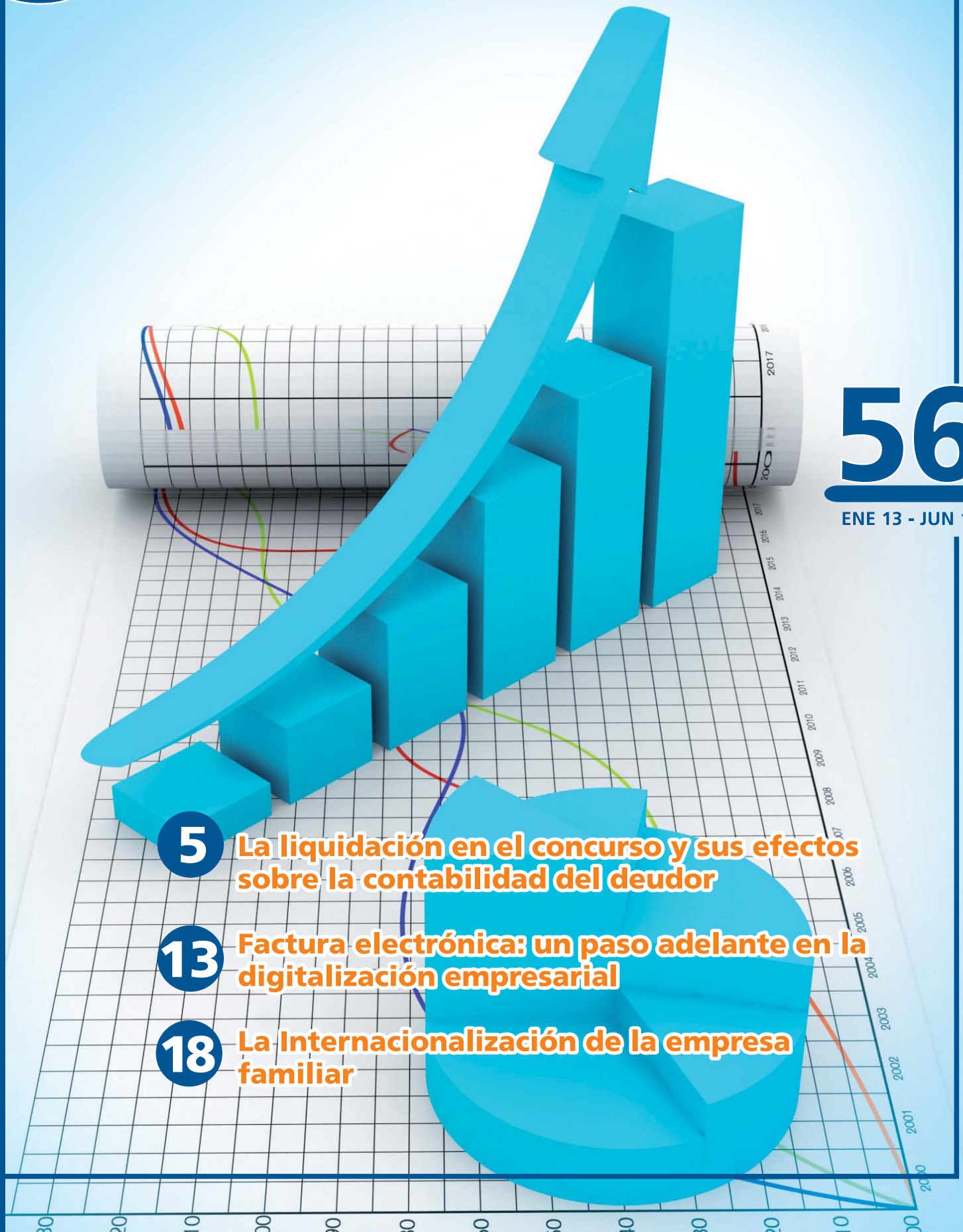
REVISTA SEMESTRAL • Nº 56 - ENE 13 - JUN 13

gestión

Revista de Economía

56

ENE 13 - JUN 13



5 La liquidación en el concurso y sus efectos sobre la contabilidad del deudor

13 Factura electrónica: un paso adelante en la digitalización empresarial

18 La Internacionalización de la empresa familiar

Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia

CONSEJO ASESOR

Región de Murcia
Consejería de Economía y Hacienda
Dirección General de Economía, Planificación y Proyectos Estratégicos

economistas
Colegio Región de Murcia

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

gestión
Revista de Economía

sumario

56
Ene. 13 / Jun. 13

4 Editorial

5 Colaboraciones:
La liquidación en el concurso y sus efectos sobre la contabilidad del deudor
José María Moreno García

13 Factura electrónica: un paso adelante en la digitalización empresarial
Enrique Bonsón y Francisco Flores

18 La Internacionalización de la empresa familiar
Gregorio Sánchez Marín y Joaquín Monreal Pérez

24 Nuestro Colegio:
- Conferencia Presidente de Economistas sin Fronteras
- Acto entrega Premios Economía y Empresa del Colegio de Economistas. Edición 2012
- Presentación ECIF-CGCEE en Murcia
- Servicio de Estudios
  - Conferencia Consejero de Economía y Hacienda de la CARM
  - Presentación 13º Barómetro del Colegio
  - Mesa Redonda "Liberalismo y política económica en el tercer milenio"
- Convenios de colaboración
  - Banco SabadellCAM
  - Universidad de Murcia y Universidad Politécnica de Cartagena
  - Ayuntamiento de Murcia
- El Colegio presente en la Sociedad
  - Entrega de Certificados de Economista e insignia del Colegio a los nuevos colegiados
  - I Foro Sabadell Profesional en Murcia
  - Smart City. Foro de la nueva Ciudad. Madrid
  - Reunión ECIF-CGCEE. Madrid
  - Presentación del Manual de Auditoría en Murcia y Alicante
  - Acto festividad del Colegio de Abogados de Murcia
  - Premios Foro Nueva Murcia
  - Visita a La Unión
  - Entrega de los Premios Seep Up INFO
  - Foro Economía y Empresa UPCT
  - Foros de Empleo UMU – UPCT – UCAM
  - Olimpiadas de Economía, Universidad de Murcia
  - Charla Salidas Profesionales UPCT
  - Mesa Redonda Antiguos Alumnos de la Facultad de Economía y Empresa
  - Foro Nueva Murcia. Manuel Pizarro
  - Acto de Graduación Facultad de Ciencias de la Empresa UPCT

30 Información Actual:
- Economistas y Titulares Mercantiles se unen en el Consejo de Economistas
- La zona euro ultima un plan para reactivar el crédito a las pymes
- Equilibrar el sistema de pensiones solo con la jubilación exigiría retrasarla a 70 años
- Los fondos para exportación podrán capitalizar a pymes
- Un año más en el camino hacia la recuperación
- Negros nubarrones

33 Internet y los Economistas:
- Direcciones

34 Reseña Literaria

EDITA:
Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:
Mercedes Palacios Manzano

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
* Director del Servicio de Estudios de Cajamurcia
* Director de la Revista
* Ex-director Fundador de la Revista Gestión

IMPRIME: Pictografía

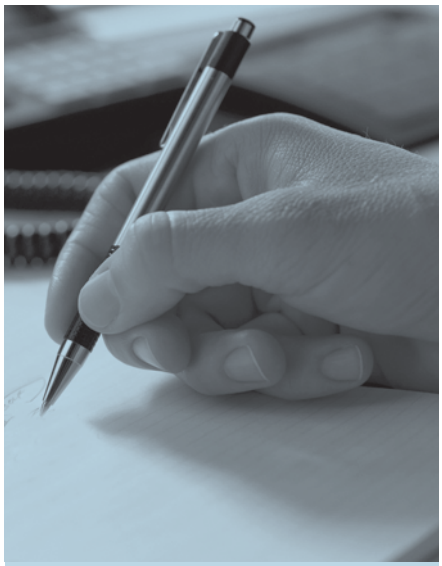
DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

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

Editorial

Mercedes Palacios
Directora "Gestión-Revista de Economía"



Este número lo iniciamos con un trabajo realizado por nuestro compañero José María Moreno García en el que plantea y responde aquellas preguntas que surgen en la liquidación concursal, proponiendo los criterios que se deben seguir. Así, detalladamente, expone las diferentes fases del procedimiento concursal, puntualizando en cada una de ellas los principios, criterios y normas de registro y valoración recogidos en la normativa contable. El artículo finaliza con un ejemplo ilustrativo de la aplicación de las normas de registro contable en la fase de liquidación concursal.

En el segundo trabajo, Enrique Bonsón y Francisco Flores, miembros de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA, exponen algunas ideas de interés que se encuentran recogidas en el Documento nº 8 "Factura Electrónica". A medida que la globalización se va acentuando, se está produciendo una progresiva digitalización de las relaciones personales y profesionales. La llegada de Internet como medio de comunicación entre las empresas y sus *stakeholders* es un elemento fundamental en dicha evolución. Todo este entramado digital ha sido posible gracias al uso de estándares digitales. La facturación electrónica constituye un paso más en la digitalización de las transacciones entre la empresa y dos grupos esenciales de *stakeholders*, clientes y proveedores, por lo que debe realizarse de la manera más eficaz, directa y libre de errores. En este documento se realiza un recorrido desde los fundamentos técnicos y legales de la factura electrónica hasta su futuro previsible, pasando por las experiencias que están resultando más exitosas.

El tercer trabajo, realizado por los profesores Gregorio Sánchez Marín y Joaquín Monreal Pérez a través de la Cátedra Empresa Familiar Mare Nostrum, nos expone los retos de internacionalización de la empresa familiar. El artículo pretende conocer la situación actual de la empresa familiar y analizar los factores que favorecen y dificultan el proceso, de forma que se pueda contribuir con ello a la mejora en su internacionalización.

Por lo que respecta a nuestro colegio hemos destacado la conferencia del Presidente de Economistas sin Fronteras, Jose Ángel Moreno Izquierdo, como acto complementario a la Junta General del Colegio, el Acto de entrega de los Premios Economía y Empresa, así como la presentación del Registro de Expertos en Contabilidad e Información Financiera- ECIF-CGCEE.

El Servicio de Estudios ha presentado los resultados del 13º Barómetro del Colegio de Economistas, junto con la Conferencia de Juan Bernal Roldán, Consejero de Economía y Hacienda, en la que presentó los presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia 2013.

Como es habitual, información de interés para el Economista y lector en general, reseña de dos libros y las direcciones de Internet concluyen la edición del número 56. De nuevo a todos los colaboradores, patrocinadores y lectores, gracias por vuestro apoyo. Esperando que sea de vuestro agrado, recibir un cordial saludo de todo el Consejo Editorial de la Revista y de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

LA LIQUIDACIÓN EN EL CONCURSO Y SUS EFECTOS SOBRE LA CONTABILIDAD DEL DEUDOR

José María Moreno García
Economista y Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Murcia

INTRODUCCIÓN

Desafortunadamente en los últimos años nuestra economía viene padeciendo unas elevadas tasas de destrucción en su actividad empresarial y un elevado aumento en tramitación de procedimientos concursales amparados en la Ley Concursal 22/2003.

De igual forma es conocida la estadística, más o menos oficial, que afirma que una vez abierto el procedimiento concursal, la solución de convenio, o de cumplimiento del mismo, no suele prosperar en más de un 10% de los casos, dando paso mayoritariamente a la apertura de la fase de liquidación.

La fase de liquidación en el concurso tiene como finalidad la realización de los bienes y derechos de la masa activa del deudor, así como la satisfacción y pago a los acreedores, todo ello de acuerdo con determinadas reglas y en virtud de lo que resulte aprobado por el juez del concurso (artículos 148 y siguientes de la LC).

En la fase de liquidación se produce ineludiblemente la sustitución de los administradores sociales en cuanto a sus facultades de administración y disposición del patrimonio de la empresa en concurso, pasando el ejercicio de dichas facultades a la administración concursal, que asume así las funciones de administrador, o mejor dicho de liquidador de la empresa; entre otras de las funciones que asume se encuentra la de formular las cuentas anuales del deudor (ver art. 46.3 LC).

En esa tesitura la administración concursal se encuentra con una serie de preguntas, sin que hasta el momento exista disposición normativa que las responda. A modo de ejemplo, alguno de estos interrogantes pueden ser los siguientes: ¿Continúa siendo de aplicación el criterio de empresa en funcionamiento? ¿Cómo formular las cuentas anuales? ¿Debemos seguir aplicando los valores del coste de adquisición, coste amortizado, etc.?

Este trabajo trata de plantear y responder a estas preguntas que surgen en la liquidación concursal, proponiendo los criterios que se deben seguir.

1. PECULIARIDADES DE LA LIQUIDACIÓN CONCURSAL

Como es conocido el procedimiento concursal se divide en varias fases, normalmente consecutivas, y que son denominadas fase común, fase de convenio y fase de liquidación.

