

gestión

Revista de Economía

33

MAY 05 - JUL 05

5

La Licenciatura en ITM
y las Empresas Murcianas

Las Normas Internacionales
de Contabilidad y las Pymes.
El Caso Español.

8

22

Entrevista con Excma. Sra. Dña. Inmaculada García
Martínez. - Consejera de Economía y Hacienda CARM

XBRL- El Nuevo Formato para
Intercambiar Información Empresarial

36



DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

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.

sumario

33

May. 05 /Jul. 05

- 4** Editorial
- 5** Colaboración:
La Licenciatura en ITM y las Empresas Murcianas.
Pedro Juan Martín Castejón
- 8** Colaboración:
Las Normas Internacionales de Contabilidad y las Pymes. El Caso Español.
José Ignacio Martínez Churiaque
- 22** Entrevista:
Excma. Sra. Dña. Inmaculada García Martínez.
Consejera de Economía y Hacienda CARM
- 26** Nuestro Colegio:
-“Víctor Guillamón Melendreras. Decano de Honor del Colegio de Economistas de la Región de Murcia”
-“Jornadas sobre Empresas Promotoras y Constructoras. Implicaciones Fiscales y Gestión Urbanística”
-“Clausura Escuela de Economía y Curso Académico 2004/05”
-“Convenio Colegio de Economistas y Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia (AJE)”
-“Cena Anual de Colegiados 2005”
- 36** Información Actual:
-“XBRL- El Nuevo Formato para Intercambiar Información Empresarial”
-“ Barcelona. Nuevo Centro de Apoyo del Global Compact”
-“Las NIC y las normas contables de EE.UU dan el Primer Paso hacia la Convergencia”
-“Primeros Pasos de la Banca Española en China”
- 40** Internet y los Economistas: Direcciones
- 40** Reseña Literaria

Editorial

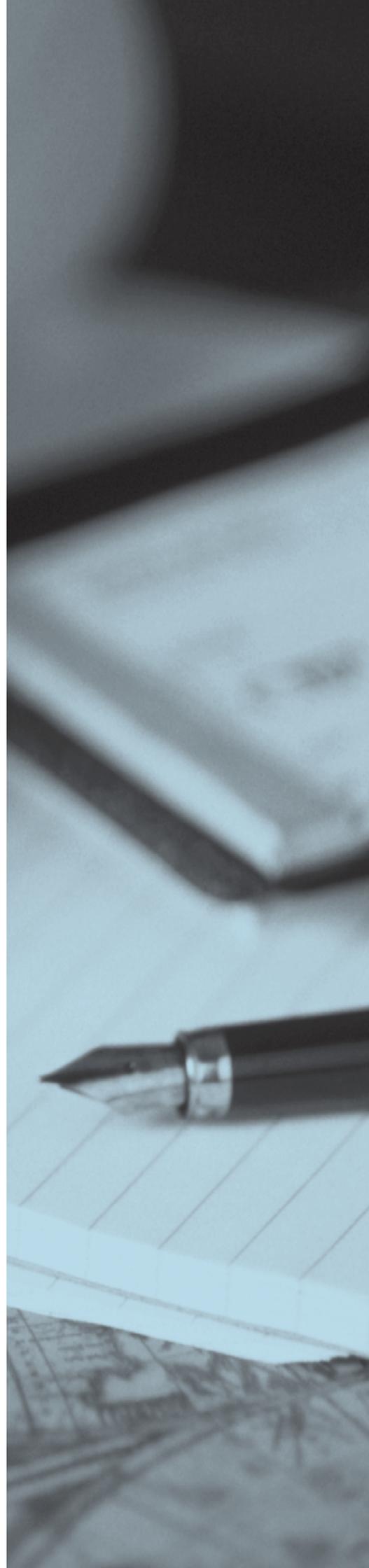
El número 33 está centrado en tres colaboraciones, diferentes en la temática, pero todas de gran interés para el Economista. Por un lado Pedro J. Martín nos resalta la importancia y necesidad, para cualquier tipo de empresa, de un experto en marketing. El inicio lógico de esa formación es destacado por el autor al mostrar las bondades y objetivos de la licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercados (ITM). Por otra parte el Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad del País Vasco, José Ignacio Martínez Churiaque, de forma amena y a su vez rigurosa, hace un análisis detallado de cómo las NIC/NIIIF entienden que afectarán a la mayoría de las pymes españolas. En el tema de colaboraciones es de agradecer los datos y opiniones que, mediante el formato de entrevista, nos detalla la Consejera de Economía y Hacienda de la CARM, de gran interés y actualidad para los que nos dedicamos al ámbito de la economía y empresa.

En el apartado de nuestro colegio, como otra vez ya hemos comentado

desde esta editorial, cantidad y sobre todo calidad. Destacando el nombramiento de nuestro primer Decano de Honor, Víctor Guillamón, nuestras jornadas profesionales, velada del economista, la entrega de los ecónomos de bronce y como ya viene siendo habitual, y era un compromiso adquirido, el avance de la programación de nuestra Escuela de Economía, cerrado con varios meses de antelación.

Información actual variada en la temática, Internet y nuestra reseña cierran la edición donde es de destacar que en los últimos años es creciente el número de autores de obras reseñadas en los que, además de la calidad de sus obras, se da la condición de que los mismos son colegiados de nuestro Colegio, lo que nos produce un gran orgullo y satisfacción por contar con compañeros que prestigian con sus acciones a nuestra profesión, enhorabuena a todos ellos.

Salvador Marín
Director



LA LICENCIATURA EN INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO (ITM) Y LAS EMPRESAS MURCIANAS

Pedro Juan Martín Castejón
Universidad de Murcia

1. Introducción

En las últimas décadas, la economía mundial se ha caracterizado no sólo por los avances tecnológicos que suponen una renovación constante de las tecnologías de información y de las innovaciones tecnológicas (Lamb et al., 2002), sino también por la aparición de nuevos paradigmas comerciales que han generado un mayor nivel de competencia. Este incremento de la competencia, da lugar a la existencia de mercados más exigentes, la reducción en el ciclo de vida de los productos y una mayor internacionalización de la actividad comercial (Kotler et al., 2004). Por tanto, los cambios del entorno conllevan la necesidad de reforzar el papel del marketing y la investigación de mercados en la empresa de hoy día, ya que para poder hacer frente a los nuevos desafíos del entorno económico, las empresas deben reforzar la cultura del marketing dentro de sus organizaciones. Este refuerzo del marketing en la empresa implica, entre otras cosas, que estas deben modificar sus estrategias y visualizarlas hacia una perspectiva global, adecuando sus productos o servicios a las exigencias del mercado y adoptando una actitud de flexibilidad ante los cambios, para así minimizar sus costes y maximizar los beneficios que se pueden obtener de dichos cambios. En consecuencia, crear una cultura de marketing dentro de la empresa es fundamental para dirigir el futuro comercial de la propia organización teniendo una actitud proactiva y no sufriendo las fluctuaciones del mercado con una actitud reactiva.

En este nuevo escenario competitivo las empresas tienen que enfrentarse a nuevos retos comerciales cada día. Por ello, el marketing debe evolucionar, dejar de ser un mero compañero del área comercial de antaño, para convertirse en el más valioso e imprescindible

pilar de una empresa para alcanzar el éxito en el mercado actual. De hecho, nunca como en la actualidad las estrategias de marketing habían parecido tan importantes para alcanzar los objetivos de una mayor productividad e innovación (Munuera y Rodríguez, 2002).

En consecuencia, estos cambios llevan aparejados una mayor importancia de la figura del profesional del marketing dentro de la organización, pues representa en la empresa el rol del experto que analiza el mercado y es capaz de actuar para lograr una difícil, pero cada día más necesaria, fidelización de los clientes. Por ello, las empresas necesitan a estos profesionales con capacidad para el análisis de mercados, la búsqueda de oportunidades de negocio y el impulso de actividades comerciales, con la finalidad de desarrollar estrategias de marketing que permitan ofrecer ventajas competitivas respecto a otras empresas, y, a la vez, mantener e incrementar la satisfacción de los clientes (Johnston y Marshall, 2004).

Pero, ¿dónde pueden las empresas encontrar a estos profesionales?, ¿cómo se puede llegar a conocer todo lo que es capaz de aportar un profesional del marketing en la empresa? y ¿dónde y cómo reciben la formación en marketing estos profesionales?

Para contestar estas preguntas se hace necesario realizar un breve recorrido por la evolución e implantación del área de marketing en las universidades españolas.

2. Algunas consideraciones acerca de la incorporación del marketing al ámbito universitario

La enseñanza del marketing en nuestro país ha tenido una tardía incorporación al ámbito universitario en comparación con otros países, ya que hasta mediados de la década de los años ochenta

Este refuerzo del marketing en la empresa implica, entre otras cosas, que estas deben modificar sus estrategias y visualizarlas hacia una perspectiva global...



con la finalidad de desarrollar estrategias de marketing que permitan ofrecer ventajas competitivas respecto a otras empresas, y, a la vez, mantener e incrementar la satisfacción de los clientes

LA LICENCIATURA EN INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO (ITM) Y LAS EMPRESAS MURCIANAS

cuya principal finalidad es responder a las necesidades de formación de las empresas y profesionales de la investigación de mercados y marketing, con el desarrollo de contenidos especializados, pero también con el apoyo de otras materias de la dirección y gestión de las empresas y organizaciones.



existe la equivocada consideración de que el marketing es aplicable únicamente a las grandes empresas. Nada más lejos de la realidad, pues el marketing es esencial para todo tipo de empresas...

no se crean las áreas de conocimiento de Comercialización e Investigación de Mercados, en el sistema universitario español. Este hecho ha permitido que naciera un cuerpo de profesores e investigadores adscritos a dicha disciplina. Finalmente, el desarrollo del marketing se ha visto respaldado con la creación de la **Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercado (ITM)**, siendo esta una titulación universitaria oficial de ciclo superior, estructurada en dos años académicos. Dicha titulación se imparte fundamentalmente en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales, reconocida por el Ministerio de Educación y Ciencia en 1990, y cuya principal finalidad es responder a las necesidades de formación de las empresas y profesionales de la investigación de mercados y marketing, con el desarrollo de contenidos especializados, pero también con el apoyo de otras materias de la dirección y gestión de las empresas y organizaciones. La Universidad de Barcelona fue pionera en ofrecer esta titulación en el año 1992, y posteriormente se han incorporando otras universidades, públicas y privadas, hasta alcanzar el número de 19 en el curso académico 2003-04, de las que 11 lo han hecho en los últimos 4 cursos (Cervantes et al., 2004). La Universidad de Murcia, a través de la Facultad de Economía y Empresa, se incorporó a esta titulación en el curso académico 1998-99. En consecuencia, han sido cinco las promociones de titulados, que han salido de sus aulas al mercado laboral, con una gran aceptación por parte de las empresas e instituciones de la Región de Murcia. Esta aceptación se refleja en el hecho de que el cien por cien de los titulados hayan encontrado trabajo en un periodo inferior a tres meses desde la obtención del título, e incluso algunos alumnos hayan empezado a trabajar antes de la finalización de sus estudios, según reflejan los datos del observatorio de inserción laboral que tiene el Dpto. de Comercialización e Investigación de Mercados (UMU) respecto a dicha titulación.

Asimismo, una de las características de la titulación de ITM es que su plan de estudios está diseñado de forma que un 70% de los contenidos correspon-

den a materias directamente relacionadas con la investigación de mercados y el marketing, lo que confiere una elevada especialización a estos estudios. Otra de sus características consiste en la aplicación de una metodología docente adaptada a grupos reducidos de alumnos que permite una atención más personalizada y una participación más activa en el aula.

En consecuencia, los titulados de ITM están capacitados no solo para responder a demandas específicas de las empresas del sector de la investigación de mercados y marketing, sino que también a las necesidades, tanto de las grandes como de las pequeñas y medianas empresas que pretendan competir en el mercado a través de un mejor conocimiento del mismo y de las nuevas técnicas de comercialización de productos y servicios.

3. La necesidad del marketing en las empresas

La mayoría de las empresas, sobretodo las pymes, son organizaciones que han nacido por la iniciativa privada, con la idea de un producto o servicio, y que crecen sin problemas debido principalmente al entusiasmo y a la novedad entre otros aspectos. Pero, al transcurrir algunos años, y en un entorno tan competitivo como el actual, estas empresas empiezan a entrar en crisis, debido a que carecen de una cultura de marketing adecuada para comercializar sus productos en nuevos mercados o generar nuevos productos para su mercado actual. Además, para muchos de estos empresarios existe la equivocada consideración de que el marketing es aplicable únicamente a las grandes empresas. Nada más lejos de la realidad, pues el marketing es esencial para todo tipo de empresas, y la investigación comercial su gran aliada, ya que la información recogida del mercado permite comprender mejor las necesidades y deseos de los clientes, la situación de los competidores, y detectar las amenazas y oportunidades del entorno. De esta forma, la clave del éxito se encuentra en detectar los cambios del mercado y la predisposición para actuar sobre estos cambios. En este sentido, según la A.M.A. (American Marketing Association, asociación

de profesionales del marketing radicada en USA), el 40% de las empresas norteamericanas realizan estudios de investigación de mercados, de los cuales un 65% corresponden a empresas industriales.

Asimismo, es frecuente caer en el error de suponer que todo lo que hay que saber y hacer en marketing está totalmente definido en la mente del gerente de la empresa. Por todo ello, resulta fundamental que las empresas sean conscientes de que necesitan crear una cultura de marketing que les permitan alcanzar sus objetivos mediante la satisfacción de sus clientes de forma más eficaz y eficiente que la competencia, y de esta forma desarrollar una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Además, las empresas deben entender que la inversión para crear una cultura de marketing, no es un lujo, sino un medio imprescindible si se quiere atraer, satisfacer y generar la lealtad de los clientes. Por ello, las organizaciones requieren de profesionales que conozcan el mercado y al cliente, para poder tomar las decisiones más adecuadas en cada momento y ser capaces de desarrollar dicha cultura.

4. Conclusiones

Sin duda alguna, para obtener una buena cultura de marketing, que posteriormente se pueda extrapolar a las empresas, es necesario conseguirla a través de una formación especializada y de calidad. En este sentido, conviene recordar que los estudios de la licenciatura de ITM tienen por objetivo formar profesionales en el ámbito del marketing y la investigación de mercado, para contribuir al éxito de las empresas y ayudarlas a superar los retos del mercado del siglo XXI, cada vez más global y competitivo. Por tanto, es necesario proporcionar a los alumnos unos conocimientos especializados en las técnicas de investigación de mercados y en la toma de decisiones en marketing con el fin de cubrir las necesidades profesionales que experimentan los Institutos de Investigación de Mercados y los Departamentos de Marketing, Ventas y Comerciales de las empresas.

