prevención, costes de evaluación y costes de fallos. [Ipacs, 1990, p. 366; Albright y Roth, 1992, p. 19; Giakatis, 2000, p. 157; Love y Heng, 2000, p. 482]. Desde entonces esta clasificación se sigue utilizando en la actualidad, estando aceptada por la práctica totalidad de la doctrina [Shank y Govindarajan, 1994, p. 7].

Así, el Coste Total de la Calidad es aquel formado por la suma de los costes de calidad o de conformidad y los costes de no calidad, de no conformidad o de fallos [Tannock y Earl, 1990, p. 201; Feigenbaum, 1991, pp. 110-112; Amat, 1993, pp. 587-593; Ittner, 1994, p. 115; Dahlgaard y Kristensen, 1994, p. 228; Rodríguez, 1997, pp. 53-54; Martínez et al. 1998, p. 729; Shah y Mandal, 1999, p. 1096; Hwang y Aspinwall, 1999, p. 952; Zhao, 2000, p. 185; Giakatis, et al. 2001, p. 180; Ittner et al., 2001, p. 564; Mandal y Shah, 2002, p. 176].

Los Costes de Calidad, de Conformidad o de Cumplimiento. Son aquellos costes en los que incurre la empresa como consecuencia de la implantación y desarrollo de las actividades necesarias para alcanzar los objetivos de calidad [Goulden y Rawlins, 1997]. Por lo tanto, expresan el esfuerzo económico necesario para asegurar que el producto o servicio alcance el grado de idoneidad suficiente para su buen uso por parte del cliente [Fernández, 1993; Sáez et al. 1994]². A su vez, los costes de conformidad se pueden clasificar en costes de prevención y costes de evaluación.

Los costes de prevención son aquéllos en los que se incurre para poder implantar y mejorar el sistema de calidad. El objetivo de estos costes es el de anticipar y prevenir la aparición de errores o defectos [Dahlgaard y Kristensen, 1992, p. 211]. Con ellos se intenta asegurar los niveles de calidad previamente establecidos [Carr y Ponemon, 1992, p. 67].

Como ejemplos de este tipo de costes destacamos los siguientes [Morse et al., 1987; Heagy, 1991; Amat, 1993; AECA, 1995]: funcionamiento del departamento de calidad; formación; investigación de mercados; revisión del diseño del producto; revisión de los procesos de aprovisionamiento, fabricación, comercialización, administración, etc.; revisión de proveedores; mantenimiento preventivo; prevención de la calidad en las instalaciones del proveedor; programas de calidad; manuales de prevención; sistemas de sugerencias; equipos de mejora de calidad; círculos de calidad; reuniones de calidad; campañas de motivación de los colaboradores; benchmarking; análisis de fallos para prevenirlos; etc.

Por su parte, los costes de evaluación: son aquéllos originados por la implantación y desarrollo de las actividades tendentes a comprobar o verificar que se está consiguiendo la calidad especificada. Su objetivo básico es identificar los defectos o errores antes de que sean trasladados a los clientes o consumidores finales [Fargher y Morse, 1998, p. 17]. Ejemplos de este tipo de costes son los siguientes [Morse et al., 1987; Heagy, 1991; Amat, 1993; AECA, 1995]: Inspección de materiales, de componentes y de productos en curso y terminados; pruebas y ensayos; revisión de informes y documentos; auditorías de calidad; mantenimiento de laboratorios; homologaciones y certificaciones; inspecciones en la recepción de materiales; inspecciones de productos durante el proceso; inspecciones de los procesos de diseño, aprovisionamiento, fabricación, comercialización, servicio posventa, administración, etc.; garantías de calidad; formación de empleados para la evaluación; amortización y mantenimiento de los equipos de medida.

Se suele afirmar que la empresa incurre en este tipo de costes de calidad al no estar convencida de que con los costes de prevención se eliminarán todos los errores. De esta forma, se trata de impedir con ellos que estos errores o fallos alcancen un nivel más adelantado dentro de la cadena productiva, o que, en última instancia, puedan llegar al cliente³ [Sáez et al., 1994]. De hecho, se puede afirmar que este tipo de costes ayudan a reducir los fallos externos, pero no los fallos de tipo interno [Margavio y Margavio, 1993, p. 74].

Por otro lado, los costes de No Calidad, de No Conformidad, de Incumplimiento o Costes de Fallos serían aquellos costes asociados a los fallos o errores en los productos, y que impiden que éstos cumplan con los requisitos especificados o acordados con los clientes [Carr y

Ponemon, 1992, p. 67]. Son el resultado de un gasto insuficiente o inefectivo en prevención y en evaluación. Por esta razón, son el ejemplo clásico de “no valor añadido para el producto” [Heagy, 1991, p. 66]. Estos costes representan las consecuencias económicas negativas que ocasionan los fallos en materia de calidad. Suponen para la empresa la inversión de recursos [tiempo, materiales, capacidad, etc.] para corregir bienes y servicios que resultan insatisfactorios [Goulden y Rawlins, 1997, p. 202]. Igualmente, estos costes de no calidad se pueden clasificar en costes de fallos internos y costes de fallos externos [Jiménez y Nevado, 1999].

Los costes de Fallos o Errores Internos son los provocados por los productos y servicios que no cumplen con los requisitos de calidad establecidos, y que son detectados durante el proceso de evaluación, y siempre antes de su entrega al cliente. De acuerdo con Ponemon [1990, p. 46], serían los costes asociados a niveles de calidad insatisfactorios “dentro de la compañía”. Si el defecto puede ser subsanado, el coste del fallo estará compuesto por el reproceso de la unidad defectuosa, más un descuento en precio para colocar dicha unidad. Si el defecto no puede arreglarse, el coste del fallo será el de producir otra unidad, totalmente libre de errores [Fargher y Morse, 1998, p. 20]. Como ejemplos, destacan los costes originados por los productos y materiales para desecho, los productos y materiales defectuosos rehechos, trabajos de reinspección y de repetición de ensayos, diseños que se tienen que volver a hacer, etc. [Morse et al., 1987; Heagy, 1991; Amat, 1993; AECA, 1995].

Los costes de Fallos o Errores Externos son los costes asociados a los productos y servicios que no cumplen con los requisitos de calidad o no satisfacen las necesidades o expectativas de los clientes, y que se manifiestan después de su entrega al cliente final. De igual forma, serían los costes asociados a niveles de calidad insatisfactorios “fuera de la compañía” [Ponemon, 1990, p. 46]. Es importante destacar la dificultad que entraña, en algunos casos, la cuantificación de los costes de fallos externos, sobre todo aquellos relacionados con las oportunidades perdidas [pérdida de imagen, cuota de mercado, etc.].

Como ejemplos típicos de este tipo de costes, destacan los costes de garantías, productos devueltos, asistencia al cliente, penalizaciones, pérdida de imagen, pérdidas de cuotas de mercado, responsabilidades penales, etc. [Morse et al., 1987; Heagy, 1991; Amat, 1993; AECA, 1995].

En general, se puede decir que aquellos costes donde son mayores las oportunidades de reducción de los mismos, así como de las causas de insatisfacción de los clientes, serían los costes de fallos, costes de no calidad o costes ocultos. Los otros, son más bien inversiones de carácter preventivo que la empresa ha decidido acometer en un plan de calidad [Nevado, 1997, p. 830]. De igual forma, en un estudio de campo llevado a cabo por De Fuentes Ruiz [1994] y aplicado a una empresa que fabrica y comercializa sistemas de suspensión para el automóvil, se constata que las mayores oportunidades para mejorar la calidad [y por tanto, para reducir los costes] se encuentran en el departamento de fabricación, al ser éste el que mayor índice de fallos internos presenta.

3.-CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS

Además de la clasificación tradicional contemplada anteriormente, existen otras clasificaciones alternativas de los costes totales de calidad, en función de diferentes criterios, tal y como vamos a desarrollar a continuación. En el trabajo de Mandal y Shah [2002] se recoge la idea de que las empresas industriales deberían crear su propia definición y clasificación de los costes de calidad, eso sí, dentro de la ampliamente aceptada clasificación tradicional anterior.

En función del grado de subjetividad existente para su cálculo, se pueden clasificar los costes de fallos en dos subcategorías: costes tangibles o explícitos y costes intangibles o implícitos [Amat, 1992; AECA, 1995; Jiménez y Nevado, 1999; Simga-Mugan y Erel, 2000]⁴. La importancia relativa de unos y otros costes de fallos se suele comparar con la parte visible [tangibles] y la parte oculta [intangibles] de un iceberg, ya que, la mayoría de los costes intangibles quedan ocultos en los sistemas convencionales de contabilidad [AECA, 1995, p. 29; Rodríguez, 1997, p. 117].

Los costes tangibles (también denominados costes explícitos) son los que se pueden calcular fácilmente desde un punto de vista cuantitativo, aplicando los criterios tradicionales de valoración. Su cálculo es bastante más objetivo que en el caso de los costes intangibles. Además, suelen ir acompañados de un desembolso efectivo para la empresa. Por su parte, los costes intangibles o implícitos, se caracterizan por ser difícilmente cuantificables, no pudiéndose aplicar los métodos tradicionales para su cálculo⁵. En dicho cálculo, existen mayores dosis de subjetividad o incertidumbre que en el caso anterior, ya que se utilizan hipótesis alternativas a las

A su vez, los costes de conformidad se pueden clasificar en costes de prevención y costes de evaluación.



Se suele afirmar que la empresa incurre en este tipo de costes de calidad al no estar convencida de que con los costes de prevención se eliminarán todos los errores.

³ Se trata de detectar el error lo antes posible, ya que, el momento temporal de detección del defecto tiene una importancia significativa en la cuantía de los costes totales de calidad en la empresa. Está generalmente aceptado en la literatura sobre costes de calidad, que el momento de detección del defecto, tiene un efecto multiplicador importante sobre el coste total de la calidad del producto. De forma intuitiva, se puede entender que, el coste de resolver un defecto puesto de manifiesto por el cliente, es muy superior al que hubiese sido necesario si la detección se hubiese producido en el interior de la empresa (Sáez et al., 1994; Rodríguez, 1997, p. 55).

⁴ Esta clasificación coincide plenamente con la propuesta por Dahlgard y Kristensen (1992), al clasificar los costes de calidad en “visibles” e “invisibles”, en función de la facilidad o dificultad para su estimación y cálculo.

⁵ En un estudio sobre estimación de los costes de calidad y de no calidad, aplicado a empresas españolas, se obtiene que este tipo de costes son calculados sólo por el 2'16 % del total de empresas que forman la muestra; además, el motivo fundamental por el que no se calculan es la dificultad de medirlos de forma objetiva

COSTES TOTALES DE CALIDAD. CLASIFICACIÓN TRADICIONAL Y CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS

Son el resultado de un gasto insuficiente o inefectivo en prevención y en evaluación. Por esta razón, son el ejemplo clásico de “no valor añadido para el producto”



Es importante destacar la dificultad que entraña, en algunos casos, la cuantificación de los costes de fallos externos, sobre todo aquellos relacionados con las oportunidades perdidas [pérdida de imagen, cuota de mercado, etc.].

6 Inspecciones rutinarias que abarcan al 100% de la producción.

7 “Cuando se hace buena calidad, no hace falta controlarla; las inspecciones no mejoran la calidad” (Rodríguez, 1997, p. 187).

utilizadas por los sistemas contables convencionales. Estos costes se suelen agrupar en tres grandes bloques: 1] pérdida de ingresos por deterioro de imagen y confianza de la clientela; 2] costes derivados de la desmotivación y desincentivación de los trabajadores y 3] costes financieros asociados a los retrasos de tiempo.

Jiménez [1995] lleva a cabo una clasificación de los costes totales de calidad, en función de la normativa internacional sobre calidad, distinguiendo dos grandes categorías: costes operativos y costes de garantía externa. Los costes operativos serían todos aquellos costes en los que incurre la empresa, con la finalidad de asegurar determinados niveles específicos de calidad. A modo comparativo, incluirían los costes de prevención, evaluación y fallos de tipo interno. Por su parte, los costes de garantía externa serían todos aquellos costes relacionados con la demostración y con las pruebas exigidas por parte de los clientes, tales como costes de reclamaciones en el periodo de garantía, quejas y devoluciones de clientes, evaluaciones y pruebas de demostración, pruebas específicas de seguridad, etc.