La declaración de concurso no comporta inicialmente con carácter general la liquidación de la empresa, y por esa razón la declaración de concurso no modifica la aplicación de los principios, criterios y normas de registro y valoración recogidos en la normativa contable. La empresa continúa su actividad aunque en una situación de incertidumbre, que afectará sin duda a las cuentas anuales, pero la formulación de las mismas se realizará presuponiendo que la actividad de la empresa seguirá en el futuro.

De alguna manera en esta fase común, así como en la de convenio, la elaboración de los estados económicos y financieros a que obliga la LC (inventario de la masa activa y lista de acreedores, etc.) podrá provocar ajustes contables, pero perseguirán en general fines distintos a los de la contabilidad. La finalidad contable será la de conseguir la imagen fiel de acuerdo con el Marco

una vez abierta la fase de liquidación, la empresa en concurso deberá finalizar sus actividades

Conceptual de la Contabilidad (MCC) y las Normas de Registro y Valoración, contenidas en el PGC. Por el contrario los estados económicos y financieros de carácter concursal tendrán como objetivo la clasificación de acreedores en distintas categorías, la puesta de manifiesto el carácter litigioso de los mismos, la valoración de bienes y derechos según su valor de mercado, etc. A título de ejemplo, la valoración a efectos concursales de un activo por encima de su valor contable, no supondrá que dicha revalorización deba ser registrada en contabilidad, es decir no tendrá efectos contables sobre el deudor. De igual forma la valoración concursal de un activo inmovilizado por debajo del valor contable no supondrá de forma automática un ajuste en contabilidad, puesto que habrá que comparar el valor contable del bien con el valor recuperable del bien (recordemos que dicho concepto obliga a comparar y a tomar como valor contable el mayor del valor en uso y el valor razonable menos los costes de venta).

No obstante lo anterior, una vez abierta la fase de liquidación, se produce un hecho muy relevante que afectará al deudor y a su contabilidad: la empresa en concurso deberá finalizar sus actividades; esta circunstancia obligará a tener en cuenta determinados preceptos de la LC que inciden ahora de forma insoslayable en la formulación de las cuentas anuales.

Algunas de las disposiciones legales contenidas en la LC que afectan en caso de liquidación de manera directa al Marco Conceptual de la Contabilidad (MCC), a las Normas de Registro y Valoración y a las Normas de Elaboración de las Cuentas Anuales, son las siguientes:

La valoración de los bienes y derechos del concurso se realizará con arreglo a su valor de mercado, atendiendo a las cargas, garantías y gravámenes que les pudieran afectar

a) **Valoración según el valor de mercado**. La valoración de los bienes y derechos del concurso se realizará con arreglo a su valor de mercado, artículo 82.3 LC, atendiendo a las cargas, garantías y gravámenes que les pudieran afectar.

b) **Vencimiento a la fecha de la liquidación de los créditos concursales aplazados**. El artículo 146 LC establece que una vez abierta la fase de liquidación se producirá el vencimiento anticipado de todos los créditos concursales aplazados, es decir se considerarán todos los créditos vencidos y exigibles en los términos que establezca la LC.

c) **Plazo de liquidación de un año.** Asimismo el art. 153 LC viene a establecer un periodo normal de liquidación de un año, si bien la LC permite en determinados casos que pueda ser superior.

d) **Suspensión del devengo de intereses.** En caso de liquidación normalmente la suspensión será definitiva. El artículo 59 LC dispone que desde la declaración del concurso se suspenderá el devengo de intereses, salvo aquellos créditos que cuenten con garantía real, hasta donde alcance la garantía. Es cierto que el término suspensión implica detención temporal que podría ser reanudada, sin embargo en caso de liquidación solo podría reanudarse el devengo de intereses, en el supuesto (muy poco frecuente) de que hubieran sido satisfechas todas las deudas concursales.

e) **Formulación de cuentas por la administración concursal.** En cuanto al sujeto que debe formular las cuentas, como se ha apuntado más arriba la apertura de la fase de liquidación produce de inmediato la sustitución de los administradores empresariales por la administración concursal, debiendo esta asumir, entre otras obligaciones, la función de liquidador, y la de formular cuentas anuales del concursado.

2. ABANDONO DEL PRINCIPIO DE EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO

El PGC en su MCC fija como uno de los criterios más relevantes en la formula-

ción de las cuentas anuales el Principio de Empresa en Funcionamiento. Es evidente que la empresa en la fase concursal liquidativa no puede continuar con su actividad; podemos decir, sin perjuicio que pueda trasmitir parte de la misma a terceros, que tiene fecha de caducidad. ¿Debemos continuar aplicando dicho principio de empresa en funcionamiento?

A nuestro juicio es evidente que dicho criterio ha de ser abandonado en la fase de liquidación concursal, puesto que la empresa por expreso mandato legal ha de extinguirse.

El propio PGC contempla dicha posibilidad ya que dispone al referirse al Principio Contable de Empresa en Funcionamiento:

"1. Empresa en funcionamiento. Se considerará, salvo prueba en contrario, que la gestión de la empresa continuará en un futuro previsible, por lo que la aplicación de los principios y criterios contables no tiene el propósito de determinar el valor del patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.

En aquellos casos en que no resulte de aplicación este principio, en los términos que se determinen en las normas de desarrollo de este Plan General de Contabilidad, la empresa aplicará las normas de valoración que resulten más adecuadas para reflejar la imagen fiel de las operaciones tendentes a realizar el activo, cancelar las deudas y, en su caso, repartir el patrimonio neto resultante, debiendo suministrar en la memoria de las cuentas anuales toda la información significativa sobre los criterios aplicados."

Por tanto cabe, de acuerdo con el MCC, la **no aplicación del Principio de Empresa en Funcionamiento, y en ese caso, la finalidad de las cuentas anuales y el concepto de imagen fiel quedan modificados hacia la consecución de un nuevo objetivo consistente en la aplicación de las normas de valoración más adecuadas para realizar el activo, cancelar deudas, y en su caso repartir el patrimonio neto resultante**. Para ello, además se deberá informar en la Memoria, dentro del apartado de las bases de formulación de las cuentas anuales, en el apartado de comparación de la información y en cuantos apartados estime conveniente para una mejor comprensión de las cuentas anuales.

Se puede observar como los objetivos de la información contable una vez abandonado el principio de empresa en funcionamiento, coinciden con los perseguidos en la fase liquidativa del procedimiento concursal, que no son otros que la realización de los bienes y derechos de la masa activa del concurso, así como la satisfacción y pago a los acreedores.

3. CONSECUENCIAS DEL ABANDONO DE EMPRESAS EN FUNCIONAMIENTO

Si la empresa tiene que dejar su actividad, ¿tiene sentido aplicar normas de valoración basadas en el coste histórico, valor de uso, o coste amortizado? A nuestro juicio no hay duda de que la valoración de los activos y pasivos ha de replantearse y **han de abandonarse todos los criterios de valoración distintos a los del valor de realización en la liquidación,** es decir, aquel valor que se espera obtener en la transmisión de los bienes y derechos de la masa activa en la concreta situación de liquidación que se encuentra.

Además la liquidación concursal implica, en general, que los bienes de la masa activa van a dejar de usarse, y dicha liquidación supone que únicamente se podrán obtener rendimientos a través de su venta, y no por su uso continuado. Por tanto estos bienes deberán dejar de ser amortizados, procediendo normalmente a su corrección valorativa.

Esta situación relativa a activos que se dejan de usar y que están destinados a su venta no es ajena al PGC, ya que está prevista en la categoría regulada en la Norma de Registro y Valoración

Por tanto cabe la no aplicación del Principio de Empresa en Funcionamiento, y en ese caso, la finalidad de las cuentas anuales y el concepto de imagen fiel quedan modificados hacia la consecución de un nuevo objetivo consistente en la aplicación de las normas de valoración más adecuadas para realizar el activo, cancelar deudas, y en su caso repartir el patrimonio neto resultante

a medida que se va cesando la actividad, deben ser reclasificados todos los activos no corrientes y en su caso los pasivos asociados a dicha categoría, tomando como valoración la mejor estimación del valor realizable en la liquidación

7ª y denominada Activos no corrientes mantenidos para la venta y Grupos Enajenables (aunque si bien es cierto que el PG de Pymes no considera esta categoría).

En consecuencia, a nuestro juicio, **a medida que se va cesando la actividad, deben ser reclasificados todos los activos no corrientes y en su caso los pasivos asociados a dicha categoría**, tomando como **valoración la mejor estimación del valor realizable en la liquidación**, contabilizándose las diferencias de valoración que surjan en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El nuevo criterio de valoración basado en el valor realizable en la liquidación será aplicable a todos los activos, existencias, instrumentos financieros, etc., registrándose contra resultados las diferencias que surjan en su caso.

En nuestra opinión, aquellos activos financieros valorados a coste amortizado deberán ser valorados también según su valor realizable en la liquidación, replanteándose asimismo la actualización de los valores a recibir en el futuro. De igual forma es difícil que surjan deterioros reversibles, y por tanto las correcciones valorativas deberían ser consideradas como pérdidas y no como deterioros reversibles.

Asimismo aquellos instrumentos financieros cuyas valoraciones han dado lugar a ajustes que figuran en cuentas del patrimonio neto (por ejemplo ajustes por valoración de activos financieros disponibles para la venta, operaciones de coberturas y otros), deben recalcularse integrándose las diferencias directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias, de igual forma deberán imputarse a la cuenta de resultados las diferencias de valoración que aparezcan en el patrimonio neto, sin que quepan nuevos reconocimientos de forma directa en cuentas del Patrimonio Neto.

Por el lado del pasivo la situación liquidativa supone la reclasificación de todas las obligaciones de largo al corto plazo, así como el abandono del criterio valorativo del coste amortizado (salvo el caso muy poco frecuente de que pudieran pagarse intereses por haber sido satisfechas todas las deudas concursales). Por tanto **deberán contabilizarse las deudas con terceros según su valor reembolsable,** en general sin aplicación de intereses. Las diferencias que surjan se contabilizarán directamente en la cuenta de resultados.

Hay que destacar también que, como hemos venido recordando, la liquidación concursal contiene un mandato de finalización de las actividades, de realización de activos y de vencimiento de contratos y obligaciones; esta situación posiblemente haga **aflorar unos pasivos que no concurrían durante el período en el que la empresa aplicaba el principio de empresa en funcionamiento**. A título de ejemplo podemos citar, los **previsibles pasivos por indemnizaciones** por extinción de relaciones laborales con los empleados de la empresa en concurso, indemnizaciones por incumplimiento de contratos, pérdidas de fianzas, **devoluciones de subvenciones** y ayudas públicas, etc. Por tanto corresponderá **evaluar cuidadosamente dichos pasivos y proceder en su caso a su registro contable**.

La aplicación de todos estos nuevos criterios que se derivan del abandono del Principio de Empresa en Funcionamiento y de la nueva orientación del Principio de Imagen Fiel corresponde a la administración concursal, y en nuestra opinión es totalmente coherente con la finalidad pretendida en la fase de liquidación concursal, que no es otra que la de transmitir los activos y pagar los pasivos. Es evidente la identidad y confluencia de fines, objetivos e intereses que tendrá la aplicación de los nuevos criterios contables con los fines del concurso.

En tal sentido hay que recordar cómo la administración concursal ha de formalizar un plan de liquidación, en el que describirá los procedimientos para la realización de los bienes y derechos de la masa activa (artículo 148 LC), y

cómo de forma trimestral ha de elaborar informes sobre el estado de las operaciones de liquidación (artículo 152). Estas actuaciones permitirán a la administración concursal ajustar la valoración de los activos a su valor de liquidación, registrando las diferencias en la cuenta de resultados.

4. EJEMPLO PRÁCTICO

Veamos un pequeño ejemplo ilustrativo de la aplicación de las normas de registro contable en la fase de liquidación concursal:

La sociedad X fue declarada en concurso en fecha 9 de junio de 2012, y una vez sometido el convenio propuesto a la Junta de Acreedores, no resultó aprobado por las mayorías establecidas en la Ley Concursal. El juez del concurso decretó abierta la fase de liquidación en fecha 20 de mayo de 2013, ordenando la sustitución de los administradores de la sociedad por el administrador concursal, a 30 de junio de 2013 la empresa cesa en su actividad .