La intención del presente artículo ha sido propiciar una reflexión acerca de

como los titulados en ITM pueden aportar valor a las empresas en el área de marketing. Asimismo, creemos que un paso previo y fundamental para ello, es la divulgación y difusión de estos estudios universitarios en el tejido empresarial de nuestra Región. Puesto que el desconocimiento sobre dicha titulación genera dos graves consecuencias. En primer lugar, que las empresas no soliciten en sus ofertas laborales a dichos titulados, para cubrir sus necesidades en el área comercial y de marketing, y, en segundo lugar, que al no incorporar titulados con un claro perfil de marketing, como son los licenciados en ITM, pierden la oportunidad de ser más competitivos en esta área de la empresa.

5. Bibliografía

- Cervantes, M. y otros. (2004): El título universitario de Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado, Investigación y Marketing, nº82.
- Johnston, M.W. y Marshall, G.W. (2004): Administración de Ventas, McGraw-Hill
- Kotler, P. y otros (2004): Marketing, 10ª edición. Pearson Education – Prentice Hall.
- Lam, C.W. y otros (2002): Marketing, 6ª edición. South-Western – Thomson.
- Munuera, J. L. y Rodríguez, A. I. (2002): Estrategias de Marketing, Pirámide.

Asimismo, es frecuente caer en el error de suponer que todo lo que hay que saber y hacer en marketing está totalmente definido en la mente del gerente de la empresa.



Asimismo, creemos que un paso previo y fundamental para ello, es la divulgación y difusión de estos estudios universitarios en el tejido empresarial de nuestra Región.

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

José Ignacio Martínez Churique

Vocal del Comité Consultivo de Contabilidad del I.C.A.C.

Representante del Registro de Economistas Auditores
del Consejo General de Colegios de Economistas de España
Universidad del País Vasco

La aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, tal como son emitidas por el IASB, son excesivamente complejas y numerosas para este tipo de negocios y el coste de su cumplimiento parece elevado en relación con la escasa utilidad adicional que la nueva información ofrece a los que son los usuarios reales de los estados contables de las PyMEs.



I.- EL MODELO CONTABLE INTERNACIONAL Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

En el actual mundo económico globalizado no se puede olvidar que la mayor parte del proceso de producción y distribución de bienes y servicios sigue prestándose por pequeñas y medianas empresas. En la Unión Europea y en España el porcentaje de empresas que se pueden calificar de esa manera respecto del total de las empresas existentes, es superior al 99%, si se toman en cuenta los criterios de delimitación establecidos para el año 2005

Este importante conjunto (formado por subconjuntos con elementos no homogéneos) observa con preocupación el proceso de sustitución de un modelo contable nacional por uno internacional, pensado para satisfacer las necesidades de los usuarios de las grandes empresas. La aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, tal como son emitidas por el IASB, son excesivamente complejas y numerosas para este tipo de negocios y el coste de su cumplimiento parece elevado en relación con la escasa utilidad adicional que la nueva información ofrece a los que son los usuarios reales de los estados contables de las PyMEs. Todas estas circunstancias se deben de considerar en el proceso de cambio de modelo contable.

I. 1.- El concepto contable de PyMe

Para debatir acerca del status contable de este tipo de negocios, los criterios cuantitativos de identificación del colectivo no parece que deban ser los únicos tenidos en cuenta dada la enorme disparidad de las cifras existente entre los diferentes países. Para el IASB (2004) se debe distinguir entre una PyMe y otro tipo de entidades utilizando el principio de responsabilidad pública. Una responsabilidad de esa naturaleza existe (3.2 y 3.3) si

a) Hay un gran número de intereses externos en la entidad como son los inversores

no administradores u otros accionistas que dependen, básicamente, de las cuentas anuales como único medio de obtener información financiera de la misma.

b) Por la naturaleza de sus operaciones, siendo indicadores de presunción de existencia de responsabilidad pública, los siguientes:

1) La sociedad ha emitido valores negociables en un mercado público sometido a regulación.

2) Tiene activos fiduciarios de un amplio grupo de terceros, como son los bancos, compañías de seguros, empresas de servicios financieros, fondos de pensiones, o bancos de inversión,

3) Es una entidad de utilidad pública o que presta un servicio público.

4) Es económicamente significativa en su país de origen en base a criterios como total de activos, beneficios, número de empleados, grado de dominio de mercado y naturaleza y cantidad de sus préstamos (cuyos criterios específicos serían establecidos por autoridades nacionales).

Las empresas con responsabilidad pública deben de aplicar íntegramente el conjunto de las NIC/NIIF pero debe estudiarse si éste es el apropiado para las entidades que no tienen tal responsabilidad y siempre que el conjunto de sus actuales propietarios (IASB 2004, 3.4) aceptasen el régimen contable de pequeñas y medianas empresas.

Las alternativas que se presentan son de muy variada naturaleza, pero se pueden reducir a tres:

a) Mantener el modelo NIC/NIIF como único marco de aplicación obligatoria a todas las empresas, con independencia de su dimensión. Esta hipótesis es la que menos apoyo encuentra en el sector profesional y en una parte del académico. Los reguladores nacionales tampoco son partidarios de reducir sus competencias de tan drástica manera. La renuncia a ser meros emisores de normas publicadas por terceros estaría justificada porque el ordenamiento jurídico, pese a la deseable armo-

nización internacional y sobre todo en la Unión Europea, debe de adaptarse a la especificidad del propio tejido empresarial.

b) Elaborar un modelo contable con bases diferentes a las que sustentan el modelo internacional, básicamente el principio de devengo. Ello supondría preparar los estados financieros con otros criterios. El principio de caja o los métodos de base fiscal serían los más defendidos. No hay acuerdo doctrinal acerca de que los modelos resultantes fuesen útiles para determinadas funciones de los estados financieros de las PyMEs, por ejemplo no ayudarían a mejorar las relaciones con sus entidades bancarias, y dejarían de tener ese carácter de información elaborada con propósito general, tan característico de las cuentas anuales publicadas. Por otro lado, aunque es cierto que los actuales métodos de elaboración de la información financiera pública no sean todo lo útiles que deberían para la dirección, tampoco se puede afirmar que los métodos de caja o fiscales mejorarían la información para la gestión.

c) Mantener el modelo NIC/NIIF incluyendo una normativa específica para las PyMEs o bien identificando aquellas normas en vigor que de forma parcial o total no serían de uso obligatorio por las empresas sin responsabilidad pública. Dado que el debate en el seno del IASB no ha finalizado es difícil pronunciarse sobre las posibilidades de éxito que pueda tener la alternativa de la versión simplificada o la de las derogaciones. Sea cual fuere, parece respetuosa con el principio básico (devengo) y el objetivo de los estados financieros (utilidad para todos los usuarios). Su efecto final es reducir el coste de familiarización, propio del periodo transitorio, y la sobrecarga de norma con reducción de costes administrativos, una vez se haya implantado.

Si se contase ya con la opción definitiva, en cualquiera de sus variantes, el regulador español dispondría de una guía para la modificación del ordenamiento mercantil vigente (inicialmente Código de Comercio y Ley de Sociedades Anónimas). Se podría hablar de unas normas contables específicas para el conjunto formado por todas las entidades no cotizadas, incluidos los grupos, que reuniesen los requisitos de dimensión que fijase el regulador nacional y que no estuviesen sometidas a licencia y supervisión administrati-

vas. Las Normas Internacionales serían de aplicación completa a las empresas por razón de dimensión y a las entidades cotizadas, tanto para sus cuentas individuales como consolidadas (desgraciadamente el problema mayor se encontraría con las asociadas, multigrupo y filiales no cotizadas, que según el IASB, 2004 - 3.6, para evitar el problema del doble marco contable también aplicarían las NIC/NIIF).

Al no existir en la actualidad un régimen contable diferenciado para las entidades sin responsabilidad pública, la opción española parece decantarse por la aplicación del modelo internacional completo para las cuentas consolidadas de los grupos cotizados (y opcionalmente para los no cotizados) y por un modelo contable adaptado, pero lo menos alejado posible del configurado por el IASB, para las cuentas individuales de todas las empresas (con exenciones por razón de dimensión y en espera de las adaptaciones sectoriales, incluida la de las PyMEs. Además se mantendría el régimen simplificado para las microempresas).

La irrupción en este marco de nuevas organizaciones, fuertemente preocupadas por los problemas contables de las PyMes y de los profesionales de la Contabilidad que les prestan sus servicios no se pueden calificar más que necesarias y oportunas. El Grupo de Edimburgo y la Declaración de San José, de marzo de 2004, suponen un nuevo prisma para encuadrar el debate acerca de la regulación contable de los pequeños negocios.

I. II.- El papel de la Contabilidad en las PYMES

El Marco Conceptual del IASB establece los criterios de reconocimiento, valoración y presentación de los elementos integrantes de los estados financieros en orden a ofrecer información útil (es decir relevante y fiable) a los usuarios de los mismos. Se reconoce que éstos son de muy variada naturaleza por lo que todas sus necesidades no pueden quedar cubiertas con la información contable. Sólo se pretenden satisfacer las necesidades comunes de los grupos identificados: inversionistas, empleados, prestamistas, proveedores, clientes, organismos públicos y público en general, siendo el grupo más representativo el de los suministradores de capital riesgo. Todos esos grupos de usuarios tienen una característica común: no tienen responsa-

Las empresas con responsabilidad pública deben de aplicar íntegramente el conjunto de las NIC/NIIF pero debe estudiarse si éste es el apropiado para las entidades que no tienen tal responsabilidad y siempre que el conjunto de sus actuales propietarios (IASB 2004, 3.4) aceptasen el régimen contable de pequeñas y medianas empresas.



El Grupo de Edimburgo y la Declaración de San José, de marzo de 2004, suponen un nuevo prisma para encuadrar el debate acerca de la regulación contable de los pequeños negocios.

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

Esta primera observación es importante para defender que el modelo contable de las PyMe debe gozar de las características del modelo del IASB, pues debe proteger el crédito obtenido y otorgar seguridad jurídica a las operaciones realizadas con terceros, es decir, considerar los intereses de las instituciones financieras y demás prestamistas en el negocio.



El tercer aspecto es sin duda el más problemático y el que mayor discusión doctrinal precisa. Reconocer que la gerencia de la empresa es un usuario de la información financiera conduce implícitamente a modificar el marco conceptual del IASB

bilidades en la gestión de la empresa. Su interés particular se ve afectado por la marcha del negocio sin que ellos puedan intervenir directamente en su gestión. Por eso precisan de un sistema de información pública que les ayude a tomar las decisión más oportuna en defensa de los intereses que les son propios o que tienen el deber de tutelar.

Para identificar el modelo contable de una PyMe parece oportuno cuestionar el papel de los usuarios de la información financiera, pues un elemento esencial del modelo contable internacional está fuertemente puesto en tela de juicio: la separación entre la propiedad y la gestión del negocio.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) emitió en el año 2000 un informe sobre "Contabilidad de las pequeñas y medianas empresas" en el que señalaba como en este tipo de negocios la información contable tiende a satisfacer un triple objetivo: las relaciones bancarias y financieras, el pago de impuestos y la utilidad para la gestión. Es decir los intereses de los usuarios de los estados financieros de los pequeños negocios difícilmente son coincidentes con los intereses de los suministradores de capital, grupo más representativo de los que aparecen señalados en el marco conceptual del IASB. La razón es obvia, los que aportan el capital y ostentan la propiedad coinciden con los que realizan la gestión de la actividad y elaboran la información financiera.

Esta primera observación es importante para defender que el modelo contable de las PyMe debe gozar de las características del modelo del IASB, pues debe proteger el crédito obtenido y otorgar seguridad jurídica a las operaciones realizadas con terceros, es decir, considerar los intereses de las instituciones financieras y demás prestamistas en el negocio. Además, la práctica bancaria de concesión de créditos tiene un proceso con unas necesidades informativas que no difieren por razón de la dimensión del solicitante.

Los otros dos objetivos señalados en el informe de la UNCTAD, tienen por el contrario alguna peculiaridad que se ha de considerar antes de iniciar el proceso de sustitución de una contabilidad basada en normas nacionales por otra internacionalizada. Es evidente que los registros contables y los estados financieros afectan al interés público en la medida que la deter-

minación de las cantidades a pagar a las administraciones públicas tanto de la imposición indirecta, básicamente el IVA, como de la directa, el impuesto sobre beneficios, se derivan de los criterios empleados para contabilizar actividades, transacciones y fenómenos empresariales. En la Unión Europea se avanza lentamente en el proceso de armonización fiscal y en el resto del mundo hay un imparable proceso de convergencia hacia las figuras fiscales que deben prevalecer. Pero la situación real es de ausencia de uniformidad. Por eso los estados siguen haciendo prevalecer el principio de reserva de ley propia para fijar las exacciones fiscales. Mientras la situación sea como la que se acaba de describir, es lógico suponer que los reguladores contables nacionales tengan que desempeñar un significativo papel en ese proceso de aceptación de las normas internacionales consideradas pertinentes para las PyMes y su adecuación a las peculiaridades del sistema tributario.

El tercer aspecto es sin duda el más problemático y el que mayor discusión doctrinal precisa. Reconocer que la gerencia de la empresa es un usuario de la información financiera conduce implícitamente a modificar el marco conceptual del IASB o a introducir expresamente esa necesidad en una norma específica de contabilidad para pequeñas y medianas empresas.

La decisión tiene un enorme calado político. Si se opta por incluir las necesidades de la gestión como necesidades a satisfacer por la información contable elaborada por las PyME, se caminará en la dirección que propuso la UNCTAD en el 2000. El empresario se tiene que convencer que la contabilidad es una herramienta necesaria para él, ya que tiene como objetivo que la empresa mejore su gestión y por lo tanto su competitividad y rentabilidad. El problema por lo tanto es de raíz diferente. Las técnicas de gestión están internacionalizadas y son las normas de contabilidad financiera, nacionales o internacionales, las que deben integrarse con ellas. Y eso pasa por reconocer, en el marco conceptual de un modelo contable para pequeños negocios, que el usuario principal de la información contable es la dirección del negocio; que la información tiene que ser útil, en primer lugar, para los propios gerentes que la elaboran. Si tal cambio no se produce, la contabilidad será vista por los emprendedores, por los creadores de riqueza y empleo, como una carga admi-

nistrativa más, como un deber más a satisfacer y no como un instrumento de valor estratégico necesario para la supervivencia y crecimiento del negocio.

El debate abierto en el IASB (2004, párrafos 14 a 19) señala claramente sus límites. Se puede discutir acerca de la utilidad que tienen para terceros los estados financieros de las PyMEs y de las medidas tendientes a reducir los costes de su preparación y elaboración, aceptando la existencia de un único modelo contable en base a devengo y reduciendo la sobrecarga de normas que para una entidad sin responsabilidad pública puede entrañar la aplicación completa de las NIC/NIIF. Pero no se puede distorsionar la finalidad de los estados financieros públicos que no es otra que facilitar información de propósito general. Por eso, aquéllos no pueden confundirse con la información para la dirección ni con la información para las autoridades fiscales.