En función del valor añadido que la actividad aporta al producto, Gimeno y Ruiz-Olalla [1999] proponen una modificación de la clasificación tradicional de los costes totales de calidad. Su planteamiento es que todas las actividades que no aportan valor añadido al producto van a generar costes de no calidad. En consecuencia, la clasificación de los costes totales de calidad debería quedar de la siguiente forma.

Los costes de prevención no existirían como tales, ya que la prevención es una actividad que aporta valor al producto, por lo que se va a considerar una inversión en calidad, pero no un coste de calidad. Esta propuesta coincide con la realizada por Hagan [1985] y por Ittner [1994, p. 126], al establecer que las inversiones en prevención pueden reducir, tanto los costes de evaluación, como los costes de fallos [internos y externos], ya que, los efectos económicos subyacentes de los costes de prevención y de los de evaluación son significativamente diferentes. Por su parte, los costes de evaluación deberían formar parte de los costes de no calidad, al no aportar esta actividad ningún valor añadido al producto o servicio final. A este respecto, conviene destacar que una de las consecuencias de adoptar la filosofía de Gestión de la Calidad Total es la eliminación de la necesidad de inspecciones masivas⁶. Esto es así, si se tiene en cuenta que: a) las inspecciones rutinarias como medio de mejora de la calidad implican

aceptar que el proceso no reúne las capacidades requeridas; b] la inspección para mejorar la calidad es demasiado lenta, ineficiente y costosa; y c] la calidad no procede de la inspección, sino de la mejora continua en el proceso [Dahlgard y Kristensen, 1994, p. 179]⁷.

Amat [1992] propone la siguiente clasificación de los costes de calidad o de conformidad, en función de dónde procedan los recursos invertidos en la calidad: costes de actividades internas de calidad y costes de calidad producidos por empresas externas. Los primeros se dan cuando se utilizan recursos internos en actividades de prevención y evaluación, mientras que los segundos, serían costes facturados por otras empresas, a las que se solicitan servicios relacionados con la prevención o la evaluación. Dicho coste vendrá dado por la minuta facturada por esta empresa externa.

Harrington [1990] distingue dos categorías de costes de calidad: costes directos de la mala calidad (dentro de los cuales estarían los costes controlables y los costes resultantes de la mala calidad) y costes indirectos de calidad (en los que incurre la empresa al no cumplir la producción con las especificaciones y/o expectativas del cliente). Por establecer un paralelismo con la clasificación tradicional, los primeros serían equivalentes a los costes de prevención, evaluación y fallos internos, mientras que los segundos serían los homólogos de los costes de fallos externos.

Partiendo de la clasificación tradicional de los costes totales de calidad, pero ampliándola, en el sentido de reconocer dos categorías adicionales, Modarres y Ansari [1988, p. 12] distinguen entre costes de diseño de calidad y costes de una ineficiente utilización de los recursos y su consecuente pérdida. Los costes de diseño de calidad implican mejoras en el coste de fabricación debidas a cambios en el diseño. Se podrían considerar como un caso particular de los costes de prevención, dentro de la clasificación generalmente aceptada. En relación a los costes de una ineficiente utilización de los recursos y su consecuente pérdida, la gestión de la calidad total [TQM] enfatiza la utilización eficiente de los recursos de fabricación, lo cual provoca una reducción significativa en el coste total de calidad.

Ponemon [1990, p. 46 y p. 48] establece las siguientes clasificaciones de los costes totales de calidad. La primera, es una nueva versión de la clasificación tradicional de los costes de calidad, que distingue entre costes de prevención, costes de corrección y costes de detección. Los costes de prevención son los

que ayudan a prevenir la aparición de outputs defectuosos. Son totalmente equivalentes a los costes de prevención en la clasificación tradicional. Los costes de corrección son los invertidos en corregir outputs defectuosos. Estos costes tienen su reflejo en los costes de fallos internos en la clasificación tradicional. Finalmente, los costes de detección son los costes incurridos para detectar outputs defectuosos. Serían los equivalentes a los costes de evaluación en la clasificación tradicional.

La segunda clasificación propuesta por este autor se argumenta en base a la variabilidad de este tipo de costes ante variaciones en el índice de fallos. Así, distingue entre costes de calidad variables, costes de calidad semifijos-semivariabiles y costes de calidad fijos.

Los costes de calidad variables son aquéllos que varían en proporción a la cantidad de output defectuoso [materiales, retrabajos, quejas de clientes, etc.]. En definitiva, la mayoría de los costes de fallos, tanto internos como externos, estarían encuadrados aquí. No obstante, hay algunos costes de fallos que tienen un comportamiento semifijo, como los costes relacionados con los retrabajos de lotes defectuosos [Fargher y Morse, 1998, p. 20]. Los costes de calidad semifijos [o semivariabiles] serían los que varían de forma escalonada, manteniéndose estables hasta un cierto nivel de output defectuoso, pero sobrepasado dicho nivel, se produce un aumento en dichos costes. Son los costes relacionados con la inspección, tests, etc. Es decir, serían los costes de evaluación. Por último, los costes de calidad fijos se mantienen constantes, con independencia del volumen obtenido de output defectuoso [formación, planificación, control del proceso, etc.]. Éstos serían los costes de prevención.

Carr y Ponemon [1992, p. 67] establecen la siguiente precisión con respecto a la clasificación tradicional. Los costes controlables harían referencia a las inversiones realizadas en prevención y evaluación [Amat, 1992; AECA, 1995]. Dependen de las decisiones que toma la empresa en relación a la calidad. Por su parte, los costes no controlables hacen referencia a la categoría de costes de fallos, tanto internos como externos.

De forma similar, en el trabajo de Dahlgard y Kristensen, [1992, p. 221] se lleva a cabo una combinación de la clasificación tradicional de los costes totales de calidad con la clasificación propuesta por Amat [1992], AECA [1995], Jiménez y Nevado [1999] y por Simga-Mugan y Erel [2000], proponiendo la siguiente clasificación resultante:

- Costes internos visibles. Derivados de retrabajos, materiales, reparaciones, etc. Esta categoría, englobaría la parte visible de los costes de prevención y evaluación.
- Costes internos invisibles. Costes debidos a las ineficiencias de tipo interno. Aquí se encuadraría la parte invisible de los costes de prevención y evaluación.
- Costes externos visibles. Ocasionados por los costes de garantías, debidos a las correspondientes quejas de los clientes. Este tipo de costes serían bastante similares a los costes de fallos externos, en su vertiente tangible o visible.
- Costes externos invisibles. Serían los costes derivados de la pérdida de ventas futuras o pérdida de good will, como establecen estos autores. Por tanto, serían similares a los costes por fallos externos, pero de tipo intangible o invisible.

En el trabajo de Giakatis et al. [2001, pp. 182-185] se propone una modificación de la clasificación tradicional de los costes totales de calidad, distinguiendo dos categorías principales: costes de calidad y costes por pérdida de calidad. Los primeros estarían representados por los costes en los que incurre la empresa para tener la certeza de que el producto o servicio cumplirá con las especificaciones establecidas. Por lo tanto, son costes que añaden valor. Dentro de esta categoría, se engloban los costes de prevención y evaluación de la clasificación tradicional. Los segundos estarían integrados por el dinero gastado como consecuencia de la existencia de fallos o de no conformidad. Este tipo de costes no sólo no añaden valor al producto, sino que algunas veces lo reducen. Los costes de fallos de la clasificación tradicional quedarían englobados en esta segunda categoría.

Asimismo, estos autores añaden dos tipos de costes relacionados con la calidad: costes por pérdidas en la etapa de fabricación y costes por pérdidas en la etapa de diseño. En este sentido, concluyen que en empresas que se encuentran en etapas avanzadas en la gestión de los costes de calidad [con niveles muy bajos de costes de fallos], los costes por pérdidas en fabricación y en diseño llegan a representar una importante cuantía, por lo que siguen existiendo oportunidades de mejora y de ahorro.

Además de los costes recogidos en la clasificación tradicional de costes totales de calidad, Feigenbaum [1991, pp. 135-145] establece que es importante tener en cuenta otras categorías del coste total de calidad, tales como las que se ofrecen a continuación:

- Costes indirectos de calidad. Repre-

implícitos [Amat, 1992; AECA, 1995; Jiménez y Nevado, 1999; Simga-Mugan y Erel, 2000] . La importancia relativa de unos y otros costes de fallos se suele comparar con la parte visible [tangibles] y la parte oculta [intangibles] de un iceberg, ya que, la mayoría de los costes intangibles quedan ocultos en los sistemas convencionales de contabilidad



Estos costes se suelen agrupar en tres grandes bloques: 1] pérdida de ingresos por deterioro de imagen y confianza de la clientela; 2] costes derivados de la desmotivación y desincentivación de los trabajadores y 3] costes financieros asociados a los retrasos de tiempo.

COSTES TOTALES DE CALIDAD. CLASIFICACIÓN TRADICIONAL Y CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS

Por su parte, los costes de evaluación deberían formar parte de los costes de no calidad, al no aportar esta actividad ningún valor añadido al producto o servicio final.



La primera, es una nueva versión de la clasificación tradicional de los costes de calidad, que distingue entre costes de prevención, costes de corrección y costes de detección.



Costes indirectos de calidad. Representados por todos aquellos costes que se encuentran ocultos o camuflados por otros costes empresariales.

sentados por todos aquellos costes que se encuentran ocultos o camuflados por otros costes empresariales.

- Costes de calidad del proveedor o suministrador. Dichos costes representan un factor económico clave, tanto para el comprador como para el proveedor-suministrador, ya que, en el precio total pagado al proveedor, están incluidos los costes de calidad del mismo.

- Costes intangibles de calidad. Formados por todos aquellos costes asociados con la pérdida de imagen de la empresa, como resultado de niveles insatisfactorios de calidad percibidos por el consumidor final.

- Costes de equipamiento de calidad. Estos costes están representados por el capital invertido en equipos de medida de la calidad, adquiridos con el fin de medir la calidad del producto, dispositivos de control del proceso de calidad, ordenadores para procesar información sobre calidad, etc.

Finalmente, Young y Lie-Fern [1991, p. 1786] proponen una clasificación prácticamente idéntica a la clasificación tradicional. Concretamente, estos autores reducen las categorías que forman el coste total de calidad, de cuatro a dos. La primera, se denomina costes de prevención, y estaría formada por la suma de los costes de prevención y los costes de evaluación. La segunda, denominada costes de fallos, resultaría de la suma de los costes de fallos internos y externos. Se puede observar el perfecto paralelismo entre la clasificación que proponen estos autores y la clasificación tradicional. De esta forma, los costes de prevención equivaldrían a los costes de conformidad, mientras que los costes de fallos serían homólogos a los costes de no conformidad.

4. BIBLIOGRAFÍA

Albright, Thomas L.; Roth, Harold P. (1992): "The measurement of quality costs: An alternative paradigm". *Accounting Horizons*. Juny. Vol. 6. Issue 2.

Amat, O. (1992): *Costes de calidad y de no calidad*. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.

Amat, O. (1993): "Costes de calidad y de no calidad: situación actual en España". Comunicación presentada en el VII Congreso AECA. Vitoria.

AECA (1995): *Costes de calidad*. Princ. de Cont. Gestión. Documento nº 11. Febrero.

Carr, L. P.; Ponemon, L. A. (1992): "Managers' perceptions about quality costs". *Journal of Cost Management*. Spring. Vol. 6. Issue 1.

Dahlgaard, Jens J.; Kristensen, Kai

(1992): "Quality costs and total quality management". *Total Quality Management*. Vol. 3. Issue 3.

Dahlgaard, J.J.; Kristensen, K. (1994): "The quality journey". *Total Quality Management*. Vol. 5. Issue 1/2.

De Fuentes Ruiz, P. (1994): *Calidad y gestión de costes. Una evidencia empírica*. Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Sevilla.

Fargher, Neil; Morse, Dale (1998): "Quality costs: Planning the trade-off between prevention and appraisal activities". *Journal of Cost Management*. Jan/Feb. Vol. 12. Issue 1.

Feigenbaum, A.V. (1991): *Total quality control*. Ed. Mc Graw Hill. International Editions. New York. Third edition.

Fernández, A. (1993): *Análisis, medida y control de los costes de calidad*. Capítulo del libro "Nuevas tendencias en contabilidad de gestión: implantación en la empresa española". Coord. por Emma Castelló Taliani. AECA. Madrid.

Giakatis, G. (2000): "The use of quality costing to trigger process improvement in an automotive company". *Total Quality Management*. March. Vol. 11. Issue 2.