El balance de situación de la sociedad a la fecha de cese de actividad una vez realizada la apertura de la liquidación, de acuerdo con las estimaciones efectuadas por la administración concursal atendiendo al valor de realización de liquidación, así como al valor de reembolso de las deudas, y teniendo en cuenta que han surgido nuevas obligaciones derivadas de indemnizaciones por despido, e incumplimientos de contratos por valor de 720.000 €, era el siguiente:

Activo	Valor contable	Valor de realización	Diferencias
Activo No Corriente			
-Inmovilizado Material	1.000.000	700.000	300.000
Activo Corriente			
- Existencias	100.000	50.000	50.000
- Clientes	50.000	20.000	30.000
- Tesorería	10.000	10.000	-
Totales	1.160.000	780.000	380.000

Patrimonio Neto y Pasivo	Valor contable	Valor Reembolso	Diferencias
Patrimonio Neto	200.000	- 900.000	1.100.000
Pasivo No Corriente	800.000	-	800.000
Pasivo Corriente	160.000	1.680.000	- 1.520.000
Totales	1.160.000	780.000	380.000

Los asientos que deberán efectuarse como consecuencia del abandono del principio de empresa en funcionamiento y con la finalidad de reflejar los valores de realización, serán los siguientes:

1. Por un lado debemos reclasificar el activo no corriente a la categoría de activos no corrientes mantenidos para la venta de acuerdo con la valoración efectuada por la administración concursal, reconociendo una pérdida por la diferencia:

———————————— x ————————————

700.000 (580) Activos no corrientes mantenidos para la venta
300.000 (671) Pérdidas Procedentes del Imov. Material
a (210, 211, 212…) Inmovilizado Material 1.000.000

———————————— x ————————————

2.- A continuación registramos las pérdidas por la diferencia entre el valor neto realizable y el valor contable de los activos corrientes:

———————————— x ————————————

50.000 (694) Pérdidas valor de existencias
30.000 (695) Pérdidas Valor de clientes a (300) Existencias 50.000
(430) Clientes 30.000

———————————— x ————————————

3.- En el Pasivo, por el plazo de un año para la liquidación, traspasamos el pasivo no corriente a pasivo corriente, y posteriormente contabilizamos las nuevas obligaciones surgidas por la liquidación, todo ello según el valor de reembolso fijado por la administración concursal:

———————————— x ————————————

800.000 (170,173, 174 ….) Pasivos No Corrientes
a (520, 521.) Pasivos Corrientes 800.000

———————————— x ————————————

720.000 (649, 650, 69…) Indemnizaciones, Pérdidas Gestión Corriente etc.
a (520, 521….) Pasivos Corrientes 720.000

———————————— x ————————————

De esta manera pasaremos de un balance a otro con aplicación de los criterios de valoración requeridos para el reflejo de la imagen fiel de la liquidación.

A medida que avance el procedimiento liquidativo y la administración concursal, proceda, de acuerdo a las normas aprobadas por el juez del concurso, a la enajenación de bienes y derechos, así como al pago a los acreedores, o en su caso deba realizar nuevas correcciones valorativas, deberá reconocer los ajustes correspondientes en la cuenta de pérdidas y ganancias, así como las bajas de activos y pasivos.

CONCLUSIONES

1. La apertura de la fase de liquidación en el concurso conduce ineludiblemente a la extinción de la actividad de la empresa y ello implica la imposibilidad de continuar aplicando el Principio de Empresa en Funcionamiento.

2. El objetivo del Principio de Imagen Fiel queda modificado como consecuencia de la liquidación, pasando a tener como finalidad la de suministrar información respecto al valor de realización de los activos y el valor de las deudas a cancelar.

3. Como consecuencia de lo anterior deberán ser reevaluados todos los componentes de la masa activa y pasiva del concurso, todo ello atendiendo a los valores de realización liquidativos, y al valor de reembolso o cancelación de las deudas, y abandonando criterios propios de empresas en funcionamiento, tales como valoraciones a coste amortizado, a coste de adquisición, actualizaciones de valor, etc. Se reclasificarían activos y pasivos a la nueva situación de corto plazo.

4. Deberán ajustarse las diferencias así surgidas a resultados del ejercicio, debiendo cancelarse también contra resultados del ejercicio, las cuentas que apareciesen el patrimonio neto como consecuencia de la utilización de los grupos 8 y 9 del PGC.

5. Deberán estimarse y reconocerse contablemente todos los nuevos pasivos que pudieran surgir en la situación de liquidación, registrando la pérdida correspondiente en la cuenta de pérdidas y ganancias.

6. Por último se deberá informar de todo ello cumplidamente en la Memoria de las Cuentas Anuales.

Ahora puedes promocionar tu empresa dentro y fuera de la región

www.spainproductsfrommurcia.com

Región de Murcia

INFO
INSTITUTO DE FOMENTO
REGION DE MURCIA

FACTURA ELECTRÓNICA: UN PASO ADELANTE EN LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL

Enrique Bonsón
Francisco Flores
Universidad de Huelva

1. INTRODUCCIÓN

En el presente artículo seleccionamos algunas ideas de interés que se encuentran recogidas en el Documento nº 8 "Factura Electrónica" de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas), y que versa sobre el desarrollo de dicho estándar en España. Asimismo, se recogen algunas novedades ocurridas al respecto desde la publicación del citado documento hasta fecha de estas líneas.

2. LA FACTURA ELÉCTRONICA EN ESPAÑÁ

La facturación electrónica es un equivalente funcional de la factura en papel en tanto que ésta se sustituye por un archivo digital que se transmite firmado con certificados electrónicos reconocidos. Es por esto que conviene distinguir entre un mero escaneo de facturas, que en los casos más avanzados y mediante software OCR (*Optical Character Recognition*) permite incluso una gestión documental sofisticada, y la auténtica factura electrónica que cumple todos los requisitos técnicos y legales. En España, para posibilitar la validez legal de la factura digitalizada como factura electrónica pueden utilizarse varios métodos. El escenario más frecuente es usar la firma electrónica generada mediante un certificado reconocido, como es el caso del DNIe o del certificado de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (FNMT).

Estos certificados electrónicos pueden definirse como "piezas de software" que permiten realizar el acto legal de firma electrónica, con la misma validez que la manuscrita. Así, el certificado electrónico es el elemento con el que una persona, mediante un algoritmo de firma, genera o crea la firma electrónica en cada acto. La firma electrónica en sí es el resultado de este proceso. Desde el punto de vista de los usuarios, el certificado electrónico es un archivo digital del que pueden hacerse copias, exportarse a una memoria USB, y que, para funcionar, ha de importarse desde un navegador de Internet. La entidad certificadora es la organización o institución que emitió el certificado electrónico para el usuario, el cual tuvo que identificarse personalmente para obtenerlo y renovarlo.

Una vez que el certificado está instalado, se puede acceder a diversas páginas Web o procedimientos en los que los usuarios, simplemente tendrán que accionar un botón para firmar un procedimiento, subir un archivo o acceder a un servicio. La organización que está prestando en cada caso el servicio que requiere de la firma electrónica (ente público, empresa, etc.) comprobará la identidad del usuario acudiendo a los listados de la entidad certificadora.

En cuanto al funcionamiento de la firma electrónica, es posible distinguir dos acciones concretas. Por un lado, garantizar que la persona que firma el documento es quien dice ser (no repudio) y, por otro, garantizar que el documento que firmó no ha sufrido alteraciones posteriores al momento de la firma (integridad). Estas dos operaciones, y en realidad toda la seguridad informática moderna, se basan

La facturación electrónica es un equivalente funcional de la factura en papel en tanto que ésta se sustituye por un archivo digital que se transmite firmado con certificados electrónicos reconocidos

En cuanto al funcionamiento de la firma electrónica, es posible distinguir dos acciones concretas. Por un lado, garantizar que la persona que firma el documento es quien dice ser (no repudio) y, por otro, garantizar que el documento que firmó no ha sufrido alteraciones posteriores al momento de la firma (integridad)

La facturación electrónica es un elemento clave en lo que se denomina e-Procurement o suministro electrónico

sólo en dos componentes: unos algoritmos matemáticos para generar lo que se denomina "huella digital" o *hash* -un número que resume y representa a un documento o texto- y una pareja de claves (dos números que cumplen ciertas propiedades).

El *hash* es un número de un tamaño fijo definido en bits que es generado usando un algoritmo que procesa un conjunto de bits de entrada -documento o factura a firmar- cuyo tamaño puede ser ilimitado. La misma secuencia de bits de entrada siempre generará la misma huella digital bajo el mismo algoritmo por lo que el resultado es siempre predecible. El más mínimo cambio sobre la secuencia de bits de entrada generará una huella digital totalmente distinta. La relación es inyectiva, es decir, a toda secuencia de bits le corresponde una y solo una huella digital, a partir de la huella digital no se puede generar el documento o texto original.

La pareja de claves es un par de números relativamente grandes (512, 1024, 2048 ó más bits), que se denominan clave pública y clave privada. Ambos números están relacionados pero el conocimiento de uno no implica que se pueda conocer el otro. La clave privada debe mantenerse siempre bien protegida, de forma que nadie pueda tener acceso a ella. Si se firma una huella digital con la clave privada, el receptor podrá comprobar la autenticidad de la firma –identidad del remitente- con la clave pública.

Esquemáticamente, el emisor utiliza:

- el documento que quiere remitir firmado electrónicamente, que puede ser una factura con los campos de información que exige la legislación, pero que también puede ser una solicitud para una administración, una orden de compra, etc.
- una clave privada, que no se transmite nunca y permite firmar el documento
- una clave pública, que se transmite con el documento, y que permite al receptor verificar la identidad del firmante
- una función *hash*, o algoritmo para generar la huella digital a partir de los datos del documento
- un algoritmo para la firma del *hash*

Para realizar las siguientes acciones:

- genera una secuencia numérica que representa al documento original, es decir, genera un *hash*
- posteriormente, procesa ese mismo *hash*, usando la clave privada para firmarlo, obteniendo así un segundo conjunto de bits, -*hash* firmado o firma electrónica-
- remite tanto el documento original como el hash firmado, junto con la clave pública de su certificado digital

A su vez, el receptor dispone de:

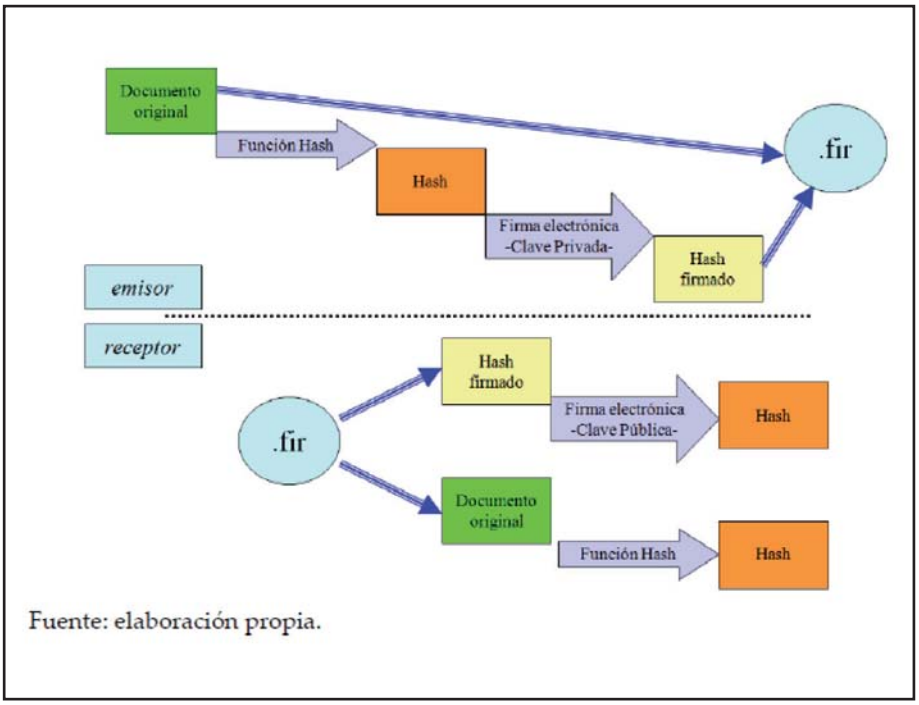
- el documento original
- el *hash* firmado por el emisor
- la clave pública de firma electrónica del emisor
- una función *hash* idéntica a la del emisor
- un algoritmo de firma para desfirmar el *hash* firmado

Y entonces opera como sigue:

- al igual que el emisor, genera un *hash* a partir del documento original
- mediante el algoritmo de firma y la clave pública, des-encripta el *hash* firmado recibido
- compara el *hash* generado con el des-encriptado, comprobando así identidad e integridad.

En el modelo propuesto por la AEAT -Facturae-, la factura en XML, la clave pública, y el hash firmado se remiten en un archivo .fir, (Figura 1).