II. IMPACTO DE LA TRANSICIÓN DEL MODELO NACIONAL AL MODELO INTERNACIONAL SOBRE LA CONTABILIDAD DE LAS PyMEs.

Identificar el impacto de la adaptación al nuevo modelo contable no es difícil en la hipótesis de que el regulador nacional no establezca un marco dual contable por razón de dimensión de las entidades y sobre la base de que el modelo internacional se adaptará sin la incorporación al ordenamiento legal español de algunas de las opciones contempladas en las NIC/NIIF o en la exención de la obligación, parcial o total, de algunas de las normas a las pequeñas y medianas entidades. Inicialmente, todas las cuentas anuales individuales de las empresas españolas se elaborarán y presentarán de acuerdo con un único conjunto de normas no muy alejado del modelo diseñado en la normativa internacional.

Así, por ejemplo las cuentas anuales comprenderán (NIC 1, párrafo 8) el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado

de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujo de efectivo y las notas o memoria. En la norma internacional aludida no se cita ningún supuesto de exención pero el regulador español contempla que el Estado de Flujo de Efectivo no sea obligatorio para las pequeñas empresas. En concreto será voluntario para las empresas que puedan formular el balance de forma abreviada. Es decir, para que las que reúnan durante dos ejercicios consecutivos dos de los siguientes requisitos: no superar 50 trabajadores, 2,5 millones de euros de activo o 5 millones de euros de cifra de facturación.

Es inevitable que el cambio conlleve un esfuerzo de familiarización con las bases del nuevo modelo contable, así como tiempo y dinero destinados a sustituir los programas informáticos y los manuales internos por otros adaptados a la nueva regulación. Ésta fijará no solo los formatos de los estados sino, lo que es más importante, los criterios de reconocimiento, valoración y presentación de los elementos



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

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

Identificar el impacto de la adaptación al nuevo modelo contable no es difícil en la hipótesis de que el regulador nacional no establezca un marco dual contable por razón de dimensión de las entidades y sobre la base de que el modelo internacional se adaptará sin la incorporación al ordenamiento legal español de algunas de las opciones contempladas en las NIC/NIIF



Para realizar una primera aproximación sobre el impacto de la adaptación nos basamos en las NIC/NIIF actualmente vigentes y en los ítems de reconocimiento y medición actualmente cuestionados por el IASB (2005)

que los integran: activos, pasivos, ingresos y gastos (más los flujos de cobros y pagos para las entidades que deban presentar el balance normal).

Sin duda el primer problema es tratar de medir la dimensión del cambio. Para identificar los perfiles más evidentes del mismo, las empresas deberán dotarse de un método de trabajo que facilite la transición. Éste dependerá del sector de actividad y del tipo de operaciones que realice, pero hay una serie de elementos comunes que se van a ver afectados y éstos son los que hay que visualizar para poder hacer una primera valoración del efecto de la transición.

Las etapas o fases del protocolo a seguir en cada compañía no diferirán del propuesto en la NIIF 1 (párrafo 10). El mismo utiliza el llamado Balance de Apertura o primer balance que se presente aplicando las políticas contables amparadas en la nueva regulación. De esta manera el efecto del cambio gira contra los fondos propios de la entidad, disminuyéndolos cuando partidas de activo estén llamadas a desaparecer o aumentándolos cuando eso ocurra con pasivos contabilizados de acuerdo con la normativa vigente y que ahora pierden tal condición. Literalmente, la empresa:

- (a) reconocerá todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento sea requerido por las NIIF;
- (b) no reconocerá partidas como activos o pasivos si las NIIF no permiten tal reconocimiento;
- (c) reclasificará los activos, pasivos y componentes del patrimonio neto reconocidos según los PCGA anteriores, con arreglo a las categorías de activo, pasivo o componente del patrimonio neto que le corresponda según las NIIF; y
- (d) aplicará las NIIF al valorar todos los activos y pasivos reconocidos. Para realizar una primera aproximación sobre el impacto de la adaptación nos basamos en las NIC/NIIF actualmente vigentes y en los ítems de reconocimiento y medición actualmente cuestionados por el IASB (2005), cuyo resumen realizamos en la tabla nº 1.

II. I- INCLUIR ACTIVOS Y PASIVOS REQUERIDOS POR LAS NIIF

Es muy difícil que una pequeña y mediana empresa se vea obligada a incluir en su balance adaptado a la nueva normativa activos o pasivos que hasta ahora no se

venían considerando.

Es probable que las inversiones cuya adquisición adopta la forma de un contrato de arrendamiento financiero deban reclasificarse del inmovilizado inmaterial al inmovilizado de acuerdo con la naturaleza que tenga el bien (tangibles o no), si se respeta el criterio de contabilizar el fondo económico de las transacciones y no su forma jurídica. Sí es cierto que el pasivo asociado a la firma del contrato se reconocerá por un importe inferior al actual, pues los intereses incluidos en las cuotas a pagar no constituyen obligación presente a esa fecha, dado que se devengan a lo largo del periodo al que hagan referencia los contratos (NIC 17, párrafo 20. Ver también el apartado A2 del epígrafe siguiente). La modificación de la contabilización de los contratos de leasing afecta mucho más al arrendador (generalmente ligado a una institución financiera o no, pero de gran dimensión), pues éste no puede mantener en su inmovilizado los bienes arrendados. La sociedad de leasing solo contabilizará los derechos de cobro, por su valor actual, clasificados en el activo fijo o circulante de acuerdo con su vencimiento.

Sí se tendrán que registrar nuevos activos y pasivos si la PyME realiza operaciones con instrumentos financieros derivados (NIC 39, párrafo 9) o contrato cuyo valor cambia en función de determinada variable (índice de cualquier tipo o un subyacente) que se liquidará en un futuro y sin requerir, generalmente, una inversión inicial.

Esa operación de intercambio futura que se contrata ahora, genera, sin esperar a la liquidación del mismo, un activo cuando la cotización del derivado en el mercado nos indica que la liquidación será favorable para los intereses de la empresa. Por el contrario habrá que contabilizar un pasivo, cuando la cotización del derivado en el mercado indique que es la contraparte la que tiene una posición favorable.

El cambio sí es fuerte para aquellas compañías que operando con ese tipo de instrumentos se basaban en la idea de que hasta la liquidación del contrato, la operación se debía de considerar fuera de balance, pues hasta que el intercambio no se formalizase era un mero contrato a ejecutar y que, por lo tanto, no devengaba derechos (activos) u obligaciones (pasivos) para los firmantes. Ahora lo importante no es que la operación llegue a formalizarse (o no) a su vencimiento y que en ese

momento se pueda determinar con fiabilidad el valor del nominal o nocional del contrato (aspecto que ha dejado de ser determinante). El activo o el pasivo surgen ligados al valor razonable del instrumento que cotiza en un mercado fiable. Es esa cotización la que establece que, a esa fecha, ha devengado un valor para los accionistas que es un activo o una obligación de pago de ese diferencial que reúne todas los elementos de definición y reconocimiento de un pasivo (la contrapartida contable será un ingreso o un gasto, respectivamente, de naturaleza financiera que afectará al resultado de ese periodo). También se deberán incluir en el balance los efectos de realizar transacciones con la propias acciones para adquirir determinados bienes o servicios, según la NIIF 2. Si se reciben bienes o servicios, aportaciones no monetarias, y se entregan acciones liberadas para compensar su importe el efecto es que aumenta el neto de la sociedad. Pero si la fórmula de compensación es mediante opciones sobre acciones por ejemplo, cada vez que al cierre del ejercicio la cotización de la acción (o la variable que se utilice para determinar el precio) supere al coste de la opción, será razonable suponer que los beneficiarios del programa ejercerán aquella (por ejemplo los consejeros y los altos cargos con retribución variable). Pues bien, esa diferencia entre precio y coste de la opción se deberá aflorar como obligación actual de la sociedad. Es decir, un pasivo con cargo, según el ejemplo, en las cuentas de gasto de personal de ese ejercicio.

Estos ejemplos demuestran que la transición a un modelo contable adaptado a las normas internacionales sí puede obligar a las empresas a considerar nuevos elementos de balance pero que tanto por el tipo de la transacción como por el instrumento utilizado la posibilidad de que se complique la actual práctica contable de las PyMEs (como empresa cuyos instrumentos de patrimonio o de deuda no cotizan en los mercados organizados) es pequeña.

II. II. EXCLUIR ACTIVOS Y PASIVOS POR NO SATISFACER LOS CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO DE LAS NIIF

Habrà que excluir del Activo del Balance aquellas partidas que actualmente figuran y que no reúnen los elementos de la definición ni los requisitos de reconocimiento de ese elemento de los estados financieros. Los elementos de la definición de activo

Tabla nº 1

NIC/NIIF afectada	Posible simplificación	Diferencia con norma española
NIC 2	Medición del coste	Baja
NIC 11	Método del porcentaje de ejecución	Baja
NIC 12	Imposición diferida	Alta (método)
NIC 17	Arrendamiento financiero	Baja
NIC 18	Ingresos de servicios	Media
NIC 19	Pasivos por pensiones	Alta (PyMEs)
NIC 27	Consolidación filiales	Alta (PyMEs)
NIC 28	Puesta en equivalencia (Método participación)	Alta (PyMEs)
NIC 31	Inversión en e multigrupo	Alta (PyMEs)
NIC 36	Deterioro del inmovilizado	Alta
NIC 37	Provisiones y pasivos contingentes	Media
NIC 38	Capitalización de costes de intangibles	Media
NIC 39	Uso del método de interés efectivo (coste)	Media
NIC 39	Valoración por valor razonable	Alta
NIC 39	Instrumentos financieros (derivados, coberturas, etc.)	Alta
NIC 41	activos biológicos y productos agrícolas	Alta
NIIF 2	Pagos en acciones	Alta

según el marco conceptual (MC, párrafo 49) son:

- Recurso controlado por la empresa (bienes, derechos y otros)
- como consecuencia de sucesos pasados
- del que se espera obtener beneficios económicos futuros, que se pueden obtener por diferentes vías (MC, párrafo 55): uso aislado o en combinación con otros para producir bienes o servicios, por intercambio por otros activos o pasivos o por distribución a los propietarios.

Además de estos tres elementos de la definición que deben satisfacer todos los activos, su inscripción o mantenimiento en el balance depende de que cumplan el requisito de reconocimiento (MC, párrafo 89): coste o valor determinado con fiabilidad. Aquellos elementos del activo que figuran actualmente en la estructura del balance y que no reúnan alguno de los cuatro requisitos citados deberán desaparecer.

Estos son:

A1.- Los Gastos de Establecimiento

Comprende tanto los gastos de constitución o de modificación de capital, de naturaleza jurídico administrativa, como los gastos relacionados con el inicio de la actividad o la posterior modificación de su dimensión.

La razón de su activación no era otra que su carácter de inversión necesaria para el

Es muy difícil que una pequeña y mediana empresa se vea obligada a incluir en su balance adaptado a la nueva normativa activos o pasivos que hasta ahora no se venían considerando.

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

Estos ejemplos demuestran que la transición a un modelo contable adaptado a las normas internacionales sí puede obligar a las empresas a considerar nuevos elementos de balance pero que tanto por el tipo de la transacción como por el instrumento utilizado la posibilidad de que se complique la actual práctica contable de las PyMEs es pequeña.



Ahora solo podrán ser gastos del ejercicio en que se incurran porque de los mismos no cabe esperar que se generen beneficios económicos futuros.

funcionamiento legal y económico de la actividad empresarial. Ahora solo podrán ser gastos del ejercicio en que se incurran porque de los mismos no cabe esperar que se generen beneficios económicos futuros. Ni aisladamente considerados ni en combinación con otros activos. Claramente la NIC 38 (párrafo 69) señala que "los desembolsos se realizan para suministrar a la entidad beneficios económicos futuros, pero no se adquiere, ni se crea ningún activo, ni intangible ni de otro tipo que pueda ser reconocido como tal". Únicamente aquellos costes de puesta en marcha de actividades, que formen parte del coste de un elemento del inmovilizado material podrán activarse.

A2.- Gastos a distribuir en varios ejercicios.

Son gastos que se activan porque, según la normativa actual, tienen "proyección económica futura". Con esa condición se incluyen dos tipos de gastos habituales en las operaciones que realizan las pequeñas y medianas empresas pero que obedecen a aspectos muy diferentes.

Los gastos de formalización de deudas, básicamente impuestos y escritura pública, son gastos devengados y pagados en el ejercicio en el que se obtiene la financiación ajena. Aunque ésta afecte a varios periodos no se pueden activar por no superar los elementos de la definición de activo: no existe un recurso del que se espera obtener beneficios económicos futuros.

Mayor importancia, por la frecuencia de la operación y por la cantidad activada, tienen los gastos por intereses diferidos. Surgen por la singular manera de contabilizar los contratos de arrendamiento financiero. Al valorar el activo por el precio de contado del bien, objeto del contrato de arrendamiento, y contabilizar como pasivo el total de las cuotas más la opción de compra, la diferencia, que son los intereses de la operación, se activa en este tipo de cuentas.

El marco conceptual (MC, párrafos 23) reconoce como hipótesis fundamental la base contable del devengo, por la que las transacciones y demás eventos solo se contabilizan cuando ocurren económicamente. Igualmente (MC, párrafo 35) señala que éstos se deben contabilizar de acuerdo con su naturaleza económica y no con la forma jurídica que adopten. Ambos criterios contradicen la actual regulación española de los contratos de

leasing.

El problema esencial deriva del reconocimiento de la deuda. La firma de los diferentes documentos de pago al arrendador no significa que el nominal de los mismos esté devengado a la fecha del contrato. Es probable que éstos incluyan el IVA de cada pago parcial y ya la norma española no exige que se contabilicen como un soportado no devengado. Es decir aunque puedan estar contemplados en el nominal de los documentos se les ignora en el momento de la contabilización. Por coherencia, el mismo argumento se tenía que haber empleado para evitar contabilizar los intereses que junto a la amortización del nominal conforman el importe de cada cuota, pues se refieren a intereses que a esa fecha no han devengado. En definitiva, tanto para contabilizar un activo (o un pasivo) se precisa que el suceso que lo haya generado haya ocurrido.

En la fecha de la firma del contrato, los intereses no han devengado porque el hecho que los genera es el transcurso del tiempo. Luego, su importe, conocido desde el inicio por el anexo del contrato, no puede existir para el modelo contable hasta que se devenga financieramente. En otras palabras, los gastos financieros diferidos relacionados con un arrendamiento financiero no son activo porque el suceso que los genera (devenga) no se ha producido. Al margen que, como es sabido, esos intereses activados no representan ningún recurso del que la empresa espera obtener beneficios económicos en el futuro.

En la fecha de adaptación a los nuevos criterios contables esos gastos activados se cancelarán contra los propios pasivos con los que se encuentran relacionados. El efecto final es que las PyMEs reducirán sus activos y sus obligaciones por la misma cuantía.