Giakatis, G.; Enkawa, T.; Washitani, K. (2001): "Hidden quality costs and the distinction between quality cost and quality loss". *Total Quality Management*. March. Vol. 12. Issue 2.

Gimeno, J.; Ruiz-Olalla, M.C. (1999): "El papel de la contabilidad en la gestión de la calidad a través de la cadena de valor". ASEPUC. Burgos. Noviembre.

Goulden Clive; Rawlins, Louise (1997): "Quality costing: The application of the process model within a manufacturing environment". *International Journal of Operations & Production Management*. Vol. 17. Issue 1-2.

Harrington, H. J. (1990): *El coste de la mala calidad*. Ed. Díaz de Santos. Madrid.

Heagy, Cynthia D. (1991): "Determining optimal quality costs by considering cost of lost sales". *Journal of Cost Management*. Fall. Vol. 5. Issue 3.

Hwang, G.H.; Aspinwall, E.M. (1996): "Quality costs models and their application: A review". *Total Quality Management*. Jun. Vol. 7. Issue 3.

Ipacs, M. (1990): "Economic quality management". *Total Quality Management*. Vol. 1. Issue 3.

Ittner, C. D. (1994): "Exploratory evidence on the behavior of quality costs". *Operations Research*. Vol. 44. Nº. 1.

Ittner, Christopher D.; Nagar, Venky; Rajan, Madhav V. (2001): "An Empirical Examination of Dynamic Quality-Based Learning Models". *Management Science*. April. Vol. 47 Issue 4.

Jiménez, M.A. (1995): "Elemento de la competitividad: la calidad como coste". *Actualidad Financiera*. Nº 6. Febrero.

Jiménez, M.A.; Nevado, D. (1999): "El cálculo de los costes de no calidad". Partida Doble. Nº 101. Junio.

Juran, J.M. (1951): Quality control handbook. Ed. Mc Graw Hill. New York.

Keogh, William; Brown, Paul. (1996): "A pilot study of quality costs at Sun Microsystems". Total Quality Management. Feb. Vol. 7. Issue 1.

Kim, Michael W.; Liao, Woody M. (1994): "Estimating hidden quality costs with quality loss functions". Accounting Horizons. March. Vol. 8. Issue 1.

Love, P.; Heng L. (2000): "Quantifying the causes and costs of rework in construction". Construction Management & Economics. June. Vol. 18. Issue 4.

Mandal, P.; Shah, K. (2002): "An analysis of quality costs in Australian manufacturing firms". Total Quality Management. Vol. 13. Issue 2. Pp. 175-182.

Margavio, G. W.; Margavio, T. M. (1993): "Quality improvement technology using the Taguchi method". CPA Journal. December. Vol. 63. Issue 12.

Martínez, A.R.; Gallego, A.; Rawlins, L. (1998): "The cumulative effect of prevention". International Journal of Operations & Production Management. Vol. 18. Issue 8.

Masser, W.J. (1957): "The quality manager and quality costs". Industrial Quality Control. October.

Morse, W.J.; Roth, H.P.; Poston, K.M. (1987): "Measuring, planning and controlling quality costs". National Association of Accountants. Montvale. New Jersey.

Nevado Peña, D. (1997): "Los costes ocultos o de no calidad en la contabilidad general". Técnica Contable. Nº 588. Diciembre.

Ponemon, Lawrence A. (1990): "Accounting for quality costs". Journal of Cost Management. Fall. Vol. 4. Issue 3.

Rodríguez González, R. (1997): Costes y gestión de calidad. Experiencias sectoriales. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Madrid.

Sáez, A.; Fernández, A.; Gutiérrez, G. (1994): Contabilidad de costes y contabilidad de gestión. Vol. 2. Mc GrawHill. Madrid.

Shah, Kamlesh; Mandal, Purnendu (1999): "Issues Related to Implementing Quality Cost Programmes". Total Quality Management. December. Vol. 10. Issue 8.

Shank, John K.; Govindarajan, V. (1994):

"Measuring the 'cost of quality': A strategic cost management perspective". Journal of Cost Management. Summer. Vol. 8. Issue 2.

Simga-Mugan, Can; Erel, Erdal (2000): "Distribution of quality costs: evidence from an aeronautical firm". Total Quality Management. March. Vol. 11. Issue 2.

Tannock, J. D.; Earl, C. F. (1990): "Assessment of quality performance in manufacturing". Total Quality Management. Vol. 1. Issue 2.

Texeira Quirós, J. (1992): La contabilidad de gestión en la medida y control de los costes de calidad. Tesis doctoral. Facultad de CC. EE. y EE. Universidad de Extremadura.

Williams, A.R.T.; Van Der Wiele, A.; Dale, B.G. (1999): "Quality costing: a management review". International Journal of Management Reviews. Vol. 1. Issue 4.

Young, K. Son; Lie-Fern Hsu (1991): "A method of measuring quality costs". International Journal of Production Research. Sep. Vol. 29. Issue 9.

Zhao, J. (2000): "An optimal quality cost model". Applied Economics Letters. March. Vol. 7. Issue 3.



Marcamos el camino

Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Después de un estudio panorámico de la empresa, en su contenido se contemplan los módulos clave para la gestión de un Departamento Comercial y de Marketing, con una visión práctica de la actividad mercadotécnica de la empresa, incluyendo la elaboración de un Plan de Marketing Global.

La formación hace evolucionar a la persona y ése es nuestro objetivo. Nuestra filosofía formativa está orientada hacia la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Este Programa es el fruto de un minucioso trabajo de investigación y desarrollo con el que pretendemos aportar los conocimientos necesarios para formar a los mejores profesionales para la empresa, facilitando a nuestros alumnos el **acceso al mundo laboral** mediante prácticas en empresas y bolsa de trabajo.

05/06
CURSO ACADÉMICO

INFORMACIÓN

968 27 13 91
info.murcia@esic.es

Avda. Juan de Borbón, 28

www.esic.es



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

EL INFORME DE VALORACIÓN DE EMPRESAS

DR. ALFONSO A. ROJO RAMÍREZ

Universidad de Almería

Presidente de LACVE (www.lacve.org)

conviene señalar que el Informe de valoración (en adelante, InfVal) debe estar presidido por los criterios que el Contrato de Valoración o Carta de Encargo (ConVal) marque.



Gráfico 1.- Elementos del proceso de valoración.

RESUMEN:

El objetivo del presente artículo es dar algunas pautas a seguir por los profesionales a la hora de confeccionar un informe de valoración de empresas. Se ofrecen en este sentido los elementos básicos de debe contener así como algunos ejemplos que pueden ser seguidos en dicha confección.

1. INTRODUCCIÓN: EL CONTRATO DE VALORACIÓN.

El objetivo del presente artículo es dar algunas pautas a seguir por los profesionales a la hora de confeccionar un informe de valoración de empresas. Se ofrecen en este sentido los elementos básicos de debe contener así como algunos ejemplos que pueden ser seguidos dicha confección.

Antes de pasar a esa labor conviene señalar que el Informe de valoración (en adelante, InfVal) debe estar presidido por los criterios que el Contrato de Valoración o Carta de Encargo (ConVal) marque.

El ConVal (FEE, 2001; 3.1) (ICAC, 1991) es el documento soporte de la valoración sobre la base del cual se desarrolla el proceso de valoración por parte del valorador, bien sea como asesor, bien como intermediario en sus posibles variaciones.

El contrato de valoración debe recoger

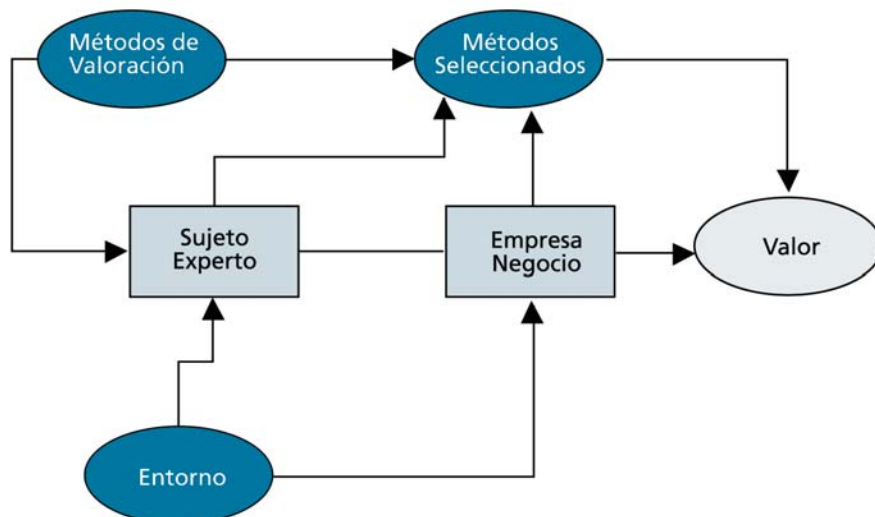
todos aquellos aspectos esenciales que permitan tener claro al valorador su objetivo y del cual resultará, finalmente, el InfVal. Son elementos esenciales de este contrato:

1. La definición del objeto de valoración.
2. La definición del tipo de valor a determinar.
3. La fecha a la que se ha de referir la valoración.
4. El responsable al que se ha de entregar el trabajo.
5. El (los) método(s) de valoración a aplicar, en su caso.
6. Los compromisos que adquieren las partes contratantes.

2. ELEMENTOS DE UN INFORME DE VALORACIÓN.

El InfVal constituye el documento que ofrece al demandante del mismo el valor o rango de valor al que se llega tras el proceso valorativo. Es importante, por tanto, que se sea consciente de los elementos que conforman dicho proceso y que recogemos en el gráfico 1.

Dicho gráfico refleja que la valoración de empresas es una relación entre un sujeto que valora (experto) y una unidad económica, empresa o negocio y en donde el primero debe seleccionar aquél método de valoración que en función de sus conocimientos y las circunstancias propias de la empresa y el entorno considere más adecuadas.



El entorno es un elemento fundamental de la valoración. Los bienes valen en función de las circunstancias que los rodean, circunstancias que influyen, tanto en el bien como en el sujeto que valora. En consecuencia, el experto habrá de sopesar, en la asignación de valor, el contexto en cual se aprecia el mismo.

De todos los elementos o factores que intervienen, el único que es no subjetivo en tanto que real y, en gran medida, tangible, es el bien a valorar, de aquí que el valor calculado siempre sea un valor subjetivo.

Para evitar una interpretación inadecuada del valor calculado, el InfVal debe recoger todos los elementos que intervienen en el proceso.

Son elementos esenciales de un InfVal, por tanto, los siguientes:

1. La información sobre el cliente, conectando así el informe con la petición de valoración.
2. El tipo de actuación habida, según el contrato de valoración, que refleja la relación entre la empresa y el valorador.
3. Descripción de la empresa valorada.
4. Referencia a la información utilizada para la valoración, tanto interna de la empresa como en relación con el entorno.
5. El método o métodos de valoración utilizados de acuerdo con la finalidad perseguida y la actuación solicitada.
6. Hipótesis utilizadas en la aplicación de los métodos de valoración, lo que servirá de soporte para las estimaciones realizadas. Cuando las hipótesis no se incluyan por petición expresa de la parte interesada, habrá que recoger los criterios y cálculos más relevantes que soportan el valor.
7. Parámetros y componentes de la valoración
8. Relación de elementos no considerados y valorados por otros métodos.
9. Aspectos más sobresalientes de la valoración.
10. Valor obtenido o rango de valor

3. LA CONFECCIÓN DEL INFORME DE VALORACIÓN.

La siguiente estructura de cinco apartados puede servir de referencia para la confección del InfVal, que ha de perseguir la inclusión de todos los apartados indicados en el epígrafe precedente:

1. Una introducción en la que se ponga de manifiesto los antecedentes de la valoración solicitada, así como los aspectos más sobresalientes sobre la empresa en cuestión. Habrá de incluir-

se información como la siguiente:

- a. Objetivo de la valoración, esto es, cual es la finalidad perseguida, según la carta de encargo.
- b. La referencia al cliente y el encargo recibido, poniendo de manifiesto la petición que da lugar a la valoración y la fecha de la valoración. En particular, y para todos los casos, será necesario hacer referencia a la solicitud de valoración derivada de la ConVal dejando constancia de las circunstancias por las cuales se actúa
- c. Los fundamentos legales, caso de existir, señalando la normativa vigente que sirve de base para el trabajo y, en su caso la Norma Técnica que lo sustenta (ICAC, 1991).
- d. Realizar una referencia a las circunstancias fiscales que pueden afectarle, si este fuera el caso.
- e. Una referencia a los métodos de valoración que se aplicarán, de acuerdo con la carta de encargo y las conversaciones que preceden al trabajo.
- f. Visión de las características de la empresa y su sector, donde se tratará de ubicar al interesado en el informe. Se trata de hacer una breve referencia a los datos más sobresalientes de la empresa y del sector.