La facturación electrónica es un elemento clave en lo que se denomina *e-Procurement* o suministro electrónico. El proceso pasa por realizar de modo completamente digital las fases que se comentan a continuación. El *eSourcing* consiste en una serie de actividades preparatorias a la emisión de un pedido, como la detección de una necesidad de bienes en stock o de servicios. El *eNoticing* se



Fuente: elaboración propia.

instrumenta mediante las oportunas notificaciones a los oferentes sobre la necesidad detectada, que se recoge mediante el pedido o *eOrder* y sus características técnicas y económicas. El *eAccess* garantiza el acceso mutuo de los oferentes y demandantes a los documentos clave del pedido y de las ofertas de los diversos proveedores que compiten, posibilitando tanto el *eSubmission* o remisión de ofertas a la empresa por parte de los citados proveedores, como el *eAwarding* que a su vez representa la posibilidad de que la empresa realice comprobaciones sobre los oferentes y sobre los detalles de la oferta remitida. Una vez analizada dicha documentación, se llega a la fase de *eContract* o conclusión mediante la elección de un proveedor y se prosigue realizando una vigilancia sobre cómo se desenvuelve el contrato. Estas fases se reproducen aproximadamente en formato papel en entornos no digitalizados, con lo que queda patente el ingente coste de transacción que se evita con la digitalización de las mismas. Cuando el proveedor ha prestado el servicio o realizado la entrega correspondiente, se inicia la fase de *eInvoicing*: la preparación y remisión de la factura electrónica, que culminaría con el pago electrónico o *ePayment*.

En lo que respecta a los pagos, desde la UE se está promoviendo la Zona Única de Pagos en Euros, o SEPA por sus siglas en inglés (*Single Euro Payments Area*). Esta zona es un espacio geográfico que comprende la Unión Europea e Islandia, Liechtenstein, Mónaco, Noruega y Suiza. Dentro de ella, será cada vez más fácil y barato efectuar operaciones. También introducirá elementos más complejos como la posibilidad de que se realicen conciliaciones electrónicas. La Directiva sobre Servicios de Pago (DSP), que se incorporó a la legislación europea y de los Estados Miembros el 1 de noviembre de 2009, y que entró en el ordenamiento español en julio de 2010, garantiza que las normas que regulan los pagos electrónicos sean las mismas en los países en que rige. En materia de dinero electrónico, la Directiva 2009/110/EC se encarga de eliminar los obstáculos de entrada al mercado y facilitar el acceso a la actividad de emisión de dinero electrónico y su ejercicio, revisando las normas a que están sujetas las entidades de dinero electrónico, con el fin de garantizar la igualdad de condiciones a todos los proveedores de servicios de pago. Esta Directiva ha entrado en vigor en los Estados Miembros en 2011 y, sobre todo, regula el ejercicio de la actividad de

desde la UE se está promoviendo la Zona Única de Pagos en Euros, o SEPA

Recientemente, se han producido en España dos novedades en el ámbito normativo que afectan al panorama de Factura Electrónica

emisión de dinero electrónico, con requisitos específicos para las sociedades y su capital.

Recientemente, en concreto desde la fecha de publicación del Documento nº 8 "Factura Electrónica" de la Comisión de Nuevas Tecnologías y Contabilidad de AECA, se han producido en España dos novedades en el ámbito normativo que afectan al panorama de Factura Electrónica, y que merece reseñar. Se trata, por un lado, de la Orden PRE/2794/2011, de 5 de octubre, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros, de 19 de octubre de 2011, por el que se determina el marco de ejercicio de las competencias estatales en materia de factura electrónica, se crea el Foro Nacional Multilateral sobre facturación electrónica y se impulsa el Servicio Central de Gestión de la Facturación Electrónica en el ámbito de la Administración General del Estado, y por otro del Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación. En cuanto a las novedades que introducen, podrían resaltarse las siguientes:

- Se crea el Foro Nacional Multilateral sobre facturación electrónica, de carácter consultivo, con miembros de la Administración General del Estado (AGAE) junto con diversas asociaciones y entidades relacionadas con la protección de los consumidores, empresas de Internet, etc. Su misión: proponer iniciativas para la difusión de la facturación electrónica y promover el uso de estándares. Para ello, estará capacitado para la realización de oportunos estudios y análisis.
- Se designa al Ministerio de Política Territorial y Administración Pública para que cree un Servicio central de gestión de facturación electrónica para el ámbito de la AGAE.
- Se recogen las modificaciones introducidas por la Directiva 2010/45/UE en materia de facturación, mediante la aprobación de un Reglamento por el que se regulan las obligaciones en dicho ámbito, que sustituye al Reglamento de facturación aprobado por el artículo primero del Real Decreto 1496/2003, recogiendo como principales novedades, entre otras, a su vez, las que siguen:
  - Aclaraciones sobre los casos en que se aplican las normas de facturación del citado Reglamento.
  - Determinadas situaciones en que, para determinadas prestaciones de servicios financieros y de seguros, no existiría obligación de expedición de factura.
  - El establecimiento de un sistema de factura completa u ordinaria y factura simplificada, pudiendo expedirse esta última a elección del obligado a su expedición, cuando su importe no exceda de 400 euros, Impuesto sobre el Valor Añadido incluido, cuando se trate de facturas rectificativas o cuando su importe no exceda de 3.000 euros, Impuesto sobre el Valor Añadido incluido y se trate, en este último caso, de alguno de los supuestos respecto de los que tradicionalmente se ha autorizado la expedición de tiques en sustitución de facturas.
  - Se establece una nueva definición de factura electrónica, como aquella factura que, cumpliendo los requisitos establecidos en el propio Reglamento, haya sido expedida y recibida en formato electrónico. Esta igualdad de trato entre la factura en papel y la electrónica amplía, por tanto, las posibilidades para que el sujeto pasivo pueda expedir facturas por vía electrónica sin necesidad de que la misma quede sujeta al empleo de una tecnología determinada.
  - No obstante, para garantizar la seguridad jurídica de los sujetos pasivos que ya venían utilizando el intercambio elec-

trónico de datos (EDI) y la firma electrónica avanzada, este Reglamento reconoce expresamente que dichas tecnologías, que dejan de ser obligatorias, garantizan la autenticidad del origen y la integridad del contenido de las facturas electrónicas. Asimismo y con el señalado fin, los sujetos pasivos podrán seguir comunicando a la Agencia Estatal de Administración Tributaria, con carácter previo a su utilización, los medios que consideren que garantizan las condiciones citadas, al objeto de que sean, en su caso, validados por la misma.

3. RETOS PARA EL FUTURO: ESTANDARIZACIÓN GLOBAL

Cabe señalar que, lejos de existir un mecanismo único con un estándar generalmente aceptado, existen multitud de opciones. Así, no existe un único formato para la factura electrónica. Pueden usarse XML, PDF, HTML, DOC, XLS, JPEG, GIF o TXT, entre otros. La Agencia Tributaria, por ejemplo, usa XML con una estructura determinada conocida como formato Facturae. Tampoco existe un formato único en cuanto a la firma electrónica. Puede usarse PKCS7, PDF, etc. La Agencia Tributaria usa firma con formato derivado de XML. Por su parte, los certificados expedidos por la FNMT y la Policía parecen imponerse por el número de personas y entidades que se acogen a sus prestaciones.

Hasta el momento la actitud del legislador europeo es ambigua, en tanto que, por un lado, recomienda la necesidad de un estándar, pero por otro se preocupa por mantener un estado de flexibilidad y heterogeneidad en cuanto a las tecnologías que intenta no dejar fuera a nadie. Probablemente será una combinación de esfuerzos públicos y tendencias de mercado en las economías más activas y abiertas la que dé lugar a un estándar, relevando así a las administraciones como únicas entidades impulsoras.

4. CONCLUSIONES

La puesta en marcha de canales de remisión/recepción de facturas electrónicas presenta las siguientes ventajas:

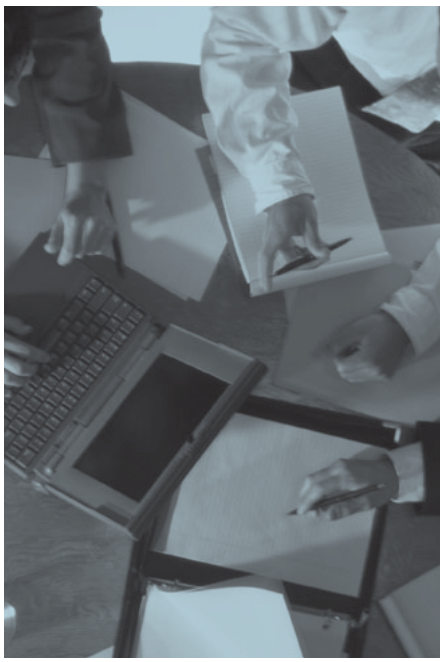
- se evitan errores humanos y trabajos tediosos en la elaboración de estos documentos
- se establece una traza digital rastreable desde la información de las transacciones (Libro Mayor) hacia los informes externos (Informes Tributarios, Cuentas Anuales, Cuentas Consolidadas, etc.) que también se están estandarizando
- se hace posible automatizar gran parte de los trabajos de auditoría financiera externa, acercándonos al ideal de auditoría continua –remota, enteramente digital
- se simplifica la puesta en marcha de sistemas de verificación de la autenticidad como sistemas de firma que evitan fraudes

Adicionalmente, si estos formatos digitales se aprovechan también a nivel interno y no sólo para la comunicación con clientes y proveedores, se tiene que:

- se simplifica la comunicación entre departamentos
- la información de transacciones inter-departamental y a través del canal de suministro se convierte en la mejor materia prima para los análisis efectuados por sistemas CRM (*Customer Relationship Management*) y ERP (*Enterprise Resource Planning*).

Parece un asunto trivial, pero es una realidad que muchos análisis de datos no se pueden realizar en las empresas o entes públicos, no porque dicha información no esté disponible, sino porque lo está en un formato tal (ya sea papel o PDF) que resulta imposible procesarlo de manera eficiente, rápida y económica. Es la paradoja del fenómeno de *Big Data* que se está produciendo en la actualidad.

lejos de existir un mecanismo único con un estándar generalmente aceptado, existen multitud de opciones. Así, no existe un único formato para la factura electrónica. Pueden usarse XML, PDF, HTML, DOC, XLS, JPEG, GIF o TXT, entre otros



LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

Gregorio Sánchez Marín
Joaquín Monreal Pérez
Universidad de Murcia

No obstante, debido a su peculiar naturaleza, la presión que lleva a la empresa familiar a crecer e internacionalizarse debe ser matizada con una característica inherente a ésta: su deseo de mantener el control en las manos de la familia propietaria, que aconseja anteponer la estabilidad, la supervivencia y el desarrollo de proyectos de bajo riesgo

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la aceleración del fenómeno de la globalización de los mercados afecta a todas las empresas, con el consiguiente efecto negativo para la empresa que supone la entrada de nuevos competidores extranjeros. Sin embargo, a este efecto se le añaden una serie de oportunidades que el nuevo entorno competitivo le ofrece a la empresa, entre los que destacan la expansión de la base de clientes y proveedores y la posibilidad de deslocalización industrial. Por ello, la empresa familiar se enfrenta al reto de desarrollar la capacidad para crecer y expandir sus actividades más allá de sus fronteras nacionales, para que pueda competir en el entorno crecientemente global, aprovechando las oportunidades que éste le ofrece.

No obstante, debido a su peculiar naturaleza, la presión que lleva a la empresa familiar a crecer e internacionalizarse debe ser matizada con una característica inherente a ésta: su deseo de mantener el control en las manos de la familia propietaria, que aconseja anteponer la estabilidad, la supervivencia y el desarrollo de proyectos de bajo riesgo. En este sentido, el carácter familiar de la empresa podría ser desafiado por la internacionalización, en parte porque el proceso podría hacer que la empresa cambie sus objetivos, cultura, estructura y estrategia (Gallo y Sveen, 1991).

Para que la empresa familiar pueda internacionalizarse con éxito, debe, por lo tanto, tener en cuenta una serie de factores que tienen que ver fundamentalmente con su nivel de profesionalización y las capacidades de su equipo directivo, con la posible existencia de barreras de entrada, con su posición en recursos y en estructura financiera, con los modos de entrada a su alcance y con la cultura organizacional, entre otros (Fernández y Nieto, 2008).

En el presente artículo se pretende conocer la situación actual de la internacionalización de la empresa familiar y analizar los factores que más favorecen y dificultan este proceso, de forma que se pueda contribuir con ello a la mejora en su internacionalización.

2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR: OBJETIVOS Y DIFICULTADES

Crecimiento e internacionalización constituyen dos procesos de cambio de la empresa a lo largo del tiempo. En este sentido, la internacionalización de la empresa no es más que un determinado tipo de crecimiento que implica el traspaso de fronteras nacionales de la organización. Así, Root (1994) definió la internacionalización de la empresa como aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre ésta y los mercados internacionales.