A3.- Intangibles autogenerados

Cada vez más las empresas realizan actividades generadoras de valor para sus accionistas pero que no reúnen los elementos de la definición de activo. Así las inversiones dedicadas a mejorar los conocimientos técnicos o de mercado, la capacitación del personal o las relaciones con sus clientes, etc. Todas ellas colaboran a mantener o aumentar los futuros flujos de caja, pero salvo que existan fórmulas de control legal (y la empresa las utilice) no se puede soportar la hipótesis de que esos

recursos, aún existiendo, estén suficientemente vinculados a la entidad de forma tal que se pueda mantener la presunción de su control. Otra razón es que el coste imputable a la actividad no se puede distinguir razonablemente de los costes de la actividad general de la empresa, lo que impide que se pueda reconocer que existe un activo intangible.

Por todo ello las actividades formativas, publicitarias, de reorganización o de investigación, etc. cuando han sido realizadas por la propia empresa no pueden dar lugar a activos en el balance de situación. Si existieran, lo cual es difícil con la normativa vigente, excepto el poco probable caso de los gastos de investigación, deberán desaparecer minorando las reservas de la entidad.

Está claro que el objetivo del nuevo modelo contable es impedir las políticas de activación de gastos. Eso no significa que tan espinosa área contable como es la creación de intangibles no quede sujeta a interpretación. El incremento de la prevención no afecta, según la NIC 38 a los intangibles protegidos legalmente o a las aplicaciones informáticas, etc. También la actividad de desarrollo (muy centrada en el diseño) supone una excepción a esta política de prohibición establecida. Por el contrario, en el supuesto de que la empresa las realice, y sujeto al cumplimiento de determinados requisitos (éxito técnico, suficiencia financiera, uso comercial, evaluación fiable, etc.), se elimina la opción de imputar los importes asociados al desarrollo, como gastos del periodo, al resultado. Los costes de creación de una página web también son capitalizables, según la SIC 32.

También se excluirán del activo del balance las provisiones que afectan a determinados elementos patrimoniales: provisión por depreciación de existencias, de valores financieros, de inmovilizado material e inmaterial, etc. Las normas internacionales no diferencian las pérdidas definitivas o irreversibles de las que actualmente se provisionan por su naturaleza de reversibles. La provisión es únicamente una figura contable de pasivo. El activo nada más puede figurar en el balance por la cantidad recuperable por uso o por venta. La disminución de valor, cualquiera que sea su causa, reduce directamente la partida patrimonial afectada, sin necesidad de crear una contrapartida del activo en cues-

tión.

Por razones expositivas no se incluyen en este apartado algunos otros elementos de activo llamados a desaparecer. En concreto las representativas de los importes no aportados por accionistas o socios. Más que una eliminación lo que técnicamente se produce es una reclasificación en otras partidas del balance.

Como ya ocurre con el actual Régimen Simplificado de Contabilidad, es posible que algunas PyMEs queden exoneradas total o parcialmente del deber de registrar activos por impuestos anticipados y pasivos por impuestos diferidos. Es probable que, cuando su efecto sea significativo, se considere suficiente presentar el efecto neto de créditos y débitos fiscales o que surta el mismo efecto la información adecuada en nota. Sí parece contraproducente que, con el actual marco tributario, las PyMEs fuesen obligadas a aplicar la NIC 12. También habrá que excluir del Pasivo del Balance aquellas partidas que actualmente figuran y que no reúnen los elementos de la definición ni los requisitos de reconocimiento de ese elemento de los estados financieros.

Los elementos de la definición de pasivo según el marco conceptual (MC, párrafo 49 y Código de Comercio reformado, artículo 36) son:

- a) Obligación actual o presente de la empresa
- b) como consecuencia de sucesos pasados
- c) para cuya satisfacción es probable que la empresa se desprenda de recursos que incorporen beneficios económicos.

El requisito de reconocimiento de pasivos (MC, párrafo 91) es que la cuantía del desembolso a realizar pueda ser valorada con fiabilidad.

Ya hemos señalado como algunos pasivos, los préstamos obtenidos de las sociedades de leasing, deberán contabilizarse por importes diferentes a los actuales en la medida que el suceso pasado que los origina es la firma del contrato, mientras que los intereses que en el mismo figuren no se deben contabilizar hasta que no se produzca su devengo. A continuación señalaremos aquellos otros elementos del pasivo que no reúnen los nuevos requisitos de definición de los mismos.

P.1) Los Ingresos a Distribuir en Varios Ejercicios Concebidos según el actual Plan de Contabilidad como ingresos imputables a ejercicios futuros. La propia naturaleza de

Aunque ésta afecte a varios periodos no se pueden activar por no superar los elementos de la definición de activo: no existe un recurso del que se espera obtener beneficios económicos futuros.

En otras palabras, los gastos financieros diferidos relacionados con un arrendamiento financiero no son activo porque el suceso que los genera (devenga) no se ha producido.



También se excluirán del activo del balance las provisiones que afectan a determinados elementos patrimoniales

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

También habrá que excluir del Pasivo del Balance aquellas partidas que actualmente figuran y que no reúnen los elementos de la definición ni los requisitos de reconocimiento de ese elemento de los estados financieros.

En el nuevo modelo contable se mantiene la fundamental coincidencia en la valoración de créditos y deudas. Pero ahora la razón es muy diferente: prevalece el valor razonable de la partida.



La NIC 20 (párrafo 12) prohíbe la política contable de considerar las subvenciones oficiales de capital como un elemento integrante del patrimonio neto.

los mismos incumple dos de los requisitos de la definición de pasivos: a la fecha de balance no representan obligaciones actuales de las empresas ni que para su cancelación sea probable que haya que desprenderse de recursos valiosos para la sociedad.

P.1.1) Diferencias Positivas en Moneda Extranjera.

Las partidas monetarias, básicamente los créditos y deudas, se reconocen y valoran según el tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción. Pero a la fecha de balance el único criterio valorativo, según la NIC 21, es el cambio de cierre. De tal manera que si la moneda en la que se expresan los estados financieros, el euro, ha disminuido su valor respecto del dólar, la libra o el yen, generalmente, se registra un gasto por diferencia de tipo de cambio. Pero si, a la misma fecha, el euro se hubiese revalorizado respecto de la moneda en la que se efectuó la operación, la diferencia debe imputarse como ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Este es un ejemplo típico para comprender la nueva forma de contabilizar determinadas operaciones y eventos. Según las normas de valoración del Plan de Contabilidad, la figura regulada es la diferencia de cambio. De forma que las negativas, por prudencia (criterio que no tiene carácter de hipótesis básica según el marco conceptual) se imputan al resultado y las positivas (excepto aquellas que no pertenezcan al mismo grupo homogéneo) se consideran no realizadas y, en espera de realización (el principio de realización es inexistente en el marco conceptual), figuran transitoriamente en el balance.

En el nuevo modelo contable se mantiene la fundamental coincidencia en la valoración de créditos y deudas. Pero ahora la razón es muy diferente: prevalece el valor razonable de la partida. El mercado de monedas es, claramente, un mercado fiable. Por eso las variaciones de valor que en él se producen crean o consumen riqueza para los propietarios. El devengo de valor afecta a los resultados según la citada NIC.

P.1.2) Ingresos por intereses diferidos

La normativa vigente, en el Plan General de Contabilidad y en alguna de sus adaptaciones sectoriales, es enormemente enrevesada considerando los créditos a largo plazo, con origen (o no) en la actividad y con intereses implícitos o explícitos. Lo cierto es que pueden dar lugar a estas

partidas que figuran en el pasivo del balance sin representar ninguna obligación actual a la fecha del contrato de venta y que su cancelación no requerirá desprenderse de recursos.

Según la NIC 18 (párrafo 30) los intereses se reconocerán utilizando el método del interés efectivo utilizado para valorar tanto el activo financiero al coste como la imputación del ingreso financiero a lo largo del periodo del contrato (ver NIC 39, párrafo 9). Con ello se reconoce un único criterio valorativo en función del cual los créditos por venta de inmovilizado (u otro activo) a largo plazo se valorarán por el nominal, importe que se irá aumentando por los intereses devengados en cada periodo futuro con abono en cuentas de ingresos financieros.

P.1.3) Subvenciones de capital y donaciones

La NIC 20 (párrafo 12) prohíbe la política contable de considerar las subvenciones oficiales de capital como un elemento integrante del patrimonio neto. La política adecuada es reconocer las subvenciones como ingresos determinados con un criterio sistemático al objeto de compensar los costes con los que estén relacionados

A continuación no establece una política de presentación en el balance. Ni tan siquiera señala un criterio que goce de mayor preferencia. Las subvenciones de capital pueden presentarse bien como ingresos diferidos bien como menor valor de los activos que financian. (NIC 20, párrafo 24).

La presencia de la opcionalidad permitirá al regulador español mantener el criterio actual como forma de presentación en el balance. Lo que no hay duda es que modificará la presentación de los importes trasladados a la cuenta de resultados, una vez que se deban contabilizar como ingresos. Éstos no afectarán al resultado extraordinario pues según la NIC 1 (párrafo 85) no se pueden presentar partidas extraordinarias. Con ello se consigue eliminar que un ingreso tan recurrente y sistemático tuviera que registrarse entre las partidas no periódicas. Queda también por ver cual será la mejor manera de presentar su papel económico: como ingreso o reduciendo el importe de la amortización del bien subvencionado. (La figura de la donación entre entidades con ánimo de lucro no está considerada en ninguna de las normas internacionales).

P1.4) Otras partidas afectadas

Los elementos de la definición de pasivo tampoco se satisfacen por algunas partidas de pasivo destinadas a periodificar el efecto de alguna ventaja fiscal. En concreto cuando la reinversión del importe habido en la venta de determinados bienes de inmovilizado genera la exención fiscal de los beneficios de la operación. Tal diferencia permanente negativa reduce significativamente la factura fiscal del ejercicio dando lugar a una distorsión del resultado contable. En tales casos parecía oportuna la periodificación del mismo a aquellos ejercicios beneficiados por el uso de los bienes adquiridos con dichas ayudas fiscales. Si se interpreta que éstas son auténticas subvenciones oficiales, provocadas por la rebaja impositiva, no habría muchos problemas para mantenerlas en el pasivo como ingresos fiscales a distribuir en varios ejercicios.

En cambio otras partidas clasificadas según la normativa vigente entre los ingresos a distribuir en varios ejercicios no mantendrán esta consideración. En concreto, en una combinación de negocios, contabilizada según el método de la adquisición o compra, único admitido, si el valor del patrimonio recibido excede del coste pagado, la diferencia (fondo de comercio negativo) debe imputarse inmediatamente como ingreso en el resultado del ejercicio (NIIF 3, párrafo 56).

P1.5 Las provisiones

Una provisión es un elemento contable de pasivo. Eso implica que reúne todos los elementos de la definición (obligación actual por sucesos pasados que probablemente requerirá salida de recursos) y los requisitos de reconocimiento (estimación fiable). La provisión se diferencia del resto de los pasivos nada más por una razón: presenta alguna incertidumbre respecto del importe o del vencimiento (NIC 37, párrafo 10).

Ahora bien, cuando la incertidumbre alcanza a la propia naturaleza del pasivo, o sea, acerca de si un suceso pasado ha creado una obligación actual, es cuando se debe concluir que no se reúnen los requisitos de reconocimiento de los pasivos y se debe evitar su inclusión en el balance. Para reflejar estos fenómenos la figura de la provisión no es la adecuada. La NIC 37 (párrafo 10) crea otro elemento contable que denomina pasivo contingente y le define como:

a) Una obligación posible, surgida de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada por la ocurrencia o no, de uno o más eventos futuros inciertos, que no están enteramente bajo el control de la empresa.

b) Una obligación actual, surgida de sucesos pasados, que no se ha reconocido en los estados financieros porque no es probable que la empresa tenga que satisfacerla o porque su importe no puede evaluarse con la suficiente fiabilidad.

Esta clasificación permite diferenciar los pasivos y provisiones, que deben de incluirse en el balance, de los pasivos contingentes, que deben figurar como información obligatoria en nota a los estados financieros, y de las contingencias habituales de los negocios, que no precisan de información pública en las cuentas anuales. La misma no coincide con lo actualmente regulado por la normativa española. El P.G.C., guiado por el principio de prudencia, incluye en las Provisiones para Riesgos y Gastos las deudas de naturaleza especificada que, en la fecha de cierre del ejercicio, sean probables o ciertas pero indeterminadas en cuanto a su fecha o importe (con igual redacción una norma superior: el artículo 188 del TRLSA). Tales provisiones cuando se refieren a gastos probables no reflejan obligaciones actuales y por lo tanto deberían tratarse como los pasivos contingentes de las NIC y no incluirse en el balance. Las obligaciones probables o posibles no son siempre pasivos actuales.

Hay que insistir en que lo determinante es si el pasivo está devengado y no se puede concluir que en caso de duda se genera una provisión por prudencia. Está claro que tal forma de analizar el problema no elimina la dificultad derivada de la existencia de la incertidumbre pero sí clarifica que ésta es sobre cuantía o vencimiento, no sobre si la incertidumbre obliga a provisionar las pérdidas o deudas probables porque dependen de hechos que se manifestarán en el futuro. La contabilización anticipada de los gastos futuros no es una buena política contable.

El proceso de reforma afectará la práctica contable de las empresas españolas en la medida que prohibirá con mayor contundencia la dotación de cualquier provisión destinada a cubrir riesgos o pérdidas futuras o gastos genéricos o globales. Las provisiones más habituales como las rela-

Una provisión es un elemento contable de pasivo. Eso implica que reúne todos los elementos de la definición (obligación actual por sucesos pasados que probablemente requerirá salida de recursos) y los requisitos de reconocimiento (estimación fiable).



Hay que insistir en que lo determinante es si el pasivo está devengado y no se puede concluir que en caso de duda se genera una provisión por prudencia.

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

Una vez que los activos reúnen los requisitos de definición y reconocimiento, se debe proceder a su clasificación para la presentación. En las normas internacionales algunos criterios valorativos dependen de la función que los activos desempeñan y no de la naturaleza que poseen.



Los activos de naturaleza financiera que hasta ahora se presentaban como Instrumentos Financieros a largo plazo o permanentes o a corto plazo o temporales, sufrirán una fuerte transformación

cionadas con responsabilidades, de diferente naturaleza incluidas las medioambientales, o con los impuestos, o con operaciones de tráfico (devoluciones, garantías, revisiones, etc.) funcionarán de manera similar. Eso sí, para su reconocimiento la norma internacional requiere que la obligación se haya contraído y que la salida de recursos para los pagos sea probable y estimable. Como las situaciones de incertidumbre no se resuelven con prácticas prudentes, es previsible que algunas operaciones actuales que anticipadamente se registraban como provisión, se reconduzcan a nota en los estados financieros. Algunas de las llamadas a desaparecer son:

1.- El Fondo de Reversión. Algunas empresas que operan en régimen de concesión administrativa tienen que dotar periódicamente esta provisión por el valor económico del activo revertible. La misma no está contemplada en la NIC porque no satisface los requisitos de reconocimiento. No existe una obligación para la empresa concesionaria hasta la fecha de la reversión, por eso los balances de los ejercicios anteriores no pueden reconocer un pasivo que en esa fecha no tienen.