La tabla 1 recoge un modelo posible.

la valoración de empresas es una relación entre un sujeto que valora (experto) y una unidad económica, empresa o negocio y en donde el primero debe seleccionar aquél método de valoración que en función de sus conocimientos y las circunstancias propias de la empresa y el entorno considere más adecuadas.

Tabla 1. Informe de valoración (introducción)

El objetivo de este informe es ofrecer un valor de la(s) empresa(s)(en adelante) con la intención de llegar a determinar el valor razonable de dicha(s) empresa(s) según criterios de aceptación generalizada.

Dicha valoración se realiza de acuerdo con el encargo recibido del Consejo de Administración según carta de encargo de fecha remitida por D. que es el responsable de la valoración.

La(s) empresa(s) componente(s) es (son) las siguientes:

-

aunque el objetivo de la valoración, según la petición realizada, se ha de centrar, exclusivamente, en la(s) siguiente(s) empresa(s):

-

La valoración se efectuará a fecha siguiendo para ello los siguientes métodos de valoración ..(indicar el o los métodos)....de acuerdo con la petición realizada y las reuniones habidas con el (los) representante(s) de la empresa (grupo).

..... /

A partir de aquí el informe se estructura como sigue:

- a) En el **apartado 2** describimos la empresa, ofreciendo los aspectos más significativos de la misma y del sector en que se encuadra.
- b) En el **apartado 3** se hace una breve referencia a los aspectos fundamentales de la valoración de empresas que soportan el (los) método(s) utilizado(s).
- c) En el **apartado 4** se realiza la valoración de (cada una de) la(s) sociedad(es) objeto de valoración, indicando la información soporte.
- d) En el **apartado 5** se ofrece un resumen de la valoración.....
- e)

EL INFORME DE VALORACIÓN DE EMPRESAS

Una introducción en la que se ponga de manifiesto los antecedentes de la valoración solicitada, así como los aspectos más sobresalientes sobre la empresa en cuestión.



Los fundamentos económicos y financieros sobre los que se sustenta la valoración. Se trata de indicar cuales son las hipótesis básicas de la valoración de empresas que sustentan el o los métodos elegidos.

Tabla 2. Modelo de informe de valoración (Metodología valorativa)

2. Fundamentos económicos de la valoración de empresas.
(efectuar una breve explicación)

3. Modelo(s) de valoración utilizado(s)

3.1. Elección del método.

De acuerdo con la dirección de la empresa que demanda el informe, el método seleccionado para valorar ...*(la empresa o empresas)*..... ha sido el de actualización de flujos de tesorería, entendidos como flujos libres de tesorería (FLT).

2.2. Descripción del método utilizado.

La metodología empleada para la estimación del valor de ...*(la empresa)*.... ha consistido en la actualización de los flujos libres de tesorería (FLT). Este método establece que el valor de una empresa o negocio esta formado por cuatro elementos básicos:

- El valor actual de los FLT a fecha para un periodo de ... años *(período)*
- El valor residual actualizado a ..*(fecha de valoración)*... El VR se determina por capitalización del en el ejercicio siguiente al último proyectado, según se indica más adelante.
- La posición financiera de la empresa a ..*(fecha de valoración)*...
- El valor de mercado de aquellos activos no afectos a la actividad de explotación, tales como inversiones financieras, activos ociosos, etc.

Adicionalmente, este método toma en consideración, las posibles contingencias que puedan afectar al valor. Por ejemplo, contingencias fiscales, con la Seguridad social, con el personal, etc.

2.3. Cálculo de los componentes del método de descuento de FT.

2.3.1. *Estimación de los FLT.* (efectuar una breve explicación)

2.3.2. *Horizonte temporal.* (efectuar una breve explicación)

2.3.3. *Tasa de descuento.* (efectuar una breve explicación)

2.3.4. *Activos no afectos y contingencias.* (efectuar una breve explicación)

2. Una descripción sobre la metodología de valoración seguida, aspectos metodológicos de comprensión que sirvan al usuario para entender mejor el trabajo efectuado, al tiempo que se le da la consistencia necesaria a los datos manejados y calculados. Este apartado podría contener:

a. Los fundamentos económicos y financieros sobre los que se sustenta la valoración. Se trata de indicar cuales son las hipótesis básicas de la valoración de empresas que sustentan el o los métodos elegidos.

b. Metodología de valoración empleada, indicando la problemática más relevante para la estimación de sus componentes.

c. Información más relevante utilizada para la valoración.

d. Proceso a seguir para la aplicación del método o métodos seleccionado(s) y cálculos más relevantes.

Las tablas 2 y 3 recogen los aspectos más significativos comentados en este apartado.

Tabla 3. Modelo de informe de valoración (Proceso e información)

Para la valoración de la(s) empresas se ha analizado la información aportada por la dirección de ..*(la empresa(s))*.... que ha (no ha) sido auditada para los propósitos de la valoración. Asimismo se ha utilizado información obtenida de diferentes fuentes y bases de datos externas a la empresa que en cada caso señalamos. Nuestras conclusiones están soportadas única y exclusivamente en la información que se indica y con el propósito específico de la valoración encargada, que tiene como finalidad ...*(indicar lo pactado en la carta de encargo)*....

Para la aplicación de (los) método (s) descritos se procede de la siguiente forma:

1. En primer lugar se efectúa un análisis de los datos de la empresa correspondientes a los ejercicios..... y se comparan con los del sector.
2. A continuación, se efectúan....
3.
4. Una vez conocidos los datos históricos y efectuadas las hipótesis más relevantes se procede a estimar
5. Finalmente, se procede a valorar la empresa aplicando el método indicado en ...

Las proyecciones toman (no toman) en consideración tanto los datos contables de la empresa, que se recogen en los correspondientes anexos,*(indicar cuáles)*.... como las apreciaciones de la dirección sobre la evolución previsible de empresa y la historia de la misma, así como información obtenida sobre el sector y el entorno.

Tabla 4. Modelo de informe de valoración (Aplicación del método)**1.1. Valor de ... (empresa)..**

La empresa (la empresa)... es una sociedad de (características).. para cuya valoración se han utilizado los siguientes datos:

- Estados contables de correspondientes a los ejercicios
- Impuesto sobre sociedades correspondiente a los ejercicios
- Informe de auditoría realizado por correspondiente los ejercicios....
- Escritura de
- Contrato de
- Tasación de
- Informe
- Datos del INE en relación con el IPC.
- Boletín del Mercado sobre tipos marginales de interés para el período....
- Memoria.....

1.1.1. Proceso de valoración.

La valoración de (la empresa)... se ha efectuado por el método descrito en el apartado analizado en....., tomando en consideración los datos contables auditados (no auditados), que se hacen figurar en el Anexo ..X1... así como las apreciaciones de la dirección y las circunstancias específicas de la zona y sector.

A efectos prácticos, y aunque el sector utiliza se ha considerado conveniente..... ya que..... los datos y estimaciones

El recoge los datos contables históricos de, donde se observa que..... Asimismo se puede apreciar que.....

El recoge los estados previstos sobre la base de para los ejercicios ...20X1 a 20X4.....

3. Una descripción de la aplicación del método o métodos seleccionados para la valoración de la empresa, en donde se pondrán de manifiesto los diferentes cálculos a los que se haya llegado en cada paso, según lo señalado en el apartado 2 precedente. Esta parte debe contener:

a. El análisis de los datos pasados de la empresa que sirven para soportar datos futuros. Normalmente se suele trabajar con 5 años. Los cálculos realizados o los datos soporte suelen aparecer en anexos específicos.

b. Las hipótesis o parámetros utilizadas para efectuar estimaciones de futuro y elaborar los estados contables previstos. A veces estas hipótesis pueden no figurar si nos encontramos en procesos de negociación, ya que pueden dar ventaja a alguna de las partes. En cualquier caso, el valorador las incluye salvo que expresamente le pidan que no sea así.

c. Estados contables previstos de acuerdo con las estimaciones realizadas. Normalmente incluirán: Cuenta de pérdidas y ganancias; Balance y Estado de Flujos de Tesorería, todos ellos previsionales.

d. Relación de anexos justificativos, explicativos de los cálculos que soportan la valoración seguida.

No debe confundirse estos anexos con los documentos de trabajo uti-

lizados como, por ejemplo, cartas de confirmación, estados contables auditados, estadísticas, datos sectoriales, etc., así como aquellos datos que pongan de manifiesto las verificaciones efectuadas y, en general, todos aquellos documentos que sean necesarios como consecuencia de las necesidades propias del método aplicado.

La tabla 4 recoge lo que pueden ser los aspectos relevantes de este apartado.

4. La conclusión sobre el valor de la empresa, en donde se indicará expresamente el valor al que se llega o bien el rango de valor que, a juicio del experto, corresponde a la misma. Este valor habrá de contener:

a. El valor o rango de valor, económico o financiero, obtenidos de los bienes afectos a la actividad, según cada método seguido. En este punto existe diferentes opiniones sobre si ofrecer un valor único o un rango de valor. Cada valorador actuará según su mejor criterio y circunstancias.

b. El valor de los activos no afectos a la actividad. No debe olvidarse que el valor final o total de la empresa es el agregado del valor de los activos y pasivos afectos (tangibles o no) y los no afectos, si estos se consideran para la negociación posible.

c. La relación, en su caso, de los pasivos fuera de balance.

3. Una descripción de la aplicación del método o métodos seleccionados para la valoración de la empresa, en donde se pondrán de manifiesto los diferentes cálculos a los que se haya llegado en cada paso



No debe confundirse estos anexos con los documentos de trabajo utilizados como, por ejemplo, cartas de confirmación, estados contables auditados, estadísticas, datos sectoriales, etc., así como aquellos datos que pongan de manifiesto las verificaciones efectuadas

EL INFORME DE VALORACIÓN DE EMPRESAS

No debe olvidarse que el valor final o total de la empresa es el agregado del valor de los activos y pasivos afectos (tangibles o no) y los no afectos, si estos se consideran para la negociación posible.



Es importante dejar constancia de volatilidad del valor, es decir, que el valor calculado, al estar soportado en hipótesis, estas sólo tienen validez para el momento en que se realizan y de acuerdo con las características del entorno de ese momento.

Tabla 5. Modelo de informe de valoración (Conclusión y valoración)

De acuerdo con todo los datos aportados precedentemente y teniendo en cuenta que el objeto de(al empresa).... que es el desarrollo de ...(la actividad).... por tiempo indefinido y no la liquidación de sus activos, se ha considerado como **valor económico más razonable** de la misma el deEuros, que es el valor actual de los flujos de tesorería esperados de (Anexo 1.3).

En el momento de la valoración existe una deuda, por importe de
 □. Asimismo, hay que tener en cuenta que existen un conjunto de activos extrafuncionales constituidos por(activos).... cuyo valor estimado es de □. Luego el **valor final**, considerando los extrafuncionales, será el que se muestra a continuación:

Valor económico, financiero y final (Euros)				
Valor económico (VG)	Deuda vigente (RA)	Valor financiero (VE)	Activos extrafuncionales (Ax)	Valor final para el propietario (VF)
4.030.395,51	673.671,74	3.356.723,77	281.084,62	3.637.808,39
$VE = VG - RA$ $VF = VE - Ax$				

d. El valor total o rango de valor total de la empresa, económico y/o financiero, caso de que se trata de un grupo de empresas o una empresa compuesta de diferentes unidades de negocio.

La tabla 5 trata de exponer una posible forma de recoger esta información.

5. Las posibles restricciones a la utilización del Informe de acuerdo con la solicitud de encargo y las posibles circunstancias legales.

Es importante dejar constancia de volatilidad del valor, es decir, que el valor calculado, al estar soportado en hipótesis, estas sólo tienen validez para el momento en que se realizan y de acuerdo con las características del entorno de ese momento.