A pesar de la creciente importancia de la internacionalización de la empresa familiar, la evidencia empírica destaca su escasa implicación en los mercados internacionales (Gallo y García-Pont, 1996). La expansión internacional es una decisión arriesgada, sobre todo en

las fases iniciales del proceso, ya que se dispone de muy poca información. Por ello, si una empresa está concentrada en el mercado nacional, donde se encuentra bien integrada en su cultura y sus necesidades, la expansión internacional se ve como una estrategia poco atractiva y muy arriesgada, sobre todo para la empresa familiar, que cuenta, entre sus principales ventajas, con una buena reputación en el mercado local y con su cercanía a los clientes (Fernández y Nieto, 2008). Adicionalmente Gómez-Mejía et al. (2010) señalan que las empresas familiares muestran bajos niveles de internacionalización debido a su preocupación por preservar el control familiar del negocio, algo que puede resultar incompatible con la necesidad de recursos adicionales para emprender la internacionalización.

Sin embargo, la perspectiva a largo plazo que habitualmente poseen las empresas familiares puede hacer que se posicionen finalmente de manera ventajosa en los mercados globales (Casado et al., 1997). En este sentido, se ha encontrado que las empresas familiares, en comparación con las no familiares, suelen iniciar los procesos de internacionalización con mayor lentitud, pero orientando sus actividades a negocios que, de cara al largo plazo, pueden considerarse estratégicamente más importantes (Fernández y Nieto, 2005). Así, a pesar de la evidencia del menor grado de internacionalización de la empresa familiar, la salida de ésta al exterior constituye un proceso de cambio positivo a largo plazo para estas organizaciones. Además, en este sentido, tal y como señalan Kontinen y Ojala (2011), el habitualmente reducido tamaño y elevada flexibilidad que exhibe la empresa familiar pueden ser factores que les permitan y faciliten reaccionar rápidamente a nuevas oportunidades internacionales de negocio.

2.1. OBJETIVOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Como se ha comentado, uno de los principales obstáculos para la internacionalización de la empresa familiar es la acentuada aversión al riesgo de sus propietarios, razón por la cual ésta debe intentar *diversificar el riesgo* de sus negocios repartiéndolo entre varios mercados. Para llevar a cabo esta diversificación, la empresa familiar trata de identificar mercados con menor distancia psíquica, es decir, con características culturales similares al local, como el idioma, el sistema de valores, los hábitos sociales, etc. (Davis y Harveston, 2000).

Al igual que el resto de organizaciones, la empresa familiar busca su *supervivencia* dirigiéndose a otros mercados (Gallo y Sveen, 1991). La globalización de los mercados y de la competencia está ejerciendo una presión cada vez más fuerte sobre todo tipo de empresas y, desde este punto de vista, muchas empresas familiares están comenzando a entender la internacionalización como una estrategia de supervivencia a largo plazo más que como una estrategia de expansión (Donckels y Lambrecht, 1999). La empresa familiar debe inclinarse por expandirse en nuevos mercados, venciendo la entropía a la que tienden muchas de estas empresas, para asegurar su supervivencia a largo plazo (Claver et al. 2005).

En algunos casos, la *búsqueda de menores costes* laborales o de las materias primas más baratas ha motivado la deslocalización de parte de las actividades productivas de la empresa, dando lugar a un proceso de internacionalización casi forzado por la competitividad del mercado global. Las empresas familiares no son ajenas a esta realidad, y en muchas ocasiones la internacionalización se produce como consecuencia de la necesidad de ubicar actividades de su cadena de valor fuera de las fronteras nacionales con el fin de mantener la competitividad en el mercado global (Fernández y Nieto, 2008).

2.2. DIFICULTADES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

La *carencia de recursos* tan relevantes como los financieros, las capacidades

uno de los principales obstáculos para la internacionalización de la empresa familiar es la acentuada aversión al riesgo de sus propietarios

La carencia de recursos tan relevantes como los financieros, las capacidades directivas, la resistencia al cambio de los líderes familiares, las diferencias de objetivos, valores y necesidades entre empresa y familia, y los eventuales conflictos entre los sucesores, se encuentran entre las razones que explican el limitado crecimiento de estas empresas

La expansión internacional es una decisión que implica un aumento de los riesgos

directivas, la resistencia al cambio de los líderes familiares, las diferencias de objetivos, valores y necesidades entre empresa y familia, y los eventuales conflictos entre los sucesores, se encuentran entre las razones que explican el limitado crecimiento de estas empresas. Muchas de estas dificultades pueden ser incluso mayores si la expansión se dirige hacia los mercados internacionales (Fernández y Nieto, 2005). A continuación, se profundiza en el estudio de estas dificultades.

La expansión internacional es una decisión que implica un *aumento de los riesgos*, sobre todo en las fases iniciales del proceso, ya que la empresa dispone de muy poca información. Por ello, si una empresa está centrada en el mercado nacional, donde se encuentra bien integrada en su cultura y necesidades, la expansión internacional se ve como una estrategia poco atractiva (Sánchez y Monreal, 2009). Las principales causas de la falta de información acerca del proceso de internacionalización son, debido a la escasa de experiencia internacional, la falta de conocimientos sobre cuáles son los mercados extranjeros viables y sobre los contactos en el extranjero. Estos factores llevan a las empresas familiares a ser más conservadoras, teniendo en cuenta, además, que una parte significativa de la riqueza de la familia está comprometida en la empresa.

La base de la internacionalización es la posesión de recursos de distintos tipos que permiten a la empresa extenderse fuera de las fronteras nacionales. En este sentido, el mantenimiento de la independencia y el *control de la familia* afecta a las decisiones financieras en el ámbito de la empresa: éstas están poco interesadas en participar en el mercado de capitales o a permitir el acceso de nuevos socios si ello implica la entrada de nuevos accionistas, con la consiguiente dilución del control (Hutchinson, 1995; Gómez-Mejía et al., 2010), perjudicando de manera clara el emprendimiento del proceso de internacionalización.

Diversos trabajos acerca de empresas familiares muestran una relación importante entre la *falta de formación del personal* y el nivel de internacionalización de la empresa (Davis y Harveston, 2000). Así, la cualificación del personal directivo de las empresas familiares suele ser baja, lo que hace que la empresa familiar esté, en general, poco preparada para emprender estrategias de internacionalización, en la medida que estas actividades pueden requerir conocimientos y habilidades que los miembros de la familia no poseen.

En principio, las empresas familiares no son muy proclives a crecer, y menos en los mercados internacionales. Los factores culturales relacionados con la empresa y la familia, principalmente la *resistencia al cambio* de los líderes familiares, es una de las razones destacadas que explican el limitado crecimiento de estas empresas (Monreal y Sánchez, 2012). A pesar de su carácter emprendedor, la principal preocupación del empresario familiar es consolidar la empresa, obtener un buen resultado y sobrevivir en el mercado inicial (doméstico).

3. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR EN ESPAÑA Y EN LA REGIÓN DE MURCIA

En este apartado presentamos algunos de las evidencias más recientes obtenidas a partir de dos estudios que hemos realizado, tanto en el ámbito de las empresa de la Región de Murcia (Sánchez y Monreal, 2009) como en el contexto más amplio de la empresa española (Monreal y Sánchez, 2012). La primera investigación, realizada en 2009, se ha basado en una encuesta personal realizada sobre una muestra de 466 empresas familiares murcianas, mientras que para la segunda investigación, efectuada en 2011, se utilizó un cuestionario telefónico que abarcó a 500 empresas españolas, de las que 282 fueron caracterizadas como empresas familiares.

Para caracterizar el proceso de internacionalización de las empresas familiares, se plantearon una serie de cuestiones relacionadas con (1) el grado de internacionalización de las ventas/compras/inversiones de la empresa, (2) los principales objetivos que persigue con la internacionalización y, finalmente, (3) los obstáculos o dificultades más importantes a las que se enfrenta.

En la tabla 1 se puede apreciar que en 2009, el 28,7% de las empresas familiares de la muestra de la Región de Murcia afirman realizar ventas en el extranjero, lo que supone una proporción relativamente baja, especialmente si la comparamos con los datos de empresas familiares españolas de 2011, cuya proporción de empresas exportadoras alcanza el 71,1%. Aunque este dato resulta bastante revelador, la gran diferencia también puede explicarse como consecuencia de la agudización de la crisis económica en España, lo que ha obligado a las empresas familiares a buscar su supervivencia en los mercados internacionales, especialmente en los países de la Unión Europea.

Tabla 1
La actividad exportadora realizada por la empresa familiar (%)

	Si	No	TOTAL
2009	28,7	71,3	100
2011	71,1	29,9	100

En la tabla 2 se pueden ver los resultados obtenidos en relación con los objetivos que las empresas familiares persiguen cuando tratan de internacionalizar sus actividades. Como se puede apreciar, casi la mitad de las empresas de la Región de Murcia (un 45%) se plantean la internacionalización como una estrategia de crecimiento y expansión a través del incremento de ventas en nuevos mercados. La otra mitad de las empresas se reparten entre un 26,1% que ve la internacionalización como una forma de supervivencia y estabilidad de su negocio, un 18% que se plantea la internacionalización como una forma de ahorrar costes (fundamentalmente a través de la relocalización de la función productiva en países con estructuras de costes más baratas) y un 10,9% que trata de diferenciarse de la competencia mediante la internacionalización de sus actividades.

TABLA 2
Objetivos perseguidos con la internacionalización. Año 2009 (en %)

1. Ahorro en costes	18,0
2. Diferenciación	10,9
3. Crecimiento	45,0
4. Supervivencia	26,1
TOTAL	100

El último aspecto analizado tiene que ver con las principales dificultades que se encuentran las empresas familiares cuando deciden internacionalizar sus actividades. Como refleja la tabla 3, en 2009, el mayor obstáculo que impide a las empresas internacionalizarse es el incremento de los riesgos económicos y financieros que implica la internacionalización. En segundo lugar, se encuentran tanto el hecho de tener una cultura organizativa poco abierta a la internacionalización y, por otro lado, la falta de recursos para financiar la expansión internacional y la posible pérdida de control en la empresa por parte de la familia en el caso de tener que recurrir a capitales ajenos a la misma. Por último, las empresas familiares destacan la falta de una adecuada preparación del personal. Sin embargo, cuando nos centramos en el conjunto de empresas españolas de carácter familiar, en 2011, las barreras principales que perciben los directivos de las empresas familiares a la hora de afrontar su internacionalización cambian. Así, en la tabla 3 se establecen la puntuación media de las principales barreras (ordenadas de mayor a menor importancia), pudiendo observarse que la principal barrera es la orientación al mercado nacional del producto/empresa familiar, quedando relegada la cuestión de los riesgos financieros o la resistencia de la propiedad a los lugares tercer y quinto, respectivamente.

casi la mitad de las empresas de la Región de Murcia (un 45%) se plantean la internacionalización como una estrategia de crecimiento y expansión a través del incremento de ventas en nuevos mercados

la principal barrera es la orientación al mercado nacional del producto/empresa familiar, quedando relegada la cuestión de los riesgos financieros o la resistencia de la propiedad a los lugares tercer y quinto, respectivamente

las empresas familiares no parecen muy proclives a crecer en los mercados internacionales. La falta de recursos financieros, la inflexibilidad y resistencia al cambio de los líderes familiares, la diferencia de objetivos, valores y necesidades entre empresa y familia, junto con los conflictos entre los sucesores, destacan entre las razones que explican el limitado crecimiento de estas empresas

TABLA 3

Obstáculos y dificultades para la internacionalización

Año 2009 (en %)	
1. Aumento de los riesgos	39,2
2. Cultura organizativa poco abierta	22,0
3. Escasez de recursos financieros / miedo a la pérdida de control	22,0
4. Falta de personal con la preparación adecuada	16,8
TOTAL	100

Año 2011 (escala 1-5; 1 nada importante y 5 muy importante)	
1. Su producto/servicio está orientados al consumidor nacional	3,03
2. El mercado nacional ofrece más oportunidades de crecimiento	2,61
3. Los recursos financieros resultan insuficientes (para acceder a los mercados internacionales)	2,47
4. El nivel de tecnología resulta insuficiente (para los mercados internacionales)	2,25
5. Hay resistencia de la propiedad y/o dirección a la internacionalización	1,78

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En principio, las empresas familiares no parecen muy proclives a crecer en los mercados internacionales. La falta de recursos financieros, la inflexibilidad y resistencia al cambio de los líderes familiares, la diferencia de objetivos, valores y necesidades entre empresa y familia, junto con los conflictos entre los sucesores, destacan entre las razones que explican el limitado crecimiento de estas empresas (Fernández y Nieto, 2005). Pues bien, muchas de esas dificultades pueden ser incluso mayores si la expansión se dirige hacia los mercados internacionales, sobre todo en el caso de las empresas familiares de pequeño tamaño. La carencia de recursos tan relevantes como los financieros o las capacidades directivas se encuentra, pues, entre las causas que constriñen la expansión de las empresas familiares, junto a problemas psico-sociológicos, culturales y políticos.