2.- La Provisión para Grandes Reparaciones. La razón es la misma, a la fecha de balance, no es un pasivo de la empresa. Por ejemplo, si un horno debe someterse, por imperativo técnico, a una operación de revestimiento cada cinco años o el pabellón industrial tiene que ser retejado cada 10. En tal caso, no se ha producido ningún suceso que origine una obligación a la fecha de balance cerrado en los primeros años de los plazos citados. En ese momento, ni ha ocurrido el suceso ni se ha contraído la obligación. En conclusión no se puede recoger como provisión para gastos futuros, no devengados. La gran reparación, el revestimiento, no es independiente de las decisiones futuras de la dirección, que puede optar por no continuar explotando el inmovilizado o hacer una reposición del mismo. Un gasto evitable por la empresa indica que no ha incurrido en un pasivo.

Estas grandes reparaciones o las inspecciones legales que deben sufrir algunos elementos de inmovilizado, pueden conllevar la eliminación de las partes del elemento que deben ser sustituidas. Por esta razón la NIC 16 (párrafo 14) propone como forma de contabilización de la

misma la activación, como más valor del inmovilizado afectado, del importe de la gran reparación, modificando las cuotas de amortización de los ejercicios actual y futuros. Esto permite que sean los periodos afectados por el rendimiento de los inmovilizados los que soporten los gastos oportunos.

II. III RECLASIFICAR ACTIVOS, PASIVOS Y COMPONENTES DE NETO HASTA QUE SE CORRESPONDAN CON LOS CRITERIOS DE PRESENTACIÓN EXIGIDOS POR LAS NIIF

Una vez que los activos reúnen los requisitos de definición y reconocimiento, se debe proceder a su clasificación para la presentación. En las normas internacionales algunos criterios valorativos dependen de la función que los activos desempeñan y no de la naturaleza que poseen. Las grandes partidas afectadas van a ser:

1. El inmovilizado material, que deberá desglosarse en tres posibles apartados:

1.A) El inmovilizado material afecto a la explotación o propiedades, planta y equipo, según la terminología internacional. Integrado por aquellos bienes, incluidos los que se controlen en régimen de arrendamiento financiero, siempre que se utilicen durante más de un ejercicio y que su destino empresarial sea usarlos en la producción de bienes y servicios o para propósitos administrativos (NIC 16, párrafo 6 y NIC 40, párrafo 5)

1.B) Las inversiones inmobiliarias, que son inmuebles, terrenos o edificios, que se tienen para obtener rentas o plusvalías (NIC 40, párrafo 5)

1.C) Los activos no corrientes mantenidos para la venta, que son aquellos activos o grupos de activos que la dirección ha declarado desafectos a la explotación y ha decidido recuperar su importe en libros por una transacción o venta, en lugar de por su uso continuado (NIIF 5, párrafo 6). Estos elementos de inmovilizado provenientes de actividades interrumpidas que afectan a un grupo de activos o a uno solo, pese a su denominación de activos no corrientes figurarán en el balance como un subgrupo especial del activo circulante.

2. Los activos de naturaleza financiera que hasta ahora se presentaban como Instrumentos Financieros a largo plazo o permanentes o a corto plazo o temporales, sufrirán una fuerte transformación,

pues se deben reclasificar, según NIC 39 (párrafo 9) en:

2.A) Instrumento Financiero mantenido para negociar, expresión que esperamos se pueda reconducir a cartera de negociación o similar. Se incluirán aquellos activos que se tienen destinados a la venta, los derivados (excepto cobertura) siempre que coticen en un mercado que se pueda calificar de fiable

2.B) Instrumento financiero mantenido hasta el vencimiento, son activos financieros que tienen fecha de vencimiento y valor de reembolso fijos, y la entidad tiene la intención efectiva así como la capacidad, para conservarlos hasta su vencimiento

2.C) Préstamos y partidas a cobrar, son activos financieros con vencimiento conocido, que no se negocian en un mercado activo.

2.D) Activos financieros disponibles para la venta, son activos financieros no derivados que se designan específicamente de esta manera porque no tienen ninguna restricción para la venta pero la dirección no realiza de continuo operaciones con ellos.

2.E) Pueden existir además otros tipos de activos financieros formado por instrumentos de patrimonio que no coticen en mercados fiables o que hayan sido emitidos por entidades vinculadas (dependientes, asociadas y multigrupo).

3. Por último, los fondos propios de las pequeñas y medianas empresas también se pueden ver afectados por el proceso de adaptación a las normas internacionales. Básicamente por dos posibles reclasificaciones. Las partidas de accionistas y socios por los desembolsos no exigidos así como las representativas de las acciones propias es probable que se presenten minorando los fondos propios. Aunque el marco conceptual y las NIC no son tajantes al respecto se puede llegar a esta conclusión porque la forma jurídica de las aportaciones, el capital nominal, no coincide con su fondo económico o aportación que los socios han hecho efectiva o que en su día fue efectiva y que ahora reflejan devolución de aportaciones (autocartera)

II. IV APLICACIÓN DE LOS CRITERIOS VALORATIVOS DE LAS NIIF A LOS ACTIVOS Y PASIVOS

Según el Marco Conceptual los elementos de balance, activos y pasivos, deben pre-

sentarse por los importes que sean más relevantes y fiables. Por eso no existe una única base de valoración sino varias (recogidas en el párrafo 100): El coste histórico, que es el método comúnmente utilizado, el coste corriente, el valor realizable (al que también denomina incorrectamente de liquidación aunque en su explicación le hace coincidir con el valor razonable) y el valor actual. Éstos diferentes métodos se aplican a los activos y pasivos de acuerdo con lo señalado en las NIC.

II.IV.I Valoración del inmovilizado material afecto a la explotación

Valoración inicial: precio de adquisición o coste de producción. En el momento de la inversión, estos elementos se reconocen por su coste histórico (NIC 16, párrafo 15). Éste será el precio de adquisición, sin incluir las rebajas comerciales y cualquier eventual descuento, (por lo que no hay razón para excluir a los de naturaleza financiera) más los costes directamente atribuibles hasta la entrada en funcionamiento. Los costes financieros (que incluyen tanto a los intereses como a las diferencias de tipo de cambio) directamente atribuibles a la adquisición o producción de activos pueden capitalizarse en determinadas condiciones. El tratamiento preferente (según la NIC 23) es su imputación directa resultados, pero se permite su capitalización en el coste de aquel activo que requiera necesariamente, de un periodo de tiempo sustancial antes de estar listo para su uso o para la venta (párrafo 4).

Valoración posterior. Una vez finalizada la fase de puesta en marcha, la valoración de cada clase de inmovilizado material debe optar por continuar con el método de coste o aplicar el valor razonable, sin que la NIC 16 (párrafo 29), establezca preferencias entre ambos.

Es muy probable que las empresas españolas sólo puedan aplicar el método del coste, para elaborar las cuentas anuales individuales. Ello elimina una de las incertidumbres que afectaban al cambio de modelo contable, pues no se permitirán las denominadas revalorizaciones libres por el registro de las plusvalías latentes de los bienes de inmovilizado afecto a la explotación.

De todas maneras conviene resaltar que determinados bienes de activo deberán valorarse por su valor razonable. Tal es el caso de los adquiridos por permuta o

Por último, los fondos propios de las pequeñas y medianas empresas también se pueden ver afectados por el proceso de adaptación a las normas internacionales.



De todas maneras conviene resaltar que determinados bienes de activo deberán valorarse por su valor razonable.

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LAS PYMES. EL CASO ESPAÑOL

Los bienes de esta naturaleza, adquiridos con la finalidad de obtener rentas por alquileres o plusvalías por la venta, se valoran, inicialmente al coste (NIC 40, párrafo 20). La valoración en una fecha posterior precisa que la dirección opte entre aplicar el modelo de valor razonable o continuar en el de coste



canje. Cuando un inmovilizado material se adquiere entregando a cambio uno o varios activos no monetarios (más, en su caso, un diferencial monetario), su coste se medirá no por el valor contable de los bienes entregados sino por el valor razonable del bien recibido (NIC 16, párrafo 24). Si éste es difícil de obtener de forma fiable, se sustituirá por el valor razonable del bien entregado. Únicamente cuando ambos valores razonables no sean fiables el bien recibido se valorará por el importe en libros del bien entregado

Es la NIC 18, la que reconoce que en tales casos la transacción produce ingresos (ver párrafo 12). Estos ingresos ordinarios se valoran por el valor razonable de los bienes o servicios recibidos, ajustado en el importe de la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes transferidos en la operación. En el caso de no poder valorar con fiabilidad el valor de los bienes o servicios recibidos, los ingresos ordinarios se valorarán según el valor razonable de los bienes o servicios entregados.

Ambas normas, mantienen que la transacción no genera resultados en el caso de permuta de bienes o servicios de naturaleza similar (NIC 18) o habituales en la actividad comercial (NIC 16), pero cuando la operación no es comercial o los bienes intercambiados poseen naturaleza muy diferente (inmovilizado por instrumento financiero) la solución de eliminar posibles beneficios ficticios, puede generar otros problemas: la ocultación de valor de los activos, la ocultación de patrimonio.

La NIC 18 (párrafo 35c), preocupada por la transparencia de la operación, exige revelar en una nota información sobre el importe de los ingresos ordinarios producidos por intercambios de bienes o servicios.

La Comisión de Expertos que elaboró el Libro Blanco sobre la Reforma (2002, págs. 111 – 112) y que se muestra tan confuso como poco atrevido en relación con la incorporación del valor razonable como método de valoración, sí se muestra partidario de su uso en este tipo de operaciones: "... en el caso de las permutas de elementos diferentes entre sí ... la utilización del valor razonable de los activos y pasivos que llegan a la empresa es la mejor opción, y se recomienda su aplicación en la eventual revisión de la normativa española".

En otras ocasiones también parece proba-

ble que se deba de aplicar el método del valor razonable. Ésas circunstancias ya aparecen recogidas en la normativa actual bajo la expresión de valor venal. Así, las subvenciones de capital se materializan, habitualmente en entregas de efectivo, pero pueden adoptar la forma de transferencias de activos no monetarios. Cuando estos son recursos materiales como terrenos, no son objeto de regulación en la NIC 16 como sería lo lógico. Pero la NIC 20 (párrafo 23) sí señala que es habitual determinar el valor razonable de cada activo no monetario y contabilizar tanto la subvención como cada activo por el correspondiente valor razonable. Reconocer la subvención y el bien por un valor simbólico se considera un procedimiento alternativo permitido. Este carácter de otro tratamiento permitido es también enfatizado en la NIC 38, sobre intangibles, (párrafo 44) que prefiere el valor razonable para la subvención y determinados derechos sobre terrenos o licencias para la prestación de servicios. Todo ello constituyen evidencias de la preferencia por el valor razonable como método que mejor revela la existencia de elementos generadores de valor para los accionistas.

II.IV.II. Las inversiones inmobiliarias.

Los bienes de esta naturaleza, adquiridos con la finalidad de obtener rentas por alquileres o plusvalías por la venta, se valoran, inicialmente al coste (NIC 40, párrafo 20). La valoración en una fecha posterior precisa que la dirección opte entre aplicar el modelo de valor razonable o continuar en el de coste (NIC 40, párrafo 30). La última redacción de la NIC citada no establece ninguna preferencia entre ellos, lo cual va a posibilitar, que aunque la modificación de la normativa española aplicable a las PyMEs no recoja expresamente la posibilidad de aplicar el valor razonable, se pueda considerar que respeta la propuesta internacional. Esta podía haber sido una de las grandes diferencias del modelo internacional respecto de las prácticas actuales. De haber aplicado el método del valor razonable, la plusvalía o minusvalía latente se debería incluir en el resultado del ejercicio (NIC 40, párrafo 35)

II.IV.III. El inmovilizado material disponible para la venta.

Cuando la dirección de la entidad haya decidido que el valor en libros de un bien (o de un grupo) de bienes de inmovilizado

no se va a recuperar por su uso sino por su venta, reclasificará el inmovilizado a una partida de activo no circulante y reducirá su importe al valor razonable menos los costes esperados de venta. La minusvalía, y sus potenciales reversiones, afectarán directamente al resultado de la actividad discontinua (ver NIIF 5).

III.IV.IV Los instrumentos financieros.

Se ha señalado como la valoración depende del carácter que tengan los activos.

Así, en las cuentas individuales de las PyMEs, los instrumentos financieros que se hayan calificado como préstamos y partidas a cobrar o inversiones mantenidas hasta el vencimiento se reflejarán por el clásico criterio del coste (coste amortizado, según la NIC 39, que implica utilizar el método del interés efectivo para el reconocimiento de los intereses devengados, en su caso). El método del coste histórico también se aplicará a los instrumentos de patrimonio de las sociedades no cotizadas y a las inversiones en sociedades vinculadas. En cambio, los instrumentos financieros que se hayan considerado que forman parte de la cartera de negociación o que se hayan clasificado como disponibles para la venta, así como todos los instrumentos financieros derivados, se valorarán por el precio de adquisición inicialmente y a continuación por el valor razonable siempre que coticen en un mercado fiable. Las diferencias entre el valor razonable de cierre y el coste histórico o el valor razonable previo, se considerarán un ingreso financiero, con efecto en los resultados del ejercicio, en el caso de los activos mantenidos para negociar y con efecto en cuentas de reserva por valor razonable que integrará el patrimonio neto, en el caso de los activos disponibles para la venta y de los instrumentos financieros contabilizados como de cobertura.

Este criterio de la NIC 39, que se incorporará al ordenamiento jurídico español puede tener importantes consecuencias para las Pymes.

En el Balance de apertura de las cuentas individuales (según la NIIF 1), la diferencia entre el valor razonable y el precio de adquisición de los instrumentos financieros mantenidos para negociar y disponibles para la venta, es decir las plusvalías latentes de los mismos, aumentarán el importe de los activos afectados y el neto patrimonial. A esta operación no se le podrá denominar revalorización libre, pues vendrá obligada por el derecho con-

table. La misma no debería tener ningún efecto, por lo tanto, sobre la base imponible del impuesto sobre beneficios.

Ahora bien, en los ejercicios siguientes, las diferencias entre la cotización de cierre y el valor razonable inicial darán lugar a ingresos financieros, en el caso de los instrumentos que integren la cartera de negociación. Si no se producen cambios en la normativa tributaria estos ingresos financieros estarían sometidos a tributación. Es lógico desear una modificación en la norma fiscal tendente a mantener el actual criterio de considerar ingresos fiscales a los mismos en el ejercicio en aquéllos se vendan y se realicen las plusvalías. Hasta entonces deberían considerarse diferencias temporales negativas.