Por ello se puede incluir un párrafo final, (que podría igualmente recogerse al comienzo del informe) que haga referencia a esta limitación, tal como se indica en la tabla 6.

BIBLIOGRAFÍA.

- AECA (2005): "Valoración de Pymes". Borrador de Documento 7. Principios de Valoración de Empresas. Madrid.
- DAMODARAN, A. (2002): "Investment Valuation". (2d Edition). John Wiley & Sons. New York.
- FEE (2001): "Business Valuation: A Guide for Small and Medium Sized Enterprises". Fédération des Experts Comptables Européens. Bruxelles. July.
- ICAC, (1991): Resolución de 23 de octubre del Presidente del ICAC por la que se publica la Norma Técnica de elaboración del "Informe Especial (sobre valoración de acciones) en los supuestos establecidos en los artículos 64, 147, 149 y 225 del Texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. BOLLACAC nº 7. Octubre, pp .12-17
- PRATT, S.P.; REILLY, R.F. y SCHWEIHS, R.P. (1998): "Valuing Small Business and Professional Practices". McGraw Hill. New York.
- ROJO, A. A. (1995): "Valoración de empresas y partes de empresas". Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España. Madrid.

Tabla 6.- posibles restricciones a la utilización del Informe

Es preciso reseñar que este informe no tendrá más utilidad que la que se deriva del fin perseguido, de conformidad con la petición realizada, por lo que no podrá ser considerado con finalidades diferentes a esta, ni a fecha diferente de la utilizada en la valoración.

EL PROBLEMA DEL SUELO RESIDENCIAL

Dr. Emilio Cachorro Rodríguez

Profesor Asociado de la Universidad de Murcia

Economista y Doctor en Sociología

El presente apunte de análisis lleva por título "El problema del suelo", pero tal vez debería titularse "El enigma del suelo", porque desde remotos tiempos ha sido objeto de discusión y desacuerdo entre los expertos su determinación y formas de gestión; la existencia de suelo suficiente, según los responsables de su desarrollo o la tremenda carencia del mismo, según los potenciales usuarios, ha sido y es motivo de especulación en todos los foros, desde los políticos a los mercantiles, desde los públicos a los privados.

Las exposiciones de motivos de las sucesivas leyes del suelo en España han manifestado reiteradamente que éste era un factor escaso y caro, determinante del alto precio de un bien de primera necesidad como es la vivienda. Así la de 1956 dice: "la retención de terrenos sin urbanizar a precios especulativos impide la parcelación, urbanización, venta y edificación de los solares"; la de 1975 plantea: "el condicionante principal de la oferta de suelo y de su precio excesivo lo constituye la escasez de suelo urbanizado, por la falta de coordinación de las inversiones públicas y privadas"; la de 1990 comienza: "el fuerte incremento del precio del suelo... es hoy motivo de seria preocupación para los poderes públicos... el patrimonio municipal del suelo debe ir destinado a la promoción de viviendas de protección oficial u otras finalidades de interés social"; la Ley de 1998 proclama: "Las sucesivas reformas... han contribuido decisivamente a demorar hasta extremos irrazonables la conclusión de las operaciones de urbanización y ulterior edificación, haciendo imprevisible su coste y dificultando una adecuada programación de las actividades empresariales, con el consiguiente encarecimiento del producto final". (Todo un catálogo oficial de problemas reales y vivos).

En 1993, el Tribunal de defensa de la Competencia elaboró un Informe, que elevó al Gobierno, insistiendo sobre el mismo asunto y señalando las que, a su juicio, eran las causas del problema: las rigideces del planeamiento, tanto cua-

litativa como cuantitativamente, especialmente puesta de manifiesto en la ley de del Suelo de 1990, a la que se atribuye una visión colectivista, heredada de la Ley del suelo de 1956, a la par que denunciaba la arbitrariedad que habían introducido en las actuaciones urbanísticas los denominados Convenios Urbanísticos, entre los promotores y la Administración, nacidos precisamente para agilizar los procesos de urbanización, y que en múltiples ocasiones han desvirtuado las previsiones del Plan, con modificaciones convenidas mediante procedimientos que bordeaban la legalidad, impulsadas por las necesidades financieras de los municipios. Hay que señalar, en este punto, que la Ley del 56 fue elaborada y aprobada bajo un régimen de dictadura de tendencias conservadoras, mientras que la segunda lo fue durante el régimen democrático y por un gobierno progresista, para subrayar, al relacionarlas, una de las contradicciones que la cuestión del suelo suscita.

La solución propuesta por el Tribunal de la Competencia era volver al sentido civilista del derecho de propiedad, que permite someter libremente la promoción de suelo a la ley de la oferta y la demanda, es decir al juego exclusivo del mercado, limitando el planeamiento a la definición del marco en el que deben actuar los intereses de la propiedad sin menoscabo del interés general: todo el suelo será urbanizable dentro del marco sucinto y básico del planeamiento.

El Ministerio de Obras Públicas y Medio Ambiente, sin embargo, hizo constar que la oferta de suelo clasificado como urbanizable era tres veces superior a la demanda potencial, trasladando la responsabilidad de la insuficiencia de suelo disponible para edificar al sector empresarial, por no afrontar, adecuadamente, la gestión del mismo. Por otro lado, designó una Comisión de Expertos para analizar la situación, la cual elaboró unas Recomendaciones de Avance Normativo y Políticas de Suelo en noviembre de 1994, que elevaron a definitivas en enero de 1995, bajo el

Las exposiciones de motivos de las sucesivas leyes del suelo en España han manifestado reiteradamente que éste era un factor escaso y caro, determinante del alto precio de un bien de primera necesidad como es la vivienda.



La solución propuesta por el Tribunal de la Competencia era volver al sentido civilista del derecho de propiedad, que permite someter libremente la promoción de suelo a la ley de la oferta y la demanda, es decir al juego exclusivo del mercado

EL PROBLEMA DEL SUELO RESIDENCIAL

El Informe es muy crítico con la rigidez del planeamiento entonces vigente y su sentido reglamentista, pero mantiene la necesidad de la formalización de los planes generales de ordenación, propugnando la simplificación del proceso urbanístico



En septiembre de 1996, la Asociación de Promotores Públicos de vivienda y Suelo, AVS, publicó el análisis y conclusiones de un grupo propio de trabajo sobre el mismo tema

subtítulo de "Documento de Salamanca", por ser esta ciudad el lugar donde se elaboró.

El Informe es muy crítico con la rigidez del planeamiento entonces vigente y su sentido reglamentista, pero mantiene la necesidad de la formalización de los planes generales de ordenación, propugnando la simplificación del proceso urbanístico; la permeabilidad del modelo urbano establecido por la colectividad a las iniciativas particulares; recomendando la acción pública en la promoción directa de suelo; mejorando el procedimiento expropiatorio; y otras recomendaciones sobre el estatuto de la propiedad y valoración del suelo, así como la protección de zonas de interés general y el aseguramiento del desarrollo sostenible de las ciudades.

En septiembre de 1996, la Asociación de Promotores Públicos de vivienda y Suelo, AVS, publicó el análisis y conclusiones de un grupo propio de trabajo sobre el mismo tema, según la redacción encargada al arquitecto urbanista Ricard Pié Ninot, que en su capítulo segundo incluye unas "Notas previas sobre los tópicos del debate actual: mercado del suelo versus planeamiento". Estas Notas merecen, al menos, una breve consideración, comenzando por la cuestión planteada por el Tribunal de Defensa de la Competencia, que no sólo reivindica el mercado como regulador del precio del bien "suelo", sino que pone en tela de juicio la capacidad de la Administración para abastecer a la sociedad de suelo edificable en adecuadas condiciones económicas. AVS afirma, y con razón, que el mercado sólo funciona correctamente, como enseña la teoría económica, en situaciones de competencia perfecta, es decir cuando el bien es homogéneo, circunstancia que no se da en ningún caso respecto del suelo; cuando hay multitud de oferentes y demandantes, de suerte que no puedan influir en el precio, caso poco frecuente en cuanto al bien analizado; cuando existe una información transparente y general, que no se da en el llamado mercado del suelo, porque la definición de cada parcela se va desvelando en largos e inseguros procedimientos; además debe haber libertad de entrada y salida de los operadores en el mercado, y aquí cabría decir que existen excesivas entradas y salidas de operadores durante los largos procesos administrativos de producción del suelo, que

propician la venta y reventa del mismo, incrementando el precio en cada operación. En suma el mercado del suelo es un mercado imperfecto y, por tanto no puede realizar una adecuada asignación de recursos, como plantea el Tribunal de Defensa de la Competencia. "Por ello, (dice AVS), al igual que sucede con otros mercados ineficientes, con comportamientos de monopolio, la Administración debe velar por su correcto funcionamiento e intervenir para evitar el encarecimiento arbitrario del precio del suelo edificable, actuando sobre aquellos factores que lo distorsionan."

Respecto a la segunda cuestión que el Tribunal plantea, la capacidad o no de la Administración de prever, clasificar, planear, facilitar la gestión, autorizar y supervisar la urbanización del suelo para edificar, caben distintas opiniones: la del propio Tribunal, que considera que la intervención obstaculiza la oferta y por ello propicia el incremento del precio; la de AVS que sostiene: "Un plan, normalmente clasifica como suelo urbanizable gran parte de los espacios inmediatos a la mancha urbana, aquellos suelos que tienen expectativas próximas de transformación por su posición y contigüidad a la zona edificada. En un mercado desregularizado, los suelos que compiten con estos serán terrenos periféricos que el plan no habría clasificado y cuyas condiciones de partida son peores por estar más alejados de la ciudad. La escasez de suelo urbanizable, algunas veces, no es culpa de los planes sino del propio mercado que prefiere retener el suelo en el que están reconocidas las expectativas urbanas y presionar sobre los terrenos no urbanizados con ocupaciones ilegales para así forzar su incorporación al proceso urbano por la vía de los hechos consumados".

Sin embargo, el Ministerio de Fomento insiste, con datos del año 2000, que hay más de dos millones de solares urbanos en España. Y decir urbanos significa que están situados en los núcleos de los pueblos y ciudades, dotados de los correspondientes servicios o calificados como urbanos por disponer de planeamiento aprobado, aunque no se haya culminado el proceso de urbanización. El conjunto de dichos solares representa 3.800 millones de m², sin incluir las Comunidades Autónomas de Navarra y el País Vasco, que disponen de régimen foral en esta materia. La mayoría de los solares tie-

Tabla 1. Número de solares urbanos por superficie. Año 2000

Comunidades	Total	0-500	500-1000	1000-10000	>10000	Total M2
Andalucía	302719	185297	45208	64167	8047	513.618.750
Aragón	64545	41316	9079	12843	1307	100.844.750
Asturias	23588	11179	4352	7462	595	53.049.750
Baleares	57751	21156	16252	19104	1239	134.940.000
Canarias	123446	81956	19679	19483	2328	165.684.750
Cantabria	37659	15132	8691	13190	646	89.306.250
Castilla León	328063	216811	54355	53581	3316	422.824.500
Castilla La M.	209661	120779	40993	44494	3395	339.606.500
Cataluña	320798	121527	109583	81624	8064	642.141.000
C. Valenciana	207884	79468	49982	74515	3919	506.376.000
Extremadura	58158	40069	8025	9278	786	74.925.000
Galicia	244686	152931	47089	43783	1065	325.006.000
Madrid	112012	53458	18310	34499	5745	274.291.500
Murcia	62308	34667	11951	14615	1075	108.762.500
Navarra	foral					-
País Vasco	foral					-
Rioja	25718	16233	3707	5401	377	40.314.000
Ceuta y Melilla	830	481	101	204	44	1.758.000
España	2180008	1192460	447357	498243	41948	3.793.449.250

Fuente: M^o Fomento

nen pequeñas superficies, entre 0 y 500 metros cuadrados, lo que hace presumir que son solares en cascos urbanos. De entre las CC.AA., destacan, por el número de solares, Castilla y León, Cataluña, Andalucía, Galicia, Castilla La Mancha y la Comunidad Valenciana; lo cual se explica, entre otras razones, por el hecho de ser pluriprovinciales. De entre las uniprovinciales hay que destacar Madrid y, a cierta distancia, Murcia.