Por lo que respecta a los objetivos de la internacionalización, la mayor parte de las empresas familiares conciben la salida a otros países como una forma de estabilizar su negocio y ser competitivos. La gran flexibilidad de los negocios familiares es una de las principales ventajas con las que cuentan este tipo de empresas de cara a la adaptación de sus estructuras y procesos empresariales a los requerimientos del mercado global. Sin embargo, entre los principales obstáculos que impiden o dificultan la internacionalización destacan el incremento de los riesgos económicos y financieros que la salida a los mercados exteriores supone, así como las posibles implicaciones que en términos de control familiar del negocio tiene la posible apertura al capital externo (Gómez-Mejía et al., 2010).

A la vista de nuestros datos (Sánchez y Monreal, 2009; Monreal y Sánchez, 2012), los niveles de internacionalización de las empresas españolas y de la Región de Murcia ha pasado de niveles bajos (especialmente en el ámbito murciano) a niveles moderados, especialmente en los últimos años de crisis, lo que indica que las empresas se están internacionalizando por necesidad, buscando su supervivencia. En cuanto a los principales obstáculos, a la elevada aversión al riesgo y al miedo a la pérdida de control familiar hay que sumar los aspectos culturales y valores familiares que impregnan la cultura empresarial, y que suelen hacer de la empresa familiar una organización tradicional y poco abierta a los cambios que supone la internacionalización. Por último, también es destacable la falta de capacitación y experiencia de la que adolecen gran parte de las empresas familiares para extender las actividades al exterior.

Las recomendaciones, por lo tanto, se sitúan en varios frentes. La empresa familiar debe seguir realizando esfuerzos para cambiar la cultura organizativa haciéndola más abierta, lo que implica, a su vez, un cambio en la visión de la empresa como un negocio más allá de la familia. La entrada de directivos profesionales y de socios externos con capital puede también contribuir, con recursos y con aumentos de dimensión empresarial, a la mayor orientación exterior de la empresa. También la mayor formación internacional -idiomas, mercados exteriores, etc.-, tanto de directivos como de trabajadores, puede facilitar que la empresa se anime a buscar nuevos mercados más allá de nuestras fronteras. Por otra parte, todo lo anterior requiere también el esfuerzo de las administraciones e instituciones públicas, de las que sería deseable esperar las correspondientes ayudas en términos informativos, formativos, financieros, etc. que deben impulsar el proceso de internacionalización de la empresa familiar.

5. BIBLIOGRAFÍA

CASADO, F.; MERINO, F.; SALAS, V. Y SOLÉ, J. (1997). Eficiencia de las empresas familiares industriales en España. *Barcelona Management Review*. n. 4; pp. 42-52.

CLAVER, E.; MOLINA, J. Y QUER, D. (2005): El comportamiento de las empresas familiares y no familiares en los mercados extranjeros: Un estudio comparativo. *Cuadernos de gestión*, vol. 6, n. 2, pp. 11-25.

CASILLAS, J.C.; ACEDO, F.J. Y MORENO, A.M. (2008): La empresa familiar ante la globalización de los mercados. En Casillas, J.C. (ed.): *La Internacionalización de la Empresa Familiar*, pp. 3-33. Cátedra de Empresa Familiar Universidad de Sevilla, Sevilla.

DAVIS D. Y HARVERSTONE, P. (2000): Internationalization and organizational growth: The impact of the internet usage and technology involvement among entrepreneurled family business. *Family Business Review*, vol. 13, pp. 117-120.

DONCKELS, R. Y LAMBRECHT, J. (1999): The re-emergent of family-based enterprises in east central Europe: What can be learned from family business research in western world? *Family Business Review*, vol. 12, pp. 171-188.

FERNÁNDEZ, Z. Y NIETO, M.J. (2008). La empresa familiar y sus recursos. En Casillas, J.C. (ed.): *La Internacionalización de la empresa familiar*, pp. 69-92. Cátedra de Empresa Familiar Universidad de Sevilla, Sevilla.

FERNÁNDEZ, Z. Y NIETO, M.J. (2005). La estrategia de internacionalización de la pequeña empresa familiar. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, n. 22; pp. 107-126.

GALLO, M. Y GARCÍA-PONT, C. (1996): Important factors in family business internationalization. *Family Business Review*, vol. 9, pp. 45-60.

GALLO, M.A. Y SVEEN, J. (1991): Internationalizing the family business: Facilitating and restraining factors. *Family Business Review*, vol. 4, pp. 181-190.

GOMEZ-MEJIA, L.R.; MAKRI, M. Y LARRAZA-QUINTANA, M. (2010): Diversification decisions in family-controlled firms. *Journal of Management Studies*, vol. 47, pp. 223-252.

HUTCHINSON, R.W. (1995): The capital structure and investment decision of the small owner-managed firm: Some exploratory issues. *Small Business Economics*, vol. 7, pp. 231-239.

KONTINEN, T.; OJALA, A. (2011): International opportunity recognition among small and medium-sized family firms". *Journal of Small Business Managemen*t, vol. 49, pp. 490–514.

MONREAL MARTÍNEZ, J.; SÁNCHEZ MARÍN, G. (2012): *El éxito de la empresa familiar. La relación entre familia y negocio*. Civitas, Madrid.

ROOT, F.R. (1994): *Entry Strategies for International Markets.* Lexington Books, Nueva York.

SÁNCHEZ MARÍN, G.; MONREAL PÉREZ, J. (2009): La internacionalización de la empresa familiar. En Monreal, J.; Sánchez, G.; Meroño, A.; Sabater, R. (Eds.): *La gestión de las empresas familiares: un análisis integral*, pp. 193-214. Thomson-Civitas, Madrid.

nuestro colegio

CONFERENCIA DEL PRESIDENTE DE ECONOMISTAS SIN FRONTERAS, JOSÉ ÁNGEL MORENO IZQUIERDO

Celebrada el 21 de marzo de 2013, como Acto Complementario a la Junta General del Colegio bajo el título **"El papel del Economista en la Sociedad".**

José Angel Moreno, Presidente de Economistas sin Fronteras, comentó en su exposición el objetivo principal de esta ONG, fundada en 1997; *"contribuir a generar cambios en las estructuras económicas y sociales que permitan que sean justas y solidarias, comprometidos y preocupados por la desigualdad y la pobreza; analizando la importancia de fomentar la cultura económica a través de acciones de sensibilización y educación para el desarrollo de la sociedad civil".*

PREMIOS ECONOMÍA Y EMPRESA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA, EDICIÓN 2012

Convocados por el Colegio, dirigidos a los alumnos de las Facultades de la Región y basado en uno de los fines esenciales *"Velar por el adecuado nivel de calidad de las prestaciones profesionales de los economistas y promover la formación y el perfeccionamiento de los mismos",* premia a los expedientes más excelentes.

Para el Acto de Entrega de los Premios, celebrado el pasado mes de marzo, se contó con la asistencia de los Decanos y representantes de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, Facultad de Ciencias de la Empresa de la Universidad Politécnica de Cartagena y la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Católica San Antonio.

nc

PRESENTACIÓN DEL REGISTRO EXPERTOS EN CONTABILIDAD E INFORMACIÓN FINANCIERA ECIF-CGCEE

El 20 de marzo, la Comisión de Empresa del Colegio organizó la presentación de ECIF-CGCEE, contando para ello con su Director Ejecutivo, Marcos Antón, que aprovechó la convocatoria para explicar los objetivos y acciones de este Registro especializado; además se planificaron las futuras acciones a realizar por esta Comisión en el seno del Colegio.

SERVICIO DE ESTUDIOS

JUAN BERNAL ROLDÁN, CONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA, PRESENTA LOS PRESUPUESTOS GENERALES DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA 2013

Juan Bernal Roldán, Vicepresidente Económico y Consejero de la CARM, junto a su equipo de gobierno, presentaron a los economistas asistentes a la Junta General del Colegio, celebrada el pasado mes de diciembre, las líneas que han inspirado su elaboración y sus objetivos.

economistas
Colegio Región de Murcia

Servicio de Estudios

Ramón Madrid Nicolás,
Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Le invita a la Presentación de los

"Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia para el ejercicio 2013"

a cargo del Sr. D. Juan Bernal Roldán, Vicepresidente Económico y Consejero de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

18 de diciembre de 2012 – 19.30 horas
Hotel HN Amistad de Murcia

S.R.C. 968.900.400

Al finalizar se servirá un vino español

13 BARÓMETRO DEL COLEGIO. INFORME ENERO 2013

El 20 de febrero, el Servicio de Estudios del Colegio convocó a los medios de comunicación regionales para dar a conocer los resultados del número 13 de su Barómetro. Estudio gestado a partir del cuestionario distribuido entre los colegiados entre diciembre y enero.

CICLO ECONOMÍA Y SOCIEDAD. MESA REDONDA "LIBERALISMO Y POLÍTICA ECONÓMICA EN EL TERCER MILENIO"

Ciclo organizado en colaboración con la Universidad de Murcia, esta primera Mesa Redonda se centró en la obra de *Milton Friedman "Capitalismo y Libertad. Ensayos de política económica",* coincidiendo con el Centenario del autor.

Contando con ponentes de excepción y con el objeto de generar un foro abierto de debate sobre cuestiones centrales que atañen al desarrollo ecónomo y bienestar de los ciudadanos y las generaciones futuras, tuvo lugar el 9 de mayo de 2013 en el Museo de Bellas Artes de Murcia.

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

Firma convenio con el Banco Sabadell CAM a través del cual se ofrecen ventajas y productos financieros para los colegiados. Enero 2013.

nc

Firma convenio con la Universidad de Murcia y la Universidad Politécnica de Cartagena por la que se articula un marco estratégico de colaboración conjunta a favor del desarrollo económico, social y cultural de la Región de Murcia. Especialmente dando a conocer al colectivo las líneas de investigación científico-tecnológicas a través de las OTRIs. Mayo 2013.

Convenio con el Ayuntamiento de Murcia, a través de la Concejalía de Empleo, Comercio y Empresa, con la finalidad de desarrollar políticas municipales en materia de promoción económica que puedan resultar favorables para el desarrollo y reequilibrio socioeconómico de la ciudad. Mayo 20103.

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD

Entrega de Certificados de Economista e Insignia del Colegio a los nuevos colegiados. Junta General. Diciembre 2012.

I Foro Sabadell Profesional en Murcia. Febrero 2013.

Smart City. Foro de la nueva ciudad. Alcalde de Murcia. Madrid, enero 2013.

Reunión ECIF – CGCEE. Madrid, enero 2013.

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD

Presentación del Manual de Auditoria. Alicante, enero 2013.

Acto Festividad del Colegio de Abogados de Murcia. Febrero 2013.

Presentación del Manual de Auditoria en Murcia. Febrero 2013.

Premios Foro Nueva Murcia. Marzo 2013.

Visita a La Unión. Marzo 2013.

Entrega de los Premios Seep Up INFO. Marzo 2013.

nc

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD

Foro Economía y Empresa UPCT. Cartagena. Abril 2013.

Foro Empleo UPCT. Abril 2013.

Acto entrega Premios Olimpiadas de Economía de la Universidad de Murcia. Abril 2013.

Charla Salidas Profesionales UPCT. Cartagena, mayo 2013.

Mesa Redonda Asociación Antiguos Alumnos de la Facultad "Beneficios del asociacionismo". Mayo 2013.

Foro Nueva Murcia. Conferencia Manuel Pizarro. Mayo 2013.

Acto de Graduación Facultad de Ciencias de la Empresa de Cartagena. Mayo 2013.

Información Actual

Los fondos para exportación podrán capitalizar a pymes

NOVEDADES DE LA LEY DE EMPRENDEDORES/ Los fondos públicos Fiem, Fiex y Fonpyme podrán formar parte del capital de las empresas que quieran invertir en el exterior.

Yago González, Madrid

El Gobierno permitirá que los diversos fondos públicos disponibles para la exportación y la inversión exterior puedan participar en el capital de las empresas, sobre todo pymes, que deseen lanzarse al sector exterior. Es una de las novedades sobre internacionalización incluidas en la nueva Ley de Emprendedores.

Ante la situación de fuerte sequía del crédito bancario tradicional y la tendencia de las pymes españolas a buscar mercados extranjeros para ampliar su actividad, los emprendedores podrán acoger dentro del capital de sus compañías a instrumentos como el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (Fiem), el Fondo para Inversiones en el Exterior (Fiex) y el Fondo para Operaciones de Inversión en el exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (Fonpyme). Estos tres fondos suman aproximadamente 1.200 millones de euros a cuenta del Estado.

Hasta ahora, los fondos se limitaban a prestar dinero para proyectos puntuales, de forma similar a un banco. Pero con este cambio, según fuentes consultadas por EXPANSIÓN, las empresas españolas que integren a estos fondos como sus socios de capital "tendrán más facilidades para obtener créditos bancarios, ya que el respaldo del Estado ofrece más garantía de solvencia". Al presentar sus balances ante una entidad o una administración extranjera (por ejemplo, para competir en un concurso público), esas pymes "podrán exhibir más recursos propios".

El secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz.