Hasta conocer las modificaciones en la legislación tributaria este cambio de criterio valorativo sí es el que mayores consecuencias tiene para los pequeños y medianos negocios. La afluencia de valor de valor en las sociedades instrumentales de tenencia de patrimonios puede cuestionar algún diseño empresarial actual y parece inevitable su efecto fiscal en el impuesto sobre el patrimonio.

NOTAS

CALLAO GASTÓN, S.; JARNE JARNE, J. I.; LAÍNEZ GADEA, J. A. (2004):

Adopción por primera vez de la Normas Internacionales de Información Financiera.

Revista de AECA, mayo – agosto, págs. 39 – 44.

COMISIÓN DE EXPERTOS (2002): Informe sobre la situación actual de la Contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la reforma de la Contabilidad en España. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.

IASB (2004): Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities. Discussion Paper. June. www.iasb.org

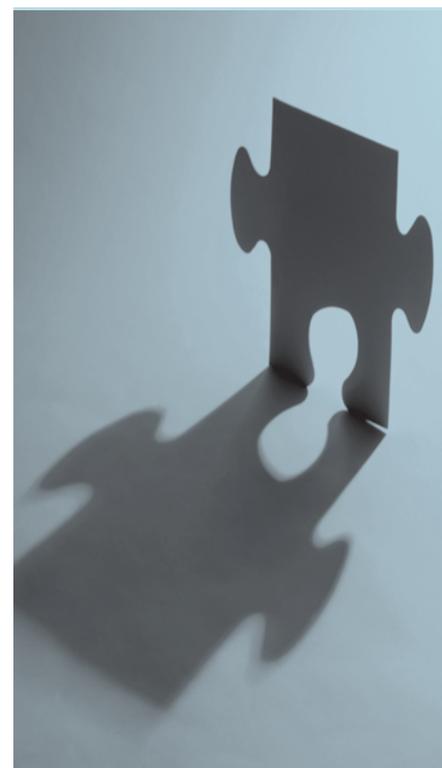
IASB (2005): IASB Issues Staff Questionnaire on Recognitions and Measurement Principles for Small Entities. Press Release. 5 april. www.iasb.org

LAÍNEZ GADEA, J. A.; CALLAO GASTÓN, S.; JARNE JARNE, J. I. (2004):

Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera.

Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera. Biblioteca Expansión AECA, tomo 5, págs. 497 – 591.

NIC-NIIF de los Reglamentos de la Unión Europea UNCTAD (2000): Contabilidad para las pequeñas y medianas empresas. Abril



Hasta conocer las modificaciones en la legislación tributaria este cambio de criterio valorativo sí es el que mayores consecuencias tiene para los pequeños y medianos negocios. La afluencia de valor de valor en las sociedades instrumentales de tenencia de patrimonios puede cuestionar algún diseño empresarial actual y parece inevitable su efecto fiscal en el impuesto sobre el patrimonio.

ENTREVISTA CON

Excma. Sra. Dña. INMACULADA GARCIA MARTINEZ**Consejera de Economía y Hacienda de la CARM**

Nuestra economía se sitúa en niveles de crecimiento por encima de la media nacional mostrando un gran dinamismo.

1.- En primer lugar, y dadas las nuevas competencias que le han añadido a su Consejería, nos referimos al área propia de la Economía ¿nos podría indicar que le parece la situación de la economía nacional?

Ante un entorno con tal grado de internacionalización como el que tenemos hoy en día, no podemos olvidar que la economía nacional está condicionada por la evolución de magnitudes con tal importancia por su repercusión sobre la misma como la inestabilidad de los precios del petróleo o la variabilidad del tipo de cambio del euro frente al dólar.

A pesar de ello, en el año 2004 se mantuvo el ritmo de crecimiento de la economía española, registrando una tasa de crecimiento del PIB en términos reales del 3,1%, e incluso las expectativas para años venideros son de continuidad en el ritmo de crecimiento, tal es así que la previsión de crecimiento de España para el 2005 del Ministerio de Economía y Hacienda nos sitúa en un 2,9% de variación anual del PIB.

También los datos del mercado de trabajo muestran una tendencia positiva con una nueva recuperación del empleo (incremento del 3,9% en el 2004), disminución del desempleo (-1,3% en el 2004) y disminución de la tasa de paro (10,2% en el primer trimestre del 2005 frente al 11% del 2004).

En cuanto a los precios se mantiene la tasa de inflación en torno al 3%, sin signos que apunten hacia una ralentización en su ritmo de crecimiento.

Ante estos ejemplos de magnitudes podemos resaltar que nos mantenemos en un entorno de cierta "bonanza" económica nacional, resultado de

las adecuadas políticas anteriores. Lo deseable sería, ahora, que se instalara como algo estructural y continuara, como consecuencia de unas adecuadas políticas actuales orientadas a ello.

2.- ¿Y la situación de la Economía de la Región de Murcia?

Nuestra economía se sitúa en niveles de crecimiento por encima de la media nacional mostrando un gran dinamismo. En el 2004 el crecimiento fue del 3,2% y el de España del 3,1%, aunque el diferencial se ampliará cuando ambas cifras se hayan calculado de acuerdo a la nueva base de la contabilidad.

Este crecimiento se basa, por el lado de la oferta, en un gran crecimiento del sector industrial, con aumento del 3,3% en el 2004 frente al 2,8% del 2003; y un sector de la construcción fuerte y pujante, que ha registrado una tasa de crecimiento en el 2004 del 6,3%, resaltando el gran esfuerzo que se está haciendo en innovación en las PYMES que forman el tejido empresarial regional. Por el lado de la demanda, el crecimiento se sustenta tanto en el consumo como en la inversión, con lo que los resultados económicos y la rentabilidad de las empresas evolucionan muy favorablemente en el entorno regional.

Una característica muy importante de nuestra Región, que está íntimamente ligada a la situación económica, es el gran crecimiento de la población, que casi se ha duplicado en los últimos cincuenta años, alcanzando en el 2005 los 1.334.431 habitantes.

A pesar de este gran incremento poblacional, el tejido productivo de la Región ha podido mantener la tasa de paro en el 10,7% durante los dos últimos años (2003 y 2004) e incluso per-

manecer por debajo de la española, absorbiendo así, sin problemas de desempleo, el gran incremento de la población activa.

Por no olvidar que debemos potenciar activos tan importantes como el privilegiado entorno natural con el que cuenta nuestra Región, y cuya gestión hacia el turismo de calidad con un gran valor añadido nos puede reportar también sólo repercusiones económicas positivas, como ya se comprueba con datos como el notable aumento del transporte aéreo de pasajeros, del 53,5% anual o el incremento del 43,1% en el 2004 del gasto medio por turista en Murcia con respecto al 2003.

Como conclusión resaltar que la Región vive momentos dulces de sus indicadores económicos, como consecuencia de saber aprovechar sus fortalezas y oportunidades, y que no son sólo el resultado de una coyuntura favorable, sino fruto de un esfuerzo con miras más a medio y largo plazo.

3.- Al hilo de lo anterior, esta semana se presentó a los diversos agentes sociales el inicio del desarrollo de "Región de Murcia, Horizonte 2010". ¿Qué contenidos se pueden resaltar o destacar del mismo?

Región de Murcia-Horizonte 2010 es una iniciativa que se va a concretar en el desarrollo del nuevo Plan Estratégico de Desarrollo de la Región de Murcia 2007-2013.

Con esta denominación hemos querido dar una visión de futuro, de horizonte amplio y cambio de década, y no restringir el proyecto meramente al período de vigencia del nuevo Plan Estratégico, para que nos haga pensar en la Murcia que queremos para el mañana.

Este nuevo Plan Estratégico continúa con la línea del anterior, aunque se plantea metas más altas que se resumen en dos grandes objetivos: la mejora de la renta per cápita en la Región y la calidad del empleo (reducción de la temporalidad, integración de discapacitados, promoción e inserción de la

mujer en el mercado de trabajo, entre otros).

Más ambición de objetivos implica también un mayor compromiso, con lo que este Plan Estratégico será elaborado con el mayor consenso: se trata de sumar esfuerzos en la misma dirección, y para ello los agentes económicos y sociales de la Región se constituyen como los verdaderos artífices del mismo, pues el éxito del Plan por encima de todo es el éxito de la Región de Murcia y de sus ciudadanos.

Nos esforzaremos en aspectos cualitativos del crecimiento, incorporando valores como la innovación y el desarrollo tecnológico a los sectores productivos. En definitiva, haciendo más competitiva y dinámica nuestra economía sobre la base de la gestión del conocimiento, incorporando además a este Plan la gran apuesta que realizamos para convertir al sector turístico en uno de los motores más claros de nuestra economía.

4.- Últimamente asistimos a varios e intensos debates en el área económica, pero concretamente nos gustaría que nos diera su opinión sobre como afectara a la Región de Murcia la tan citada supresión de los fondos europeos

Desde hace ya unos años, cuando se determinó que en 2004 se incorporarían a la Unión Europea 10 nuevos países, con unos niveles de desarrollo y renta muy bajos, la Comunidad Autónoma sabía que esta ampliación tendría repercusiones financieras para nuestros presupuestos.

Se estimó, en un principio, que los Fondos Estructurales que la Región de Murcia ha recibido en 2000-2006 se verían reducidos en, al menos, un tercio en el próximo período 2007-2013. La propuesta de perspectivas financieras realizada en febrero de 2005 venía a confirmar nuestras estimaciones.

Los sucesivos acontecimientos y las propuestas realizadas en junio de este año por la presidencia luxemburguesa, suponían una reducción mayor de los

Nos esforzaremos en aspectos cualitativos del crecimiento, incorporando valores como la innovación y el desarrollo tecnológico a los sectores productivos.



Entrevista con Excm. Sra. Dña. INMACULADA GARCIA MARTINEZ



No obstante, estamos convencidos de que, finalmente, la Región de Murcia, como Región “phasing out” del objetivo de convergencia, recibirá en el próximo período al menos el 50% de lo percibido en el actual.

Fondos que podría percibir la Región de Murcia (que podría llegar hasta el 50%).

No obstante, estamos convencidos de que, finalmente, la Región de Murcia, como Región “phasing out” del objetivo de convergencia, recibirá en el próximo período al menos el 50% de lo percibido en el actual. Estos recursos permitirían seguir avanzando en el proceso de convergencia de la Región, ya que las mayores deficiencias que nos limitaban (en materia de infraestructuras, equipamientos, promoción económica, formación, o medio ambiente) han sido cubiertas con los recursos percibidos desde 1987 hasta el año 2006.

5.- Como licenciada en ciencias económicas y empresariales ¿cómo ve las salidas profesionales para nuestros jóvenes en este campo y la situación de la profesión?

Creo que la gran capacidad de absorción del mercado de trabajo de los licenciados en esta materia, tanto en administración y dirección de empresas, como en economía en la actualidad, y todas las otras titulaciones relacionadas con la materia, como pueden ser la doble licenciatura ADE+Derecho, es buena prueba de que se necesitan profesionales en este campo.

Además, centrándonos en nuestra Región, creo que hay un tejido productivo cada vez más competitivo que requiere de esta profesión. De hecho, recientemente hemos conocido el dato de que Murcia es la tercera Comunidad Autónoma de España en cuanto a la creación de empresas.

En los últimos años las enseñanzas que se imparten en las aulas a los futuros profesionales en la materia se adaptan cada vez más a las necesidades reales del mercado de trabajo y las empresas solicitan estos servicios. Además, desde nuestro Gobierno, promovemos iniciativas encaminadas a la inserción laboral de recién licenciados, como es el foro de empleo que se cele-

bra en las dependencias de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, en el que empresas de la Región sitúan sus stands en los que los jóvenes pueden pedir información e incluso depositar su curriculum vitae para optar a ofertas de trabajo.

Este tema de las salidas profesionales se encuadra también en apartado de la mejora de la calidad del empleo que es uno de los objetivos básicos de nuestro Gobierno que ya hemos mencionado a lo largo de esta entrevista.

6.- Ya por acabar indíquenos que le pide la Consejería de Economía y Hacienda a los profesionales Economistas y que cree que le podemos aportar.

En esta Consejería las facetas que puede desarrollar un profesional economista son múltiples y abarcan muchas áreas del conocimiento, desde la confección de estudios de análisis y coyuntura hasta la elaboración del presupuesto, pasando por tributos y fiscalidad. Por lo tanto, y en consonancia con nuestros tiempos, un profesional economista debe ser capaz de aprender, actualizarse y dar respuesta a necesidades específicas de conocimiento con una base previa general.

En este sentido, los profesionales economistas, a través de sus colegios de Economistas, aportan un activo fundamental, pues agrupan la opinión y conocimiento de sus integrantes, proporcionando un punto de vista valioso y canalizando además todas las necesidades de un colectivo.

Desde esta Consejería se ha promovido en todo momento la colaboración de todos los agentes que puedan aportar cualquier tipo de valor añadido, tanto es así, que como ya hemos dicho, en el desarrollo de ese nuevo Plan Estratégico para la Región se espera contar activamente con la participación de los colegios profesionales de la Región de Murcia, y entre ellos del Colegio de Economistas.



puntopyme

Vamos por 70

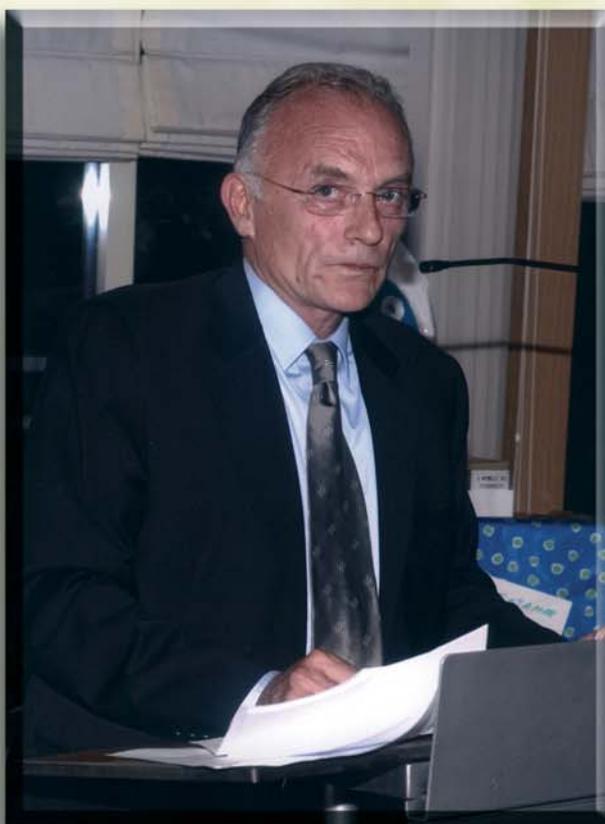
Red PuntoPyme sigue creciendo. Ya cuenta con **70 puntos de información** repartidos por todos los municipios del territorio regional. En tan sólo un año, esta iniciativa surgida del INFO, las Cámaras de Comercio, las organizaciones empresariales y sindicales y los Ayuntamientos de la Región, se ha convertido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

puntopyme



Nuestro Colegio

NOMBRAMIENTO A VICTOR GUILLAMÓN MELENDRERAS COMO DECANO DE HONOR DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA



La entrega de esta merecida distinción fué en el marco de la Cena Anual de Colegiados 2005, celebrada el pasado 13 de mayo de 2005 en el Hotel Arco de San Juan de Murcia, en la que se contó con numerosa asistencia de compañeros y representantes de la Administración Regional, del Consejo General de Colegios de España, Empresa Privada, Banca, etc.....