Si ponemos en relación la superficie de solares con la de habitantes, la media española es de 93 metros cuadrados, prácticamente el doble del suelo preciso para realojar a todas las personas de las Comunidades no forales, bajo la hipótesis de 60 viviendas, ocupadas por tres personas, por hectárea; teniendo en cuenta que la ley autorizaba hasta 75 viviendas por hectárea. Tal como aparece en la tabla 2, en este caso también destacan las dos Castillas, Cantabria, Baleares, La Rioja, Galicia, Valencia y Cataluña, con más de 100 m²/h., mientras que resultan relaciones escasas en Ceuta, Melilla, Asturias y Madrid, situadas por debajo de los 50 m²/h.

¿Quién tiene razón? En todo caso, es incuestionable que en el período intercensal, 1991-2001, se han construido en España más de cuatro millones de viviendas netas: luego había suelo donde realizarlas. Sin embargo es notorio el incremento desmedido del precio del mismo, aún sin urbanizar, con unas repercusiones difícilmente soportables, lo que, junto al crecimiento del resto de los factores intervinientes en la promoción, ante el impulso de la demanda, han disparado los precios de mercado de las viviendas, haciéndolo

las inasequibles a los segmentos de menores ingresos.

El núcleo del problema se vislumbra si se examina el largo proceso de fabricación del suelo: el terreno físico existe, como se ha señalado. Suelo planeado hay, generalmente, suficiente en mar-

Tabla 2. Relaciones de suelo y habitantes

Comunidades	Total M2	Pobl.2001	M2/hab.
Andalucía	513.618.750	7357558	69,81
Aragón	100.844.750	1204215	83,74
Asturias	53.049.750	1062998	49,91
Baleares	134.940.000	841669	160,32
Canarias	165.684.750	1694477	97,78
Cantabria	89.306.250	535131	166,89
Castilla León	422.824.500	2456474	172,13
Castilla La M.	339.606.500	1760516	192,90
Cataluña	642.141.000	6343110	101,23
C. Valenciana	506.376.000	4162776	121,64
Extremadura	74.925.000	1058503	70,78
Galicia	325.006.000	2695880	120,56
Madrid	274.291.500	5423384	50,58
Murcia	108.762.500	1197646	90,81
Navarra	-	555829	-
País Vasco	-	2082587	-
Rioja	40.314.000	276702	145,69
Ceuta y Melilla	1.758.000	137916	12,75
España	3.793.449.250	40847371	92,87

Fuente: M^o de Fomento, INE y elaboración propia

cha, pues, como se advierte en la tabla 3, los 45 municipios de la Región de Murcia disponen de Planes Generales o Normas subsidiarias. Aunque son algo menos de la tercera parte de los municipios los que tienen Planes Generales, sin embargo en ellos se asientan más de las tres cuartas partes de la población y de las viviendas. En todo caso las Normas Subsidiarias también permiten disponer de un instrumento marco de clasificación del suelo para su desarrollo urbanístico.

Más complejo es llevar a cabo el planeamiento de desarrollo de los planes generales o de las normas subsidiarias

En suma el mercado del suelo es un mercado imperfecto y, por tanto no puede realizar una adecuada asignación de recursos, como plantea el Tribunal de Defensa de la Competencia. "Por ello, (dice AVS), al igual que sucede con otros mercados ineficientes, con comportamientos de monopolio, la Administración debe velar por su correcto funcionamiento"

Sin embargo, el Ministerio de Fomento insiste, con datos del año 2000, que hay más de dos millones de solares urbanos en España. Y decir urbanos significa que están situados en los núcleos de los pueblos y ciudades

EL PROBLEMA DEL SUELO RESIDENCIAL

Si ponemos en relación la superficie de solares con la de habitantes, la media española es de 93 metros cuadrados, prácticamente el doble del suelo preciso para realojar a todas las personas de las Comunidades no forales, bajo la hipótesis de 60 viviendas, ocupadas por tres personas, por hectárea;



Sin embargo es notorio el incremento desmedido del precio del mismo, aún sin urbanizar, con unas repercusiones difícilmente soportables, lo que, junto al crecimiento del resto de los factores intervinientes en la promoción

Clase	NºMunic	%	Población Tipo	%	Km2	%	Viviendas	%
Plan General	14	31	883079	77	7645	68	356157	74
Normas subsidiarias	31	69	266249	23	3672	32	126003	26
Totales	45	100	1149328	100	11317	100	482160	100

por medio de los estudios de detalle o los planes parciales, pero puede decirse que los Ayuntamientos lo hacen de oficio o lo estimulan para que no falte suelo ordenado, aunque la tramitación de los correspondientes proyectos es excesivamente lenta por el rigor legal.

Donde se produce el verdadero cuello de botella en el proceso de transformación del suelo es en la elaboración, tramitación y aprobación de los proyectos de reparcelación o equidistribución, que constituye un complejo combate con varios frentes. El técnico, para determinar la lista de propietarios afectados, con delimitación de la fracción de cada finca integrada en el sector y los derechos que le son inherentes, y la subsiguiente labor de adjudicación de parcelas que satisfaga las expectativas de cada titular; económico, por la cantidad de transacciones de diverso tipo que durante la redacción se producen. El administrativo, por la gran cantidad de intervenciones que la Administración tutelar tiene que llevar a cabo, desde el informe previo a la aprobación inicial, debiendo ésta ser notificada a cada propietario, que dispondrá de un plazo para presentar alegaciones sobre aquello en lo que discrepe de lo propuesto, (abriéndose otro frente: el jurídico), las cuales han de ser contestadas, dando lugar a algún tipo de modificación del proyecto; que pasará a nuevo informe para someterlo a la aprobación definitiva, así como nuevamente deberán ser notificados los interesados, que podrán recurrirla en reposición y, si son desestimados los recursos, queda aún abierta la vía de lo contencioso, aunque será firme en vía administrativa y podrá pasarse a formular y otorgar la escritura de protocolización del proyecto de reparcelación. Aún deberá pasar el filtro del registro de la propiedad, que suele plantear reparos al proyecto sobre alguna de las múltiples y complejas operaciones del puzzle transformador de las fincas rústicas en parcelas urbanas privadas y públicas. Una vez subsanada la escritura será solemnemente inscrita y ya tendremos parcelas edificables dibujadas en cédulas urbanísticas y descritas literalmente en el registro.

Pero aún queda lo más complejo, que es pasar del papel a la conversión de un predio con piedras, cardos y lagartijas en un trozo de ciudad, con calles alumbradas, jardines embellecidos, equipamientos dotados y solares dispuestos a soportar la materialización de la creatividad arquitectónica de futuros hogares. Estamos hablando de la ejecución de las obras de urbanización, que es otra de las grandes barreras en el proceso de fabricación del suelo por la cantidad de obstáculos a salvar, como la disposición del suelo, donde aún suelen permanecer los insatisfechos residentes o titulares de negocios, que apuran hasta el extremo su permanencia en su finca original; las modificaciones de redes públicas o privadas de electricidad o conducciones de todo tipo, ya que estamos trabajando en suelo urbano o colindante con él, y por la magnitud de las inversiones a afrontar. Éste es uno de los aspectos más relevantes del proceso.

Para dar idea de su significación, sirva una benévola aproximación a la cuantía económica del proceso de urbanización del suelo necesario anualmente en la Región de Murcia, para viviendas de primera y segunda residencia, que alcanzan la cifra media de 14.000 en el decenio 1994-2003, lo que, a una media de 50 viviendas por hectárea, implica la urbanización de unas 280 Ha., que a un precio medio regional imaginario de 10.000 pesetas, (60 €), el metro cuadrado de terreno edificable, con unos costes de urbanización de 6.000 pesetas, (36 €), por metro cuadrado de suelo bruto, incluyendo indemnizaciones, obras, proyectos, gestión y otras intervenciones profesionales, requeriría una inversión anual de 44.800.000.000 pesetas, (269.000.000 €). ¿Quién fabrica, con los riesgos ciertos de este mercado, suelo para varios años?. Como consecuencia, sólo se urbaniza, ajustadamente, el suelo que se consume cada año. Por eso el suelo urbanizado resulta escaso y, como consecuencia, caro. Y, por tanto, el problema del suelo, en épocas de fuerte demanda, como la actual, es un verdadero problema. Sólo la agilización administrativa de todo el proceso, podría servir de paliativo.



puntopyme

Vamos por 70

Red PuntoPyme sigue creciendo. Ya cuenta con **70 puntos de información** repartidos por todos los municipios del territorio regional. En tan sólo un año, esta iniciativa surgida del INFO, las Cámaras de Comercio, las organizaciones empresariales y sindicales y los Ayuntamientos de la Región, se ha convertido en la **Red más amplia de información para la Pyme y los emprendedores de la Región de Murcia**.

puntopyme



Nuestro Colegio

Toma de Posesión NUEVA JUNTA DE GOBIERNO Y JUNTA DE GARANTÍAS

Finalizado el proceso electoral, la Junta de Gobierno tomó posesión el 17 de marzo de 2005, dicho Acto estuvo presidido por el Excmo. Sr. D. Patricio Valverde Megias, en esa fecha Consejero de Economía, Industria e Innovación y ExDecano del Colegio de Economistas de Región de Murcia.

Composicion de la Junta de Gobierno:

DECANO: SALVADOR MARIN HERNANDEZ
 VIDEDECANO 1º: RAMON MADRID NICOLAS
 VICEDECANO 2º: JOSE MARIA MARTINEZ CAMPUZANO
 SECRETARIO GENERAL: JOSE IGNACIO GRAS CASTAÑO
 VICESECRETARIO GENERAL: JOSE MARIA MORENO GARCIA
 TESORERO: JUAN PEREZ MELGAR
 CONTADOR: DOMINGO GARCIA PEREZ DE LEMA
 BIBIOTECARIA: ALICIA COBACHO GOMEZ
 VOCAL 1º: JOSE GARCIA GOMEZ
 VOCAL 2º: RAMON GIJON MARTINEZ
 VOCAL 3º: SANTIAGO ALARCON MONTOYA
 VOCAL 4º: MATEO DEL CERRO VELAZQUEZ
 VOCAL 5º: INMACULADA MORENO CANDEL
 VOCAL 6º: FRANCISCO J. FUENTES CAMPUZANO
 VOCAL 7º: PATRICIO ROSAS MARTINEZ
 VOCAL 8º: ALFONSO GUILLAMON PALAZON

- DELEGADOS DE ZONA -

DELEGADO DE ZONA DE CARTAGENA: JUAN CARLOS ANDREU FERNANDEZ
 DELEGADO DE ZONA DE MULA-MOLINA: JOSE MARIA VICENTE ARNALDOS
 DELEGADO DE ZONA DE LORCA: PEDRO TOMAS GARCIA
 DELEGADO DE ZONA DE CIEZA: PASCUAL SALMERON MONTIEL

PROGRAMA ELECTORAL Y CANDIDATURA DISPONIBLE EN EL APARTADO
 SERVICIOS COLEGIALES (www.economistasmurcia.com)

En dicho acto tambien tomó posesión la JUNTA DE GARANTIAS, compuesta por los siguientes economistas:

PRESIDENTE: EMILIO GUIJARRO BERNAL
 SECRETARIO: BERNARDINO BENITO LOPEZ
 VOCAL: PEDRO HERNANDEZ MESEGUER
 VOCAL: JUAN JODAR BARDON



Nuestro Colegio

**El Discurso pronunciado por
Excmo. Sr. D. Patricio Valverde
lo reproducimos a continuación:**

Queridos compañeros.

Como os decía al principio, tanto Víctor como Salvador han tenido la amabilidad de invitarme a participar en este acto. Lo hubiera hecho igualmente, encantado, sentado ahí delante, entre vosotros, porque la situación actual, como consejero de Economía, es transitoria, pero mi condición de economista es tan permanente como mi adscripción a este Colegio.

Tuve el honor, incluso, como sabéis, de ser decano del mismo, en una etapa de la que guardo muy gratos recuerdos. Pero la madurez de nuestra profesión y, con ella, la madurez y la creciente aportación del Colegio de Economistas de la Región de Murcia a nuestra sociedad, ha venido después y de ella ha sido protagonista, sin duda, Víctor Guillamón.

Y yo quisiera, por esta entre otras muchas razones, a las que podría sumar también las de índole institucional, darte las gracias por ello, querido Víctor, sencillamente porque te mereces todo nuestro reconocimiento, el de tus compañeros, el del Gobierno Regional – a quien represento en este acto- y el de la sociedad murciana en su conjunto.

Me habéis oído decir muchas veces que si la Región de Murcia lleva diez años ininterrumpidos de crecimiento económico, y los tres últimos ejercicios creciendo más que ninguna otra Comunidad Autónoma en España, es gracias al dinamismo que están demostrando nuestras empresas.