Garantías

No solo se va a trabajar en la participación directa en las pymes, sino que en concreto el fondo Fiem, que cuenta con 500 millones de euros, podrá aportar recursos a fondos de inversión y fondos de garantías que también tengan como objetivo financiar proyectos en el exterior. Existen, no obstante, ciertos sectores en los que el Fiem no podrá trabajar: educación, sanidad, nutrición, material de defensa militar y de policía.

Estas medidas se suman a la creación de bonos y cédulas de internacionalización para fomentar inversiones exteriores, como adelantó EXPANSIÓN el pasado 18 de mayo.

La aportación de estos intrumentos facilitará que las entidades den créditos a las pymes

La Ley de Emprendedores establece que los bancos privados, las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito y el ICO podrán emitir estos bonos y cédulas, mediante los cuales las entidades concederán financiación a las empresas o conjunto de empresas que quieran llevar a cabo operaciones de exportación o inversiones puntuales en otros países.

Estos productos presentan, según la Ley, un "nivel exigente de calidad crediticia" y no comportan grandes "riesgos" a los inversores, porque los bancos aportan como garantía todos los préstamos ya concedidos a proyectos "vinculados a la financiación de contratos de exportación de bienes y servicios o a la internacionalización de empresas". Todas estas garantías podrán ser descontadas por el BCE, que cubrirá los derechos de cobro. Se trata de un sistema muy parecido al de las cédulas hipotecarias.

Las cédulas son en teoría un instrumento más seguro que los bonos ya que, en caso de que los proyectos avalados no se lleven a cabo, el banco emisor responde al impago con todo su patrimonio.

Economía&Profesionales

Información las 24 horas en CincoDías.com

El BCE, el BEI y la CE inyectarán capital directamente en España e Italia

La zona euro ultima un plan para reactivar el crédito a las pymes

La zona euro ultima un plan para reactivar el crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y rebajar drásticamente sus costes de financiación en países como España o Italia. El programa pretende inyectar capital a través del Banco Central Europeo, el Banco Europeo de Inversiones y los fondos estructurales de la Comisión Europea.

Bernardo de Miguel, *Bruselas*

Tras varios meses pasándose la responsabilidad de unas a otras, las instituciones europeas parecen a punto de lanzar una acción coordinada para poner fin a la asfixia financiera que aniquila cada semana a cientos de empresas en el sur de la zona euro. El plan contará con toda probabilidad con la participación del Banco Central Europeo (BCE), el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y la Comisión Europea. Y el objetivo será restablecer el crédito a un tejido industrial y productivo que en países como España o Italia se ha quedado sin acceso a la financiación o solo puede obtenerla a unos precios desorbitados.

La intervención más radical llegaría desde Fráncfort, donde el BCE estudia ampliar la utilización de los créditos de las pymes como colaterales (lo que alentaría a a la banca a ampliar su cartera en ese tramo del mercado) o incluso la compra directa de esos títulos para dotarles de mayor liquidez.

Entre las fórmulas estudiadas figura la reactivación del mercado de productos estructurados o ABS, prácticamente paralizado desde que comenzó la crisis. El BCE está estudiando cómo revitalizar ese mercado para titulizaciones respaldadas por créditos a las pymes, señaló ayer Jörg Asmussen, miembro de la ejecutiva del emisor.

El comisario europeo de Economía, Olli Rehn, urgió ayer a todas las instituciones a actuar de manera urgente porque "en la historia económica no hay ningún caso en que el crecimiento se haya recuperado sin acceso al crédito".

"Estamos mirando todas las posibilidades dentro de nuestro mandato", indicó Asmussen durante su comparecencia, junto a Rehn, en la Comisión de Economía del Parlamento Europeo en Bruselas. "Y eso incluye cómo reavivar en Europa el mercado de ABS (assets backed securities), especialmente los respaldados por préstamos a pymes".

El comisario europeo de Asuntos Económicos y Monetarios, Olli Rehn, en una reciente comparecencia. REUTERS

LAS FRASES

OLLI REHN
Comisario de Economía
"El crecimiento no se recupera sin acceso al crédito"

JORG ASMUSSEN
Directivo del BCE
"Estamos mirando todas las posibilidades dentro de nuestro mandato"

Fondos estructurales

La intervención del BCE podría incluir además una línea de crédito preferente para las entidades financieras que acrediten un aumento de su cartera de negocio con pequeñas y medianas empresas, similar al puesto en marcha por el Banco de Inglaterra.

En todo caso, gran parte del plan del BCE se canalizaría a través de los bancos centrales de cada país, que parecen los más idóneos para valorar la calida de los préstamos concedidos a la pymes y su posible utilización como co lateral o como vía para inyectar capital

El BCE también quiere implicar a Banco Europeo de Inversiones (BEI), qu en su condición de entidad pública eu ropea cuenta con una gran experienci en la gestión directa de créditos a em presas y bancos. Entre 2008 y 2012, pesar de la crisis, España e Italia capta ron más de la cuarta parte de los 283.00 millones de euros financiados por el BE en ese período.

Por último, la Comisión Europe también espera movilizar parte de lo fondos estructurales disponibles todavía para este año y concentrarlos en finan ciación de las pequeñas y medianas em presas. Se trata de cantidades menos im portantes, pero que pueden servir según Bruselas, de catalizador para la in versión privada.

Rehn aboga por superar la fórmula de la troika

Por segundo día consecutivo, los responsables económicos de la zona euro se someten ayer al escrutinio de la Comisión de Asuntos Económicos del Parlamento Europeo, interesada en conocer los detalles del fiasco del rescate de Chipre. El lunes compareció el presidente del Eurogrupo, Jeroen Dijsselbloem, a quien varios grupos acusaron de alentar el pánico entre los ahorradores de la zona euro por incluir en el rescate de la isla una tasa a todos los depósitos bancarios, incluidos los inferiores a 100.000 euros.

Ayer le tocó el turno al comisario europeo de Asuntos Económicos, Olli Rehn, y al representante del BCE, Jörg Asmussen, que fueron recibidos con menos críticas. Ambos achacaron gran parte de los errores y dilaciones en el recate de Chipre a los sucesivos Gobiernos de Nicosia. Pero se ganaron a los parlamentarios al admitir que la gestión intergubernamental de los rescates adolece de serias carencias.

"Debemos reconocer que hay un problema estructural en la toma de decisiones", señaló Rehn, para pedir a continuación una "comunitarización" de la gestión de los rescates, lo que pondría fin al modelo actual, dominado por la troika y apoyado por el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE). Asmussen también admitió que la fórmula utilizada para los rescates desde 2010 nació de una emergencia, pero debería evolucionar hacia una estructura completamente comunitaria, que rinda cuentas ante el Parlamento Europeo. Pero el ejecutivo del BCE pidió tiempo para realizar los cambios. Y defendió el mantenimiento d la troika mientras dure la crisis actual, "porque está funcionando bien y no tenemos de momento alternativa".

Lorenzo Lara y Valentí Pich, elEconomista

Economistas y titulares mercantiles se unen en el Consejo de Economistas

El pasado viernes 24 de mayo, en la sede de los Economistas de España, tomaron posesión de sus cargos los miembros del primer Pleno del nuevo Consejo General de Economistas, que se crea con la unificación del Consejo General de Colegios de Economistas de España y el Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulares Mercantiles de España y que a su vez, han elegido a los miembros de su Comisión Permanente. Esta unificación, según informaron los economistas en rueda de prensa, se realiza por dos motivos fundamentales. En primer lugar, históricamente la actividad profesional de los dos colectivos es similar en el ámbito de la economía de la empresa y en segundo lugar, se agrupa a aquellas personas que han superado los nuevos planes de estudio establecidos por el Plan Bolonia, adaptados al Espacio Europeo de Educación Superior, más cercanos a las necesidades reales de formación que el mercado demanda a los futuros profesionales del ámbito de la economía, en el conjunto de sus actividades. Por último, según el comunicado, "esta iniciativa cobra especial relevancia en España, ya que nunca se había producido una unificación de dos Consejos Generales por iniciativa de ambos". La creación del nuevo Consejo, añade, "agrupa los intereses de ambos, sin afectar a las funciones profesionales de los 70.000 colegiados, que, en ambos casos tienen reconocidas sus titulaciones" y se unen "bajo la premisa de una más idónea articulación de la representación y defensa de los intereses de sus miembros y en beneficio de la sociedad a la que se deben y a la que prestan sus servicios".

COMPONENTES DEL GRUPO DE TRABAJO EN MARKETING

PRESIDENTE
Carlos Alonso de Linaje García

MIEMBROS
José Jesús Antón Pérez
Esteban Bardolet Jané
Jorge David del Carpio Pons
Pedro Juan Martín Castejón
Ignacio Ruiz Manzano
Gerardo Terrón Muñoz
Manuel Venegas Gamero

COORDINADOR
Javier Muñoz Amador

El Consejo General de Economistas con el objetivo de facilitar a los economistas los mecanismos para llevar a cabo su actividad de manera competente y eficiente ha puesto recientemente en funcionamiento el Grupo de Trabajo de Marketing en el que están integrados profesionales de reconocida experiencia en este campo. Esta iniciativa persiste en el objetivo del Consejo en favor de la especialización y diversificación del ejercicio profesional del economista. Los ámbitos del marketing –como conjunto de principios y prácticas cuya función es el establecimiento de relaciones comerciales más eficaces– es uno de ellos.

Equilibrar el sistema de pensiones solo con la jubilación exigiría retrasarla a 70 años

Si se pretende corregir con los años cotizados, habría que acumular 44 para tener pensión completa

Varios países europeos han adoptado ya mecanismos de corrección para mantener en equilibrio sus sistemas de pensiones. Si España utilizase para enjugar los efectos del envejecimiento solo la edad de jubilación, como Dinamarca, Holanda e Italia, habría que colocarla ya en 67 años y llevarla a 70 en 2047. Eso concluye un estudio de varios expertos universitarios al que ha tenido acceso CincoDías y que el Gobierno conoce. Si solo se corrigiese con los años cotizados para acceder a la pensión completa, serían precisos ahora 38 años, y más de 44 en 2047.

RAQUEL PASCUAL *Madrid*

La última reforma de las pensiones llevada a cabo por el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, incluyó una serie de cambios para recortar el gasto a medio y largo plazo. Para ello fijó un periodo transitorio hasta 2027 en el que se retrasa la edad de jubilación a los 67 años; establece otro, hasta 2016, en el que se amplía de 15 a 25 los años cotizados que se tienen en cuenta para calcular la pensión; endureció las jubilaciones anticipadas (a las que el PP acaba de dar otra vuelta de tuerca); cambió la escala de aseguramiento; y previó la creación de un corrector automático del gasto (factor de sostenibilidad). Con todo ello, según distintos cálculos, en 2027 el ahorro en gasto en pensiones será de 3,5 puntos sobre el PIB, dejando el gasto cercano a la media prevista para la UE en ese año (12% del PIB). Y la tasa de sustitución (porcentaje del último salario que se recibe como pensión) bajará del 80% al 72% en 2027.

El Gobierno quiere incluir el mecanismo de corrección automático del sistema en los PGE de 2014

Pero esto no será suficiente para garantizar la sostenibilidad de un sistema que ya tiene un déficit de 14.000 millones anuales. El recrudecimiento de la crisis exige al Gobierno acelerar la implantación de estas reformas o incluso apostar por otras nuevas. La vía elegida para hacer estos cambios es adelantar la puesta en marcha del factor de sostenibilidad creado en la reforma de Zapatero y cuya aplicación la ley prevela para 2027. Si bien, el actual Ejecutivo posibilitó, en la Ley de Estabilidad Presupuestaria de 2012, la aplicación automática de este factor si se proyecta déficit a largo plazo en el sistema de pensiones.

Listo antes del verano

Y en ese punto se está ahora. Un grupo de expertos ya elabora una propuesta para este factor, que presentarán a finales de mayo. Y, según distintas fuentes, el Ejecutivo negociará su diseño final con los agentes sociales y los grupos del Pacto de Toledo antes del verano, para incluirlo en los Presupuestos Generales de 2014.

¿Cómo será este factor y qué cambios operará en el sistema de pensiones? Los expertos que elaborarán este mecanismo parten de los distintos modelos que ya han sido aprobados los principales países europeos. Podrán escoger uno de estos modelos o combinarlos.

Para empezar, la ley española precisa que a partir de 2027 los parámetros fundamentales del sistema se revisarán según la esperanza de vida a los 67 años en el año de cada revisión. Y esta revisión se hará cada cinco años. La clave será qué parámetros del sistema se vincularán a dicha esperanza de vida.

Según un estudio elaborado por las universidades de Valencia y Extremadura y que manejan los expertos, la experiencia europea dice que la esperanza de vida puede modificar uno o varios de estos parámetros: la edad de jubilación, los años cotizados exigidos y la cuantía de la pensión inicial.