Es para todo el Colectivo de Economistas un

gran honor este nombramiento, pues no en vano su excelente trabajo al frente del Colegio en los últimos doce años, en los que siguiendo las bases aportadas por todos los anteriores responsables, ha consolidado nuestro Colegio a nivel regional siendo actualmente referencia obligada por parte de las distintas Instituciones y Administraciones Regionales. Las distintas etapas como Decano han supuesto el 50% del mandato desde el inicio de este Colegio.



economistas
Colegio de la Región de Murcia

Nuestro Colegio

JORNADAS SOBRE EMPRESAS CONSTRUCTORAS Y PROMOTORAS. IMPLICACIONES FISCALES Y DE GESTION URBANISTICA

Organizadas por el Colegio de Economistas de la Región de Murcia y contando para ello con la colaboración de la Federación de Empresarios de la Construcción y la Asociación de Promotores de Viviendas de la Región de Murcia.

La cita fue los días 16 y 17 de junio de 2005, en el Salón de Actos de CROEM y resultó un éxito, tanto en asistencia como en el desarrollo de los temas tratados. Esta iniciativa del Colegio viene a recoger las inquietudes y necesidades que desde la sociedad regional en general se demanda y para ello se contó con la presencia como Ponente del Economista D. Jesús Sanmartín Mariñas, experto en la materia y con D. Francisco Mínguez Jiménez, Inspector de Hacienda del Estado y D^a. Belén Migueles Fernández, Abogado del Estado.

La inauguración de estas Jornadas estuvo a cargo de D. Juan José Beltrán Valcárcel, Secretario General de la Consejería de Economía y Hacienda, D. Fernando Berberena Loperena, Teniente de Alcalde de Urbanismo, D. Fulgencio Belando Aragón, Presidente de la Federación de Empresarios de la Construcción de la Región de Murcia y D. Salvador Marín Hernández, Decano del Colegio de Economistas, contando además para la clausura con D. José López Rejas, Presidente de la Asociación de Promotores de Viviendas de la Región de Murcia.



CONSTRUCTORAS **GESTIÓN** FISCAL PROMOTORAS



Nuestro Colegio

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS FIRMA UN CONVENIO MARCO DE COLABORACIÓN CON LA ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE LA REGION DE MURCIA (AJE)

La Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia, Entidad que agrupa a empresarios de nuestra Región menores de 40 años, firmó el pasado 8 de junio un Convenio de Colaboración con el Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

Convenio Marco de Colaboración firmado por D. Carlos Recio Caride, Presidente de AJE Región de Murcia y D. Salvador Marín Hernández, Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia en el que se manifiesta el interés de sus organizaciones por realizar actividades que promuevan el desarrollo formativo y profesional de sus asociados, la comunicación fluida entre ambos colectivos, el desarrollo conjunto de proyectos profesionales y empresariales, la involucración conjunta en el desarrollo económico y social de nuestra Región así como la difusión general de las diversas actividades que realiza el Economista en la empresa privada de la Región de Murcia.



CLAUSURA ESCUELA DE ECONOMIA CURSO ACADEMICO 2004/2005

Contando para ello con D. Efrén Alvarez Artime, Presidente del Registro de Economistas Auditores (R.E.A.) que pronunció la Conferencia "POR UNA AUDITORIA DE CALIDAD: GUIA DE AUDITORIA DEL R.E.A.". La cita fue el pasado 15 de junio de 2005 en el Salón de Actos del Colegio de Economistas.

La Escuela de Economía del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, con más de 20 años de actividad en nuestra Región es un referente en los temas de formación en Economía y Empresa. Durante el año anterior tuvo una actividad de más de 500 horas lectivas y contó con más de 1.000 asistentes, y tiene como objetivo principal la formación permanente y el reciclaje profesional.

A esta Conferencia asistieron alumnos de nuestros Cursos y Seminarios, no solo los que se dedican a la profesión auditoria sino colegiados en general que desarrollan su labor en cualquier campo de la economía y empresa: directivos pymes, directores generales, gerentes, directores de área, directores financieros, controllers, estudiantes de estudios económicos y empresariales, alumnos y ex alumnos del Master de Auditoría, así como interesados en general en el tema a los que se entregó un ejemplar del Libro "Guía de Auditoría del REA".

Para el nuevo Curso Académico 2005/2006, la Dirección de la Escuela de Economía ha elaborado un Avance de Programación que viene a recoger, además de Cursos y Seminarios de ediciones anteriores, las demandas que desde nuestro Colectivo han llegado e incorpora nuevos retos de formación y reciclaje profesional para los Economistas en general.



AVANCE PROGRAMACION

CONFERENCIA INAUGURACION ESCUELA DE ECONOMIA.
Sesión de Presentación de la Programación y Apertura del Curso Académico

Primer Trimestre

- SEMINARIO SOBRE PROTECCION DE DATOS
4 octubre 2005
- GESTION LABORAL
del 13 al 27 de octubre de 2005 (martes y jueves)
- CLAVES PARA LA NUEVA LEY CONCURSAL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES
del 3 de noviembre al 1 de diciembre de 2005 (jueves)
- CONTROL INTERNO
- SEMINARIO R.E.A.
- OBSERVATORIO FISCAL:
Modulo IVA (lunes y miercoles)
Monografias (lunes y miercoles)
Seminario Cierre ejercicio
30 de noviembre de 2005

Segundo Trimestre

- URBANISMO. ELABORACION DE PLANES DE VIABILIDAD Y ESTUDIOS ECONOMICOS - Enero de 2006
- RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES Y LIQUIDADORES EN LAS SOCIEDADES MERCANTILES
febrero de 2006
- DICTAMEN DE PERITOS EN LA ADMINISTRACION JUDICIAL
febrero de 2006
- GESTION DE PYMES
marzo de 2006
- CONTROL INTERNO
marzo de 2006
- SEGUROS
abril de 2006
- OBSERVATORIO FISCAL
Modulo: Procedimientos Tributarios (lunes y miércoles)
Monografias (lunes y miércoles)

Tercer Trimestre

- PLANES DE VIABILIDAD
mayo de 2006
- GESTION EFICAZ DE RECURSOS HUMANOS
mayo de 2006
- CUADRO DE MANDO
mayo de 2006
- JORNADAS CONSUMO
mayo de 2006
- OBSERVATORIO FISCAL
Modulo Sociedades (lunes y miércoles)
Monografias (lunes y miércoles)
Novedades Fiscales (mayo de 2006)

Nuestro Colegio

CENA ANUAL DE COLEGIADOS 2005 LA FIESTA DE LOS ECONOMISTAS

Un encuentro colegial que cada año cuenta con mayor asistencia de economistas, compañeros y amigos y que este año fue el marco de entrega del nombramiento a D. Víctor Guillamón Melendreras como Decano de Honor del Colegio.

Un año más los economistas junto a sus acompañantes y amigos se reunieron en una Velada de Convivencia para compartir "mesa y mantel" y disfrutar de una gran noche que se alargó hasta largas horas de la madrugada. La cita fue el pasado 13 de mayo en el Hotel Arco de San Juan de Murcia donde, siguiendo con el protocolo establecido, se hizo entrega de los Eónomos de Bronce a los compañeros que han cumplido 15 años en el Colegio y se realizó el Tradicional Sorteo de Regalos de Empresas y Firmas de la Región de Murcia que como cada año se supera en número de colaboraciones.





Nuestro Colegio

Ecónomo de Bronce



ECÓNOMO DE BRONCE, símbolo de fidelidad y de distinción a los 15 años de colegiación. Escultura del artista murciano Miguel Llamas, autor entre otras obras de "El Genesis", escultura que preside y da entrada al Edificio "Torre Godoy", recientemente inaugurado.

Los compañeros distinguidos y que asistieron a recoger el ECÓNOMO DE BRONCE fueron:

ANTONIO GARCIA HUARQUEZ

ROBERTO SORIANO FABREGAT

MATEO DEL CERRO VELAZQUEZ

JUAN RAMON CARRES SANCHO

JUAN A. GARCIA GUERRERO

SOLEDAD PAGE DEL POZO

TOMAS VERDU CONTRERAS

JOSE LUIS HERNANDEZ LARA

ANTONIO E. TERRY OSSET

JESÚS MARTINEZ MOLINA

ANTONIO POVES QUINTANILLA



Nuestro agradecimiento a las Empresas y Entidades Colaboradoras en el TRADICIONAL SORTEO DE REGALOS DE FIRMAS DE LA REGION DE MURCIA 2005



ANGEL TOMAS, S.A.

AUTOBUSES LAT

BALNEARIO DE ARCHENA

BODEGAS CASTAÑO

BODEGAS NTRA SRA DEL ROSARIO

BULEVAR CETINA

CAIXA

CAJA AHORROS MEDITERRÁNEO

CAJA MURCIA

CAJAMAR

CALZADOS VIDAL ROMA

CARAVACA JUBILAR

COMUNIDAD AUTONOMA REGION DE MURCIA

CONSERVAS COFRUSA

CONSERVAS HALCÓN FOODS

DIARIO LA OPINIÓN DE MURCIA

EL POZO ALIMENTACIÓN, S.A.

EMBUTIDOS CELDRAN

ESTACION NAUTICA MAR MENOR

FARMACIA M. JOSÉ GIMÉNEZ

HERO ESPAÑA, S.A.

HERRERO Y LOPEZ, S.A.

HIJOS DE RAMÓN MADRID

HOTEL ARCO DE SAN JUAN

INFONOVA

INSTITUTO DE FOMENTO DE LA REGION DE MURCIA

JUVER ALIMENTACIÓN, S.A.

LA SEDA - CENTRO MEDICO

ONO

PICTOGRAFIA

POSTRES REINA

PROMOCIONES ARTEMUR

PUEBLO SALADO - MAZARRON



economistas
Colegio de la Región de Murcia

Información Actual

XBRL- EL NUEVO FORMATO PARA INTERCAMBIAR INFORMACIÓN EMPRESARIAL



Se espera que en el medio plazo podamos interpretar, integrar o visualizar la información financiera de una empresa sin necesidad de crear complejos y concretos procesos de intercambio... Sería casi mágico utilizar un simple clic para poder presentar en Excel la información que nos bajemos desde internet a nuestro ordenador, realizar comparativas de balances entre distintas empresas de una manera más sencilla, capturando los datos necesarios y presentándolos en un soporte analítico que interprete este nuevo formato. En suma, consolidar información de manera más automática y precisa, evitando en gran medida los complejos procesos actuales. La solución es ya una realidad, con un nombre que puede recordarnos a un modelo de bicicleta de montaña: XBRL. Hablamos de la nueva forma de intercambiar información empresarial.

Hasta hoy, disponer de un entorno de intercambio de información controlado y eficiente era algo complejo e implicaba mucho esfuerzo y dedicación por parte de las empresas y profesionales. Realizar adaptaciones, incluir nuevos demandantes, recoger datos de otras fuentes y -en general- ampliar el mapa de interrelación requería invertir tiempo y esfuerzo para el desarrollo de las nuevas adaptaciones y preparar los entornos informáticos de manera adecuada.

Dado que el reto es seguir creciendo y aumentando las necesidades de compartir información para conseguir ser más globales e internacionales (NIC, Basilea II), ¿es razonable mantener la situación actual? ¿Por qué no replantearse de nuevo la cadena de suministro de información y encontrar una solución que aporte valor y mejore cada una de sus fases de creación, validación, distribución y publicación? ¿Por qué no establecer un nuevo esquema de intercambio de documentos que además sea más eficiente, mejore la transparencia y nos ayude a ahorrar costes?

XBRL nace en 1998 con el objetivo de cubrir estas necesidades y convertirse en un estándar universal que optimice los mecanismos de generación, divulgación y análisis de la información financiera de las empresas. Técnica-

mente deriva del lenguaje estándar de etiquetas XML y como principal valor habría que destacar que se encarga de formalizar la estructura, contenido y representación para cada uno de los datos que se definen en un documento financiero: balance público, cuenta de pérdidas y ganancias, balance consolidado, etc. A partir de ahora el dato estará definido en su concepto, significado, tipo, valor y alcance de una manera común para todos aquellos que lo utilicen, y aprobado por una asociación oficial.

Además, en el proceso de generación de la información el formato XBRL ofrece una estructura homologada y común por documento que debe cumplirse de manera universal. Respecto al procesamiento de los datos automatiza tareas que mejoran su precisión y transparencia, permitiendo detectar errores previos al envío o manejo interno de la información, validando automáticamente para ello cada uno de los elementos y sus relaciones. Ya no será necesario definir procesos complejos y particulares para cada uno de los intercambios a realizar. La información será generada una vez y compartida en distintos canales, en distintos formatos y no requerirá manipulación.

Aunque existen muchas ventajas para la adopción de este estándar por parte de las empresas y mundialmente se está apostando por ello, es importante tener en cuenta cuando se quiera abordar un proyecto de este tipo, que la solución no responde sólo a una mera búsqueda de la tecnología adecuada, sino también debe incluir una revisión de los aspectos organizativos internos y procesos involucrados.

A día de hoy ya existen varias entidades que están colaborando y comunicando parte de la información financiera en este nuevo lenguaje... y su uso seguirá creciendo.

(Fuente: Cinco Días, 12/07/2005. Por Ramón Bustamante)

Información Actual

El Forum de Barcelona acoge el nuevo centro de apoyo de Global Compact, segunda sede mundial después de Nueva York

El próximo 23 de septiembre quedará formalmente inaugurado el United Nations Global Compact Barcelona Center, la segunda sede mundial del Pacto Mundial de Naciones Unidas, cuyo objetivo será promover y difundir los principios y metas del Global Compact a través de la creación de espacios y estructuras de "encuentro, difusión, aprendizaje y discusión", según explicó a Europa Press la directora general de la Fundación Forum Universal de las Culturas, Mireia Belil.

Así, este nuevo centro de ámbito internacional en Barcelona, que se presentará en el marco de la III Conferencia Anual de Redes Locales del Global Compact, ha nacido como una iniciativa de la Oficina de Global Compact y la Fundación Forum de las Culturas y contará con el apoyo de un comité asesor formado por entidades del mundo empresarial como la propia Asociación Española del Pacto Mundial (ASEPAM), o instituciones académicas como ESADE, IESE o el Instituto de Empresa.