Eso es cierto. Pero hoy quiero reivindicar, dentro de estos crecimientos, dentro de este dinamismo, algo que muchas veces no enfatizamos lo suficiente, porque al hablar de empresa tendemos a fijarnos más en los elementos de producción o de comercialización. Y ese algo es, con letras mayúsculas, el valor añadido que a la gestión empresarial le viene aportando, desde hace muchos años, el colectivo de eco-

nomistas representados en este Colegio Profesional.

Y hoy creo que era el momento adecuado, también, para daros las gracias por ello, y para centrar, de forma emotiva y sincera, esta gratitud, en Víctor Guillamón, porque lo merece.

Pero también es el momento de mirar hacia delante. Y en ese mirar hacia delante creo que la elección de Salvador no podía haber sido más adecuada. Incluso habéis acertado en el día, porque siendo hoy San Patricio, no puede sino irnos muy bien en el futuro tanto a la nueva Junta de Gobierno como a la Junta de Garantías.

Bromas aparte, lo que sí está claro es que conociendo a Salvador, viendo al equipo que se ha incorporado a esta responsabilidad de gobierno, y comprobando la ilusión con la que afrontáis el desafío de seguir elevando el listón, la actividad y el prestigio del Colegio, el éxito está garantizado de antemano.



Tenemos frente a nosotros, y ahora os hablo ya como consejero, una etapa sin duda apasionante. La transformación que ha experimentado la Región de Murcia en la última década para lo que ha servido, fundamentalmente, es para sentar las bases del despegue definitivo de nuestra economía, y esto es algo que vamos a vivir durante los próximos años.

Teníamos problemas de estructura productiva. Hoy ya tenemos síntomas, apreciables, de que la diversificación se abre paso, y aún queda por delante la aportación del sector turístico, que va a ser el principal motor de nuestro crecimiento a corto plazo.

Hace diez años, tan sólo exportábamos fuera del mercado comunitario un 25% del total, que eran unos 1.800 millones de euros. Hoy ya exportamos a terceros países el 30%, y ese total alcanza los 4.000 millones de euros de exportación.

En este periodo hemos pasado de 330.000 a cerca de medio millón de ocupados. Nuestra población activa ha crecido a un ritmo de más de 10.000 personas/año. Sin embargo, nuestra



tasa de paro ha descendido del 23,6%, de 1995, al 9,7% registrado por la EPA en el último trimestre de 2004.

En 2002 vivían en la Región 76.000 personas más que en 1995. En cambio, la renta per cápita pasó de 6.425 a 9.729 euros. Es decir, un 51,4% más en esos 7 años. Lo que representa una subida media anual del 7,3%.

Somos la Comunidad Autónoma que presenta un mayor grado de convergencia en este periodo 95-2002. Hemos pasado de estar en el 83,83% de la media española a estar en el 88,32%.

Y esto es así, entre otras cosas, porque cada día desde 1995, incluidos fines de semana, se han creado 9 empresas en la Región. Teníamos menos de 60.000 y ahora tenemos cerca de 90.000 empresas.

Pero no sólo tenemos más empresas, sino que además están mucho mejor gestionadas. Y no hay mejor prueba de ello que comprobar cómo está evolucionando la productividad.

Si en 1999, el dato de productividad era de 31.104€ por ocupado, el 84,9% de la media nacional, los últimos datos publicados por el INE sitúan ya la productividad en 2003 en 39.262€ por ocupado, es decir, el 89,3% de la media española.

Se ha roto, por tanto, una tendencia, ya que hasta 1999 la productividad regional crecía por debajo de la media española, mientras que, desde el año 2000, estamos consiguiendo un crecimiento nominal medio del 6% anual, que es el mayor crecimiento de España y está muy por encima de la media nacional, que es del 4,7%.

Hay otros muchos indicadores que podríamos analizar: consumo de energía eléctrica, viviendas visadas, matriculación de vehículos, inversión, índice de producción industrial, e incluso Índice de Precios al Consumo, porque hemos conseguido algo que es realmente difícil, que nuestra economía crezca 6 décimas más que la española y que nuestra inflación interanual se



Nuestro Colegio

sitúe 2 décimas por debajo de esa media. Pero siendo todo esto así, siendo todo este cambio visible, yo creo que incluso a ojos de cualquiera que pasee por una de nuestras ciudades, es ahora cuando nos toca dar el do de pecho.

Tenemos ante nosotros, por primera vez, la posibilidad real de alcanzar la media española y comunitaria en términos de renta y de productividad. Y podemos hacerlo en el horizonte del nuevo Programa Operativo Integrado de la Unión Europea, es decir, a lo largo del que habrá de ser el periodo de vigencia del nuevo Plan Estratégico de Desarrollo de la Región de Murcia 2007-2013.

Por eso os decía que no podemos tomar sino como base, como punto de partida, la situación actual, por muy distante y, por fortuna, mejorada que esté, frente a la Región de Murcia de principios de los noventa.

Y ahí hace falta el concurso de todos y ahí es donde, querido Salvador, te pido ya, desde el primer día, la colaboración que sé que no nos ha de faltar.



Y para concretar aún más esta petición, y con esto finalizo, porque me estoy alargando mucho, y aún queda por celebrar un segundo acto, con la presentación del libro "ABC de la Economía", voy a pedir dos cosas muy concretas.

La primera, vuestra colaboración para elaborar ese nuevo Plan Estratégico, con cuantas propuestas y orientaciones estiméis necesarias.

La segunda, la integración del Colegio de Economistas en el patronato del Instituto de Estudios Económicos de la Región de Murcia, cuya fundación hemos acometido y cuya presentación en público llevaremos a cabo, si nada lo impide, el próximo día 4 de abril, el un acto a celebrar en el Auditorio y Centro de Congresos de Murcia al que, por supuesto, estáis todos invitados.

La labor de este instituto va a ser múlti-

ple. Desde la elaboración de las tablas Input-Output de la Región (instrumento que consideramos necesario por su utilidad para orientar, entre otras cosas, las propias actuaciones inversoras de la Administración Regional), hasta la realización de análisis sectoriales y de prospectivas que, en suma, contribuyan a que el rumbo adquirido por nuestra economía no se desvíe de ese norte que perseguimos, que no es otro que el de ganar, cada vez más, en términos de creación de riqueza y calidad de vida para nuestros ciudadanos.

Y junto a esta petición, desde luego, quiero trasladarte, Salvador, todo el apoyo del Gobierno Regional, el mío personal ya sabes que lo tienes, y todo nuestro ánimo para esta etapa a la que a partir de hoy se da inicio. Seguro que va a ser una etapa fructífera y repleta de éxitos.

Así, al menos, lo espero, y lo deseamos. Muchas gracias.

E **economistas**
Colegio Región de Murcia

ESCUELA DE ECONOMÍA

Clausura Curso Académico 2004/2005

CONFERENCIA
**"POR UNA AUDITORÍA DE CALIDAD:
GUÍA DE AUDITORÍA DEL REA"**

D. Efrén Álvarez Artime
Presidente del Registro de Economistas Auditores (REA)

Colabora:
E **economistas**
REA

Lugar: Salón de Actos del Colegio
Hora : 19.30
Día: 15 de Junio de 2005
Asistencia Gratuita hasta completar aforo

Conferencia Clausura Escuela de Economía. "Por una Auditoría de Calidad: Guía de Auditoría del REA"

Jornadas "La Fiscalidad de las Empresas Constructoras y Promotoras. Implicaciones Fiscales en la Gestión Urbanística"

E **economistas**
Colegio Región de Murcia

Jornadas sobre:
*La fiscalidad de las Empresas
Constructoras y Promotoras.
Implicaciones Fiscales en la
Gestión Urbanística*

Salón de Actos de CROEM
16 y 17 de junio de 2005

Información Actual

VII Congreso Nacional de Economía. "Europa en una Economía Global. Estrategias para el Siglo XXI"

El Colegio de Economistas de A Coruña organiza, por delegación del Consejo General de Economistas, el VII Congreso Nacional de Economía que se celebrará en A Coruña los días 28, 29 y 30 de septiembre de 2005. El propósito de este evento, que tendrá como lema "Europa en una Economía Global. Estrategias para el Siglo XXI", es ser un foro de encuentro internacional de científicos, técnicos y profesionales del mundo de la Economía.

El programa científico, que gira en torno al fenómeno de la globalización, se ha realizado buscando el análisis y el debate sobre los aspectos clave que deben afrontar las empresas y las instituciones en el nuevo panorama económico mundial.

Para obtener más información www.economistacoruna.org/congreso.



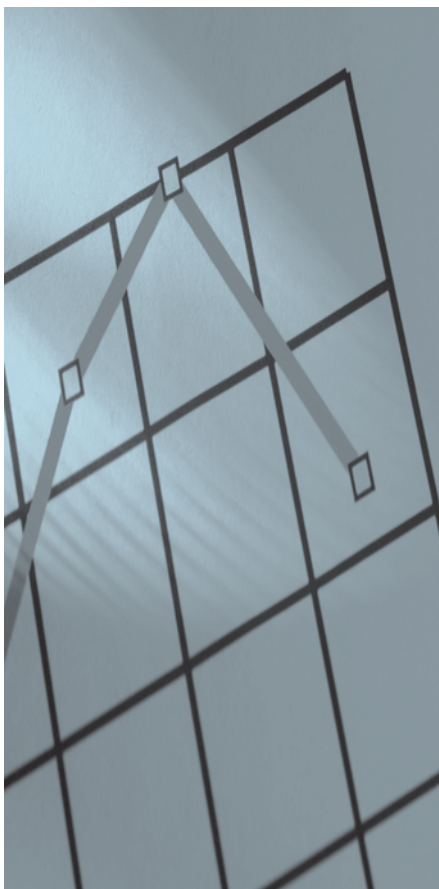
VIII Encuentro de Economía Aplicada

Aunque abierto a todas las aportaciones que, con exigente planteamiento científico, aborden cualquiera de los temas susceptibles de un análisis económico aplicado, el VIII ENCUENTRO DE ECONOMÍA APLICADA ha seleccionado como áreas prioritarias las siguientes: economía internacional;

mercados monetarios y financieros; empresa y organización de mercados; crecimiento, empleo y distribución de la renta; y territorio y recursos naturales. Se celebrará en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, los próximos 16, 17 y 18 de junio



Información Actual



XXX Simposio de Análisis Económico.

En la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, del 15 al 17 de Diciembre de 2005 se organiza el XXX Simposio de Análisis Económico. Al mismo se invita a todos los economistas a enviar trabajos de investigación teóricos o aplicados en todas las áreas de la economía para su presentación en dicho XXX Simposio de Análisis Económico. Los trabajos serán sometidos a un proceso anónimo de selección. No hay límite en el número de trabajos presentados por autor. Los trabajos deberán enviarse bien como ponencias ordinarias o bien como ponencias para las sesiones del mercado de trabajo. El envío de trabajos deberá hacerse online, en formato PDF y con un tamaño máximo de 2MB, a través de la siguiente dirección: <http://www.webmeets.com/sae/2005/>. En la página web indicada se requerirá del autor la siguiente información: nombre, afiliación académica, correo electrónico, título del trabajo, resumen de no más de 100 palabras, códigos JEL

y cinco palabras clave. Los autores deberán indicar también el tipo de sesión (ordinaria o para el mercado de trabajo) durante el proceso de envío online del trabajo. El envío de trabajos puede realizarse desde el 5 de abril hasta el 10 de junio de 2005 para las sesiones ordinarias, y hasta el 10 de septiembre de 2005 para las sesiones del mercado de trabajo. Se notificará la aceptación o rechazo de los trabajos a los proponentes de ponencias ordinarias antes del 31 de julio. La notificación a los proponentes de ponencias para el mercado de trabajo se realizará antes del 20 de octubre. La inscripción en el Simposio puede realizarse a partir del 1 de septiembre de 2005. La cuota reducida de inscripción estará vigente hasta el 15 de noviembre. Responsable del Comité Científico: David Pérez-Castrillo. Responsables del Comité Organizador: Francisco Alcalá Agulló, José García Solanes y Ramón María-Dolores Pedrero.



XII INFORME ESPAÑA 2005, Una Interpretación de su realidad Social.

La Fundación Encuentro ha presentado su duodécimo Informe España 2005, realizado por un amplio equipo de especialistas de distintas tendencias. ¿Es sostenible el modelo social, económico y medioambiental español?, el volumen analiza los avances en estos ámbitos y los nuevos fenómenos que pondrán a prueba la solidez de

esos progresos. Se dedica especial atención al fenómeno de la violencia, el reto de la integración de la población inmigrante, la insostenibilidad del modelo energético actual, la nueva movilidad residencial y los poderes locales. Más información en : <http://www.fund-encuentro.org/Informes/In-2005.htm>

Información Actual

EDUCACION-EUROPA Responsables resaltan avance integración y necesidad reformas.

Responsables y ministros de Educación de más de cuarenta países europeos incidieron hoy en Bergen (Noruega), en una nueva ronda del denominado proceso de Bolonia, en la necesidad de integrar las enseñanzas superiores e impulsar las reformas. La conferencia, que se clausura mañana y continúa las celebrad) y Berlín (2003), reúne a responsables y ministros de Educación de 45 países europeos, entre ellos la ministra española María Jesús San Segundo. Los objetivos fundamentales de este proceso, que pretende completar la creación de un espacio común de educación superior en 2010, son establecer un marco europeo de titulaciones universitarias y unos estándares de calidad comunes. Los ministros de Educación de Noruega, Kristin Clement, y Luxemburgo -que ocupa la presidencia rotatoria de la Unión Europea-, Francois Biltgen, coincidieron con el comisario de Educación de la UE, Ján Figel, en elogiar los logros conseguidos desde 1999 y la incorporación de 16 nuevos países desde entonces. Figel resaltó que este proceso había aportado más cambios en el campo de la educación superior que "cualquier otro instrumento o política internacional haya logrado antes" y resaltó que habían surgido iniciativas similares adoptadas por países del Norte de Africa y de Asia Central. El comisario vinculó el objetivo de la declaración de Bolonia de modernizar la enseñanza superior con la transformación de la UE en una sociedad puntera en desarrollo científico que propone la denominada "estrategia de Lisboa". Pese a elogiar los avances, Figel calificó de "seria" la situación en compara-



ción con otros países. Recordó que en la UE sólo el 21 por ciento de la población en edad de trabajar tiene educación superior, frente al 38 de Estados Unidos o el 43 de Canadá; y que el promedio de investigadores por mil habitantes es de 5,5 en la UE, por 9 y 9,7 en Estados Unidos y en Japón, respectivamente. Figel defendió la adopción de un nivel mínimo de compatibilidad de estándares y una colaboración entre Estado y Universidad que combine la autonomía de las instituciones educativas con estrategias gubernamentales, la necesidad de inversiones y la de asegurar el acceso a los programas de movilidad a estudiantes e investigad Universidades, Carmen Ruiz-Rivas, miembro de la delegación española, declaró a EFE que los avances logrados en estos

seis años eran "impensables" cuando se firmó la declaración, especialmente, por el carácter voluntario del proceso, y señaló que España estaba "a medio camino". Ruiz-Rivas resaltó que España partía de una "situación peor", por las diferencias con el nuevo sistema universitario y las reformas exigidas por la Ley de Universidades, y que aunque desde el punto de vista normativo se encontraba ya al nivel del resto, la adaptación se encontraba "un poco

atrasada". Otro miembro de la delegación, Federico Gutiérrez-Solana, rector de la Universidad de Cantabria, destacó que el sistema universitario de otros países estaba más cercano al nuevo y que su esfuerzo de adaptación había sido menor, e incidió en la mejora en la calidad y la potenciación de la investigación que este sistema traería. "Socialmente, el proceso no es bien conocido: es complejo, con muchos matices, y no hay una información suficientemente matizada. Se ha producido un debate imprescindible, necesario, que durará hasta 2007, pero demasiado simple: no se habla de las nuevas oportunidades y los nuevos estudios", dijo Ruiz-Rivas. Durante la sesión inaugural, se aprobó el ingreso de cinco nuevos países en el proceso de Bolonia, que se añaden a los cuarenta que ya formaban parte de él: Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Moldavia y Ucrania. La primera jornada continuará con una reunión de los ministros de Educación en la que discutirán sobre el estado actual del proceso de Bolonia y su desarrollo posterior para cumplir los objetivos establecidos para 2010. (Fuente: EFE)

Auditoría. Las tres asociaciones acuerdan la primera 'prueba' única tras la Ley Financiera Más de 4.000 aspirantes a auditor podrán examinarse en 2005 tras 4 años de espera.

Más información en Expansión (12/05/2005). Las corporaciones prevén que el ICAC realice la convocatoria en junio para que se celebre la pri-

mera prueba en otoño. El presidente del Registro de Economistas Auditores (REA), Efrén Alvarez, estima que su corporación será la que más aspiran-

tes aglutinará ya que por los cursos preparatorios en los que intervienen los Colegios de Economistas han pasado más de 2.000 alumnos.

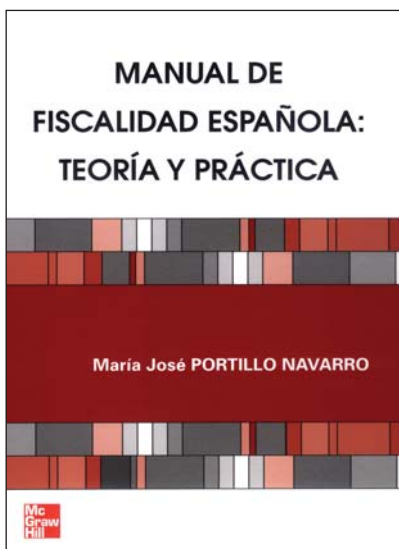
INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES



Las seleccionadas en este número son las siguientes:

- www.universia.es/ubr
Revista Universia Business Review
- www.economistas.org/oe.htm
Organización de Economistas de la Educación
- [http:// news.bbc.co.uk/hi/spanish/business](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business)
Información de la BBC sobre noticias de Economía y Empresa
- www.apd.es
Asociación para el Progreso de la Dirección

Reseña Literaria



Manual de Fiscalidad Española: Teoría y Práctica María José Portillo Navarro McGraw-Hill, 2005

Este libro se ocupa del conocimiento de la fiscalidad española, tanto desde una perspectiva teórica como práctica, recogiendo lo esencial de la misma e incorporando las últimas novedades fiscales.

El conocimiento de la tributación en España es una tarea compleja que necesita cierta clarificación en la exposición de la misma. En este sentido, Manual de Fiscalidad Española: Teoría y Práctica, está elaborado pensando en aquellas personas que quieren acercarse al estudio de la fiscalidad o bien, aquellas otras que desean profundizar en el conocimiento de la misma, aportando para ello la necesaria perspectiva global de la materia. Para ello, los temas se han elaborado iniciando su estudio con la referencia a la legislación aplicable en 2005, el alcance de la cesión a las CC AA, un esquema de liquidación para cada impuesto, seguido del desarrollo teórico de la materia, así como casos prácticos resueltos para aquellas cuestiones con mayor complejidad en cada uno de los temas, así como ejercicios propuestos y

preguntas de evaluación de los conocimientos adquiridos resueltas al final del libro.

Esta obra contribuye a la claridad y sencillez en la exposición de la compleja fiscalidad española, así como al estudio con el rigor necesario de la misma.

Las Organizaciones no Gubernamentales Raquel Herranz Bascones AECA, 2005

Las organizaciones no gubernamentales (ONG) son entidades basadas en una ideología solidaria y altruista que preside todas sus actuaciones y, en consecuencia, su gestión. Uno de sus rasgos más característicos y a la vez diferenciadores es su sistema de financiación, que no proviene del beneficiario como contraprestación por el servicio que constituye su finalidad social. Más aún, la transmisión de ese servicio consume parte de los recursos de la ONG, por lo que se ve en una incesante búsqueda de fondos que los restaure. Ello hace que, en general, la finalidad social quede desligada de las actividades que permiten su financiación, produciéndose una desvinculación entre beneficiario y financiador-donante

Inversión

Planes de ahorro

Tarjetas

Seguros

Intelvía

Financiación

...



soluciones CAJAMURCIA para profesionales economistas

En Cajamurcia sabemos que cada profesional es único y requiere una atención específica. En nuestro Servicio de Profesionales Colegiados encontrará una amplia gama de productos para poder responder a cualquiera de sus necesidades, desde financiación hasta seguros.

Acérquese a su oficina Cajamurcia, estamos preparados para construir planes a su medida.

Reseña Literaria



que puede, entre otras cosas, afectar a su calidad.

Por otra parte, las nuevas generaciones de ONG se encuentran ante tres retos que deben formar parte de su visión: profesionalización, transparencia y confianza social. Profesionalización, para responder a exigencias de donantes y acometer con una formación más específica y adecuada los crecientes niveles de complejidad que están adquiriendo las organizaciones. Transparencia, para mejorar la credibilidad, favoreciendo con ello la posibilidad de nuevas aportaciones. Y confianza, para fortalecer la imagen de la entidad y el mantenimiento de sus estructuras.

Ante ese escenario, y en consideración a las especiales características que las definen, se hace conveniente que dispongan de un sistema de información propio, revestido de una serie de técnicas e instrumentos de análisis y medición que faciliten su gestión y la evaluación de sus actuaciones y resultados.

Este trabajo ofrece un sistema personalizado, formalizado en un único modelo que, partiendo de la formulación de unos objetivos estratégicos y su desagregación en dimensiones, aúna demandas de interlocutores y necesidades de gestión, en un diseño bidireccional que permite analizar y evaluar, mediante indicadores, el grado de logro de tales objetivos, obteniendo una apreciación lo más objetiva posible de su situación.

Estrategia e Innovación de la Pyme Industrial en España

Domingo García Pérez de Lema
(Director) y Otros
AECA, 2005

La complejidad y dinamismo del entorno empresarial hace necesario un profundo conocimiento de las organizaciones y de cuáles son las variables o factores que pueden considerarse claves para su éxito competitivo. Cómo conseguir posicionarse de forma competitiva en un determinado mercado y qué hacer para sostener o mejorar esa posición constituye un

tema central de la dirección de empresas. En la actualidad ser competitivo es vital para la supervivencia de la Pyme y para hacer frente a los dos retos que se les plantea: el cambio tecnológico y la globalización de los mercados.

La estrategia y la innovación son elementos clave para la competitividad de la empresa. Para competir en los mercados las empresas eligen deliberadamente la estrategia apropiada para ajustarse a la especificidad de su entorno. Las empresas con éxito desarrollan, con el paso del tiempo, un enfoque identificable y sistemático de adaptación al entorno. En este sentido, la innovación posibilita que la organización pueda responder a los cambios del mercado, y de esta forma, mantener su posición competitiva.

En este trabajo de investigación, que da continuidad al anteriormente realizado sobre Factores determinantes de la Eficiencia y la Rentabilidad de las Pyme en España (2002), se analiza qué tipo de estrategia utilizan las Pymes para competir en los mercados y cuál es su grado de innovación en productos, en procesos y en sistemas de gestión. Adicionalmente, se estudia la composición de su estructura organizativa, su flexibilidad y sus recursos humanos, el sistema técnico, la calidad, la utilización de las TIC y de los sistemas de gestión contable. Finalmente, se analiza la influencia de los principales factores competitivos sobre el rendimiento de la Pyme. No debemos olvidar que si motivamos a las Pymes para que desarrollen un mayor grado de innovación para fortalecer su competitividad, debemos asegurarnos sobre cuáles son los rendimientos esperados frente a las empresas que tienen una actitud más conservadora.

Con el patrocinio de: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Entidades colaboradoras: Fundación Leonardo Torres Quevedo, Instituto de Fomento de la Región de Murcia, Universidad de Cantabria, Universidad de Murcia y Universidad Politécnica de Cartagena.



FONDOS EUROPEOS



- Creación de empleo
- Apoyo a PYMES
- Formación • Hospitales
- Carreteras • Universidad
- Sociedad de la Información
- Modernización de la agricultura
- Medio ambiente.



Crece con Europa



Región de Murcia
Consejería de Hacienda
Dirección General de Presupuestos,
Fondos Europeos y Finanzas



UNIÓN EUROPEA

www.carm.es/sife



economistas

Colegio de la Región de Murcia

**i Conéctate
a nuestra Web!**

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA

C/ Luis Braille, 1. Entlo. 30005 Murcia. Tel.: 968 900 400 Fax: 968 900 401

www.economistasmurcia.com - e-mail: colegiomurcia@economistas.org