Belil, que estuvo presente en una conferencia almuerzo con el director ejecutivo del Global Compact en Nueva York, Georg Kell, coincidió con Kell en la idea de que el Centro de Barcelona "será una oportunidad para el encuentro de los implicados en la búsqueda de un mundo mejor".

Junto con la celebración de este encuentro de Redes Locales el Centro de Barcelona promoverá también la realización de diversos talleres y encuentros de discusión que sirvan como foro de diálogo entre todos los implicados en estos aspectos. Será además un centro de investigación que promueva y desarrolle trabajos relacionados con la RSC y herramientas e indicadores, así como estudios de casos sobre buenas prácticas empresariales y acciones sociales para fortalecer el conocimiento sobre el tema.

Los trabajos promovidos podrán ser accesibles para todos los interesados a través de su página web y de otros medios para su consulta y estudio, fomentando el intercambio de experiencias e información que permita el aprendizaje de buenas prácticas desa-

rolladas en diversos ámbitos sectoriales y geográficos.

Así, explicó Belil, el Centro pretende ser un 'puente' que promueva las relaciones entre Europa, América Latina y el Mediterráneo generando así "oportunidades de intercambio y aprendizaje para estas regiones". En definitiva, la difusión de estas prácticas a través del United Nations Global Compact Barcelona Center contribuirá a cumplir cinco objetivos básicos; la educación, la transparencia, el diálogo, el liderazgo y la comunicación.

El III Encuentro Anual de Redes Locales de Global Compact, que se celebrará precisamente en Barcelona los días 21, 22 y 23 de septiembre, servirá para discutir temas relevantes para el futuro de estas redes locales. Estas redes locales están formadas por empresas, organizaciones de la sociedad civil y Gobiernos con el objetivo de promover los Diez Principios del Pacto Mundial.

Desde Global Compact se defiende el papel de estas Redes Locales por su contribución a la sostenibilidad de la iniciativa y por su actuación para atraer participantes y para llevar a la práctica los resultados de los diálogos mundiales sobre temas concretos de interés común. El encuentro servirá así para establecer un diálogo entre todas esas redes, identificar los principales problemas y dificultades y facilitar la búsqueda de soluciones compartidas.

En Barcelona estarán presentes estos días más de 40 de estas Redes Locales de todo el mundo, representantes del mundo empresarial y académicos, representantes de Gobiernos, organizaciones civiles y organismos como las Naciones Unidas o la OIT.

(Fuente: Europa Press. 6/07/2005)



THE GLOBAL
COMPACT



Información Actual

Las NIC y las normas contables de EE UU dan el primer paso hacia la convergencia



El IASB (International Accounting Standards Board), que es el organismo que se encarga de la elaboración de las normas contables internacionales -más conocidas como NIC- y su homólogo en Estados Unidos, el FASB (Financial Accounting Standards Board (FASB), que elabora las reglas de contabilidad conocidas como US Gaap, dieron ayer un importante paso hacia la búsqueda de convergencia entre ambos sistemas contables.

Tanto la SEC como la Comisión Europea han señalado en numerosas ocasiones su interés en lograr un estándar contable que permita a los inversores comparar los resultados financieros de las compañías a ambos lados del Atlántico.

La primera de las iniciativas presentada ayer por el IASB y la FASB se someterá a comentarios públicos hasta el próximo 28 de octubre y se refiere a las combinaciones de negocios resultantes de las operaciones de fusiones y adquisiciones. Una vez que llegue a aprobarse, la nueva medida sustituirá las exigencias de la norma IFRS 3 elaborado por la IASB y la 141 dictada por el organismo estadounidense.

Según explicaron ambos organismos en un comunicado también difundido de manera conjunta, la norma que se

propone contempla la obligación de que en todas las operaciones de combinación de negocios se identifique a un comprador, lo que motivará la utilización del método de compra a la hora de valorar los activos y los pasivos de las empresas adquiridas.

La norma incluye una serie de cambios de entre los que destaca, según explica el comunicado, la exigencia de valorar el negocio adquirido a precio de mercado.

El presidente del IASB, Sir David Tweedie, señaló ayer que uno de los objetivos fundamentales del borrador es el de eliminar muchas de las 'inconsistencias existentes en las actuales guías para contabilizar las combinaciones de negocios'.

Por su parte, Bob Herz, presidente de la FASB aseguró que el logro de un estándar único en un área tan importante como el de la combinación de negocios 'ayudará a los usuarios a mejorar la comparabilidad de los informes financieros presentados por las empresas utilizando tanto las normas internacionales de contabilidad como los estándares contables estadounidenses.

(Fuente.Cinco Días. 01/07/2005. Por Arantxa Corella)

Información Actual

Primeros Pasos de la Banca Española en China

Tanto duende desprende el llamado milagro chino, que hasta los bancos, siempre cautos en sus aventuras expansionistas, se han lanzado al abordaje de un mercado que presenta tantas expectativas como dudas. En realidad, la banca se enfrenta en el gigante asiático a todo un dilema: China representa su mayor oportunidad de crecimiento en el mundo pero, a la vez, sigue siendo un mercado de indiscutible riesgo donde el objetivo de los beneficios es más que cuestionable. Por el tutelaje estatal al que está sometido, hablamos de un sector bancario chino con graves ineficiencias, poco transparente y que opera con una estructura y una mentalidad básicamente burocráticas. Buen ejemplo de su riesgo son, desde luego, las alarmantes estadísticas de préstamos fallidos -morosos-, que oficialmente representa el 30% del total pero que en la práctica rondaría el 50%.

Pero, obviamente, ésta es sólo una cara de la moneda. La otra tiene que ver con leer el milagro chino en cifras: con 1.000 millones de dólares por semana, es ya el primer país receptor en inversión de capital. También es el primer demandante mundial de materias primas y la factoría del mundo, fabricando el 75% de los juguetes, el 80% de los microondas o el 60% de la ropa, por poner unos ejemplos. La que hoy es la sexta economía mundial, igualará el PIB japonés en 2020 y el de EEUU en 2040.

Esta exhibición de poderío dibuja un doble escenario de lo más jugoso para la banca: a corto plazo, el aumento espectacular de los flujos y transacciones comerciales con China; a largo, la explosión de la banca minorista, gracias a la creciente prosperidad de una población china que luce una tasa de ahorro del 40%, y a las obligadas y previsible reformas que sufrirá el sector cuando se liberalice, teóricamente en 2007.

El universo de 300 empresas españolas en China forzó en su día la movilización de bancos como el SCH, el BBVA o el Sabadell, pioneros allí. Pero, con el auge chino, más empresas españolas darán el salto: tantas como 1.500 en los próximos seis años, según previsión de Caja Madrid.

La mayor implantación empresarial

española ha llevado allí a nuevos jugadores como Caja Madrid o Bancaja, mientras ha consolidado a los ya presentes con la apertura de nuevas oficinas. La más inminente, la que mañana inaugura oficialmente en Shanghai el Banco Sabadell. «La mayoría de los bancos extranjeros, cuya cuota de mercado es del 2%, está todavía en periodo de inversión estratégica porque es un sector con riesgo y sin beneficios», afirma Jan Borgonjon, presidente de InterChina Consulting. De ahí que una gran mayoría de los 191 bancos foráneos haya abordado ese mercado «con una estructura de mínimo servicio para sus clientes domésticos o con objeto de expandirse en áreas determinadas como la banca corporativa», señala Borgonjon. Sólo grandes jugadores como el Citigroup, Bank of America o HSBC han tomado posiciones en todas las áreas del mercado.

Los bancos españoles, ya que están constituidos como oficinas de representación y no pueden prestar dinero -su negocio tradicional-, han apostado por una presencia estratégica: coger rodaje y experiencia en espera de las reformas y de la futura apertura al capital foráneo. Al tiempo, dan servicio a sus clientes españoles alfombrando su aterrizaje en China. «Nuestra filosofía es apoyar a la empresa exportadora, a la que licita en proyectos, a la que se está estableciendo y a la establecida», señala Guillermo Díaz Sevilla, director de la oficina de Shanghai de Banco Sabadell. Como los demás, el Sabadell se ha centrado en la agilización de la financiación de las exportaciones e importaciones hispano-chinas. Así, «en la última década, hemos financiado más de un centenar de operaciones de crédito comprador combinadas con FAD», asegura Díaz Sevilla. Por su parte, el BBVA abrió recientemente su oficina en Shanghai con la intención de ampliar su actividad de financiación al comercio exterior. «Somos líderes mundiales en trade finance, un negocio sobre el que nos apoyamos para acometer nuestra expansión. Existen oportunidades porque muchos de nuestros clientes globales tienen actividad en China. Y tampoco olvidamos la financiación de proyectos ya que China tiene un ambicioso plan de desarrollo de infraestructu-

ras y tiene pendiente la privatización de sus servicios», afirma Alonso Caro, director del BBVA para Asia.

Tanto para el BBVA como para el SCH, Latinoamérica es pieza clave de su presencia en el país asiático, porque la actividad comercial, especialmente en el sector energético, entre ambos se ha disparado: «el comercio de China con Latinoamérica es ocho veces el flujo con España», explica Caro. Que el BBVA esté en el proceso de obtener la autorización para convertirse en sucursal, explica lo decidido de su apuesta por China. Caja Madrid, por su parte, creó hace poco la primera sociedad mixta con el Gobierno de Beijing, con quien abrió una oficina de asesoramiento financiero.

(Fuente: El Mundo.es, 03/07/2005)



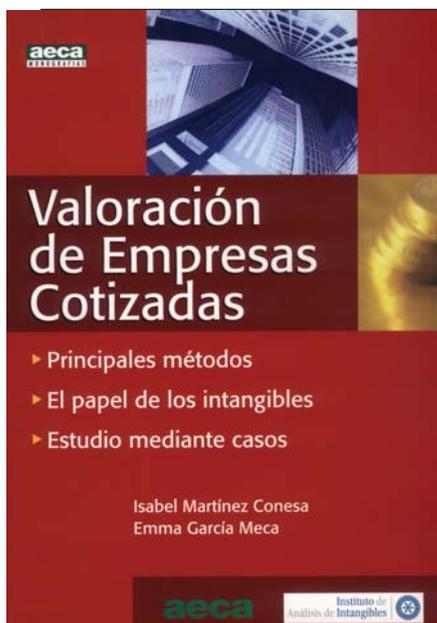
INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES



Las seleccionadas en este número son las siguientes:

- www.vanderbilt.edu/AEA/
Asociación Americana de Economía. Miembros.
- www.odci.gov/cia/publications/factbook/
Datos y Estadísticas sobre más de 250 Países
- www.internetinvisible.com/
Buscador de recursos de Economía y bases de datos
- www.europages.com/home-es.html
Directorio Europeo de Negocios, en castellano

Reseña Literaria



Valoración de Empresas Cotizadas
Isabel Martínez Conesa (Colegiada
Colegio de Economistas de la
Región de Murcia) y Emma García
AECA, 2005

Este libro efectúa un recorrido, teórico y práctico, por las principales metodologías que sustentan las prácticas de valoración de empresas, abarcando desde las más conocidas, como el análisis de múltiplos y el descuento de flujos, hasta aquellas consideradas como más vanguardistas.

El nacimiento y desarrollo de empresas de alto nivel de riesgo e incertidumbre ha provocado la aparición de métodos de valoración que compensan las limitaciones de la aplicación de las técnicas tradicionales a estas empresas. A su vez, los problemas derivados de la pérdida de relevancia de la información financiera y la importancia del capital intelectual en los últimos años, han dado lugar a un auge en los métodos y teorías destinados a medir la capacidad de generación de riqueza de las empresas e identificar los activos intangibles existentes en el seno de la misma, en aras a proporcionar una visión más realista o ajustada del valor de la compañía. Conforme a lo anterior,

en el presente estudio se realiza un breve repaso a la valoración por Opciones Reales, la valoración de empresas de Nuevas Tecnologías y el modelo EVA (Economic Value Added) de creación de valor. Asimismo, se ofrece una panorámica de los principales métodos de medición y gestión de intangibles, clasificándolos en métodos financieros y no financieros.

El trabajo finaliza con la exposición de dos casos reales de valoración de empresas españolas, lo que otorga una visión real de conjunto sobre tan controvertido tema y permite que esta obra sea de utilidad no sólo en el ámbito académico, sino también en el propio entorno empresarial. Es por ello que creemos aportar un enfoque completo al proporcionar los conocimientos básicos acerca de los métodos de valoración, tanto desde la perspectiva teórica como desde el análisis cualitativo de casos, en un enfoque teórico-internacional y pragmático en el que se ofrece al lector una visión clara y operativa del funcionamiento y aplicabilidad de los principales métodos de valoración de empresas cotizadas.

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.



Guía de Auditoría
Registro de Economistas Auditores (REA) , 2005

Ante la necesidad de orientar al auditor sobre la aplicación de la normativa de auditoría de cuentas anuales se ha elaborado la presente guía de auditoría, que, respetando las Normas Técnicas de Auditoría así como las publicadas por la International Federation of Accountants (IFAC)*, permita al auditor conocer cuáles son los criterios del REA respecto a la forma de realizar la auditoría siguiendo un proceso lógico, desde la designación como auditor hasta la emisión del informe de auditoría.

El objeto de la guía es que sea un marco de referencia que trata de fundamentar los criterios de actuación en la realización de la auditoría, que puede ser objeto de desarrollo en los programas de formación o en publicaciones que se puedan derivar de dichos programas. La guía se centra en la realización de la auditoría, ya que si ha sido adecuadamente realizada, el informe de auditoría será una consecuencia lógica de aplicar las normas sobre informes a los resultados de la auditoría.

Por otro lado la guía pretende crear unos criterios de actuación, que facilite la eficacia y la eficiencia de la auditoría mediante una metodología que contempla la secuencia lógica de todo el proceso de auditoría y tiene en consideración todas las normas de auditoría aplicables a la ejecución del trabajo. Ello:

- Crea uniformidad tanto en los programas de formación como en la realización de la auditoría.
- Dicha uniformidad permite simplificar el trabajo en auditorías sucesivas, ya que si la planificación ha sido adecuadamente tratada en la auditoría anterior, sólo requiere la revisión de los cambios producidos en la entidad y su entorno (incluida la normativa aplicable) o en la normativa de la auditoría.
- Facilita la comunicación entre los miembros del equipo de auditoría.

Dado que la auditoría sólo tiene un objetivo, la emisión de un informe con la expresión de una opinión de auditoría sobre las cuentas anuales, esta guía es aplicable a todo tipo de entidad. No obstante, dado que las medianas y pequeñas empresas no suelen tener la complejidad de las grandes empresas o entidades, la información sobre la entidad y su entorno deberá ser más simple, por lo que parte de las preguntas de las guías que se presentan en los anexos no requerirán respuesta. En todo caso se puede realizar con relativa facilidad la adaptación de dichos anexos a las pequeñas y medianas empresas.

FONDOS EUROPEOS

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



Creecemos 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