La vinculación a la edad de jubilación, que se retrasa de forma acompasada con el aumento de la esperanza de vida es la opción más usada en Europa. Así lo han fijado Dinamarca, Grecia, Holanda e Italia (ver tabla). Según este modelo, los autores del estudio han hecho una simulación de lo que ocurriría en España si se optara por cada uno de estos escenarios. Si la esperanza de vida se vinculara a la edad de jubilación a partir de los 67 años, la edad de retiro aumentaría en seis meses cada cinco años. Así si se aplicara a partir de 2027, en 2047 la edad de retiro sería 69 años. Pero si se aplicara ya, la edad de retiro llegaría a los 70 años y 7 meses en 2047.

La segunda opción sería aumentar los años cotizados exigidos según aumenta la esperanza de vida. Ese es el modelo escogido por Francia e Italia. Si España lo aplicara, dado que la ley permite acceder a la pensión completa por dos vías (con 37 años cotizados y 67 años de edad o con 38,5 cotizados y 65 años de edad), a partir de 2027, los años exigidos para cobrar el 100% de la pensión aumentarían un año cada cinco años. Así, para cobrar una pensión completa en 2047 habría que haber cotizado entre 40 años y 8 meses y 44 años y tres meses.

Una tercera opción es la escogida por Portugal y Finlandia y consiste en ajustar el importe de la pensión inicial con un factor de sostenibilidad, como es el cociente de esperanzas de vida en el caso portugués. Esto obligaría a ajustar a la baja alrededor de un 2,5% las pensiones españolas cada cinco años. Si el factor de sostenibilidad se adelantara, el ajuste en cada revisión sería algo mayor.

Alemania, Suecia, Portugal y Hungría revalorizan la pensión según la marcha de la economía

Hay un cuarto modelo, según el cual, además de la esperanza de vida, los ajustes del sistema se vinculan también a la marcha de la economía, ajustando la revalorización de las pensiones. Así lo tienen previsto Alemania que tiene indexadas las pensiones al ratio cotizante/pensionista; Hungría y Portugal que ligan la revalorización al PIB; y Suecia que lo hace a un balance actuarial (evaluación de los riesgos del sistema).

Cambios en los sistemas de jubilación en la Unión Europea

Mecanismos modificados en los sistemas de pensiones

	Edad de jubilación	Años cotizados	Pensión inicial	Revalorización de pensiones
Alemania				2005 (ratio pensionistas-cotizantes)
Dinamarca	2022			
Finlandia			2010	
Francia		2009		
Grecia	2021			
Holanda	2025			
Hungría				2010 (crecimiento del PIB)
Italia	2013	2013		
Portugal			2010	2010 (crecimiento del PIB)
Suecia				1999 (balance actuarial del sistema)
España	Se revisa todo en 2027			

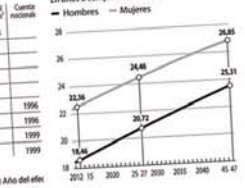
Reformas estructurales en la L en los últimos quince años

	Cambio parcial a capitalización[1]	Cuenta nocional
Dinamarca	Desde 1964	
Eslovaquia	2004	
Eslovenia	2000	
Estonia	2002	
Hungría	1997	
Italia		1996
Letonia	2001	1996
Polonia	1999	1999
Suecia	1999	1999

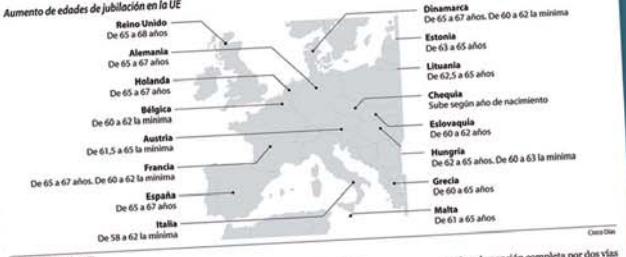
(1) Año de la reforma. (2) Año del efec

Evolución de la esperanza de vida en España

En años a cumplir desde los 65



Aumento de edades de jubilación en la UE



Fuentes: INE y elaboración propia

Cinco Días

Más allá de los 67 años, pero nunca antes de 2027

El Gobierno admite, en un documento que ha entregado a los grupos parlamentarios del Pacto de Toledo, que el diseño final del factor de sostenibilidad, que ahora prepara un grupo de expertos, podría suponer nuevos aumentos de la edad de jubilación más allá de los 67 años, a partir de 2027.

Este documento prevé que el citado factor de sostenibilidad podría tener efectos sobre la edad de retiro en dos sentidos. Por un lado, aumentando el número necesario de años cotizados para poder jubilarse, de tal manera que la edad efectiva de jubilación se acerque a la edad legal, establecida en 67 años a partir del año 2027. Por otro lado, el Ejecutivo admite que, una vez unificada la edad legal de jubilación, "es posible seguir aumentando dicha edad legal". Al tiempo, reconoce que el factor de sostenibilidad podría también tener efectos sobre la forma en la que ahora se revalorizan las pensiones, en función del IPC del mes de noviembre de cada año.

En general, el documento del Ejecutivo deja bastante abiertas todas las posibilidades de actuación de este mecanismo de ajuste automático. Así, los técnicos gubernamentales también precisan que el factor de sostenibilidad podría también cambiar la fórmula que se utiliza actualmente para calcular la cuantía de la pensión. Este cambio obedecería principalmente al aumento de los años que ahora se exigen para cobrar el 100% de la base reguladora. Dicho todo esto, el Gobierno justifica el adelanto del diseño y aplicación del citado corrector automático del sistema y todos los ajustes que acarrearía por las altas tasas de desempleo generadas por la crisis, así como el estancamiento y bajada de salarios, que están provocando una disminución de los ingresos del sistema.

Fátima Báñez, ministra de Empleo y Seguridad Social. EFE

LAS PERSPECTIVAS ECONÓMICAS EN 2013, A DEBATE

Un año más en el camino hacia la recuperación

RAMÓN MADRID
DECANO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA

El año que está a punto de terminar ha sido muy complicado y previsiblemente cerrará con una caída del PIB a escala nacional cercana al 1,4% en promedio anual, a la luz de los últimos indicadores de actividad económica.

Para el nuevo año todas las previsiones apuntan a que la contracción será de similar magnitud, y con un perfil en el que cabe la posibilidad de una ligera mejoría en el tramo final de 2013.

Con la información disponible hasta la fecha, lo que parece seguro es que el año que está a punto de nacer no va a estar exento de riesgos y dificultades.

Lo que depare el nuevo ejercicio depende de forma crucial del comportamiento que tengan los mercados financieros, esto es, de la actitud de los prestamistas frente a nuestras peticiones de financiación. Depende, en última instancia, de la confianza que seamos capaces de generar.

Desde el pasado verano se han producido avances significativos por dos vías. Por un lado, a escala europea, ha sido de vital importancia el anuncio realizado por el Banco Central Europeo (BCE) de llevar a cabo compras ilimitadas de deuda soberana a corto plazo en el mercado secundario, de aquellos estados que expresamente lo soliciten, sujeto a una condicionalidad estricta. Este anuncio supuso un relajamiento instantáneo de las tensiones en las primas de riesgo soberanas, especialmente de los países periféricos, eliminando de golpe las dudas que planeaban hasta entonces acerca del futuro de la moneda única. Y, por otro lado, a nivel nacional el proceso de reestructuración bancaria puesto en marcha en el marco del Memorando de Entendimiento (MdE) firmado entre España y el Eurogrupo, que ya se encuentra firmemente encauzado, y es uno de los pilares en los que se ha de aventar la salida de la crisis.

Todo lo anterior son medidas de calado que están contribuyendo a recuperar la confianza y a relajar las tensiones financieras. Para los prestamistas internacionales son señales de que existe la firme voluntad de asegurar sus inversiones en el continente europeo, y en particular, en un país con una economía dañada como es la española.

En los últimos meses nuestro sistema financiero ha reducido su nivel de dependencia de la financiación del BCE, lo cual es indicativo de una mejora en los flujos de entrada de capital privado foráneo.

Ahora bien, a pesar de que se han empezado a despejar algunas dudas acerca de la irreversibilidad de la moneda única, y de que los estados miembros han emprendido el camino para reforzar los cimientos de la unión, el trecho que aún queda por recorrer es largo y no está exento de obstáculos.

En primer lugar, las reformas estructurales a nivel europeo que han de desembocar en una auténtica unión bancaria, monetaria, fiscal, y en última instancia, política, van a constituir una auténtica prueba de resistencia para la sociedad europea, pues va a requerir un largo periodo de negociaciones políticas en el que serán frecuentes los desencuentros entre los intereses domésticos de los estados miembros y los intereses comunes del conjunto de la Unión. Y esta tardanza, sin duda, constituye un hándicap para las economías que se encuentran en pleno proceso de reconversión.

En segundo lugar, a escala nacional, el Gobierno de España tiene por delante la difícil misión de implementar o culminar las reformas estructurales anunciadas, algunas de las cuales son compromisos adquiridos con los socios europeos en el marco del MdE. En este sentido, es importante que durante 2013 se continúe con el impulso reformador propiciando cambios en las estructuras y en las instituciones que estén orientados a favorecer el crecimiento y las ganancias de competitividad.

Entre otras reformas, cabe destacar la imperiosa necesidad de una mejora en el entorno regulatorio, pues en su configuración actual dicho marco constituye un lastre para la actividad emprendedora y empresarial.

Y en tercer lugar, todo lo anterior se ha de llevar a cabo en un contexto macroeconómico marcado por la reducción acelerada del déficit público.

El año 2013 comienza con puntos a favor y puntos en contra en relación al año que termina.

En cuanto a los primeros, encuadrados en el plano financiero, tendrán a corto plazo efectos positivos tanto en términos de apertura de ventanas de financiación para las entidades financieras, como de reducción del coste de financiación del Tesoro.

Como puntos en contra, cabe señalar el mayor deterioro de la economía, que se concretará, fundamentalmente, en un mayor nivel de desempleo que mermará la renta disponible de los consumidores domésticos, y, en consecuencia, supondrá un freno en la demanda interna, que difícilmente podrá ser compensado por el sector público debido al severo proceso de ajuste fiscal al que está sometido.

El año que entra será más largo y tortuoso en el camino hacia la recuperación. Y el balance dentro de un año será más o menos favorable, según las mejores condiciones financieras que logren desencadenar efectos positivos suficientes para revertir los deteriorados indicadores con los que este nuevo año comienza.

Decía recientemente el profesor Barea que echaba de menos un plan global.

En nuestra opinión, lo creemos una condición necesaria para el camino a la recuperación añadiendo que tanto refiriéndonos a las acciones como a los agentes que han de implicarse en el mismo.

Negros nubarrones

JOSÉ GARCÍA SOLANES
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA

JOSE IBARROLA

La economía española despide 2012 con un crecimiento negativo de 1,3%, con casi 5 millones de parados y con el cartel de 'no hay crédito' interponiéndose con excesiva frecuencia entre los bancos y las empresas. Los ciudadanos que han tenido la suerte de mantener su empleo sufren notables disminuciones de sueldo, y las desigualdades económicas se agrandan sin cesar, cartigando a las clases más bajas. Al hacer balance de los últimos doce meses, el presidente del Gobierno ha tenido que reconocer que «dejamos atrás una etapa de dolor y sufrimiento». Lo peor, sin embargo, todavía no ha llegado. Según los principales organismos internacionales, en 2013 los malos resultados se acentuarán en España, y los ciudadanos de este país sufriremos nuevos sacrificios mayores.

Pero antes de entrar en los detalles de las previsiones, es justo reconocer que la economía española presenta algunos síntomas positivos a finales de 2012. En primer lugar, la caída de los salarios, impulsada por la última reforma laboral, ha aumentado la competitividad de la economía española, contribuyendo así a que la balanza comercial logre un superávit, por primera vez en 20 años, en sus componentes no energéticos. En segundo lugar, la promesa de Draghi de que el Banco Central Europeo hará todo lo necesario para salvar el euro ha disminuido la presión que recaía sobre la prima de riesgo de la deuda española, y ha hecho que los inversores extranjeros vuelvan a demandar títulos españoles. Finalmente, como consecuencia de estos síntomas, y también por el hecho de que la recesión está llamando a la puerta de los socios del norte, las autoridades europeas han flexibilizado su postura frente a nosotros, y se avienen a alargar el plazo con el que el Gobierno español deberá lograr sus objetivos de déficit. Ni que decir tiene que estos indicadores han animado al Ejecutivo de Rajoy a no solicitar, al menos hasta ahora, el temible segundo rescate.

Sin embargo, estos síntomas positivos no alejan los nubarrones que acechan la economía española en 2013. Según la OCDE, el PIB español registrará un retroceso de 1,4% en el próximo año, y la tasa de desempleo alcanzará la escandalosa cifra de 27% de la población activa. Dentro de la zona euro, solamente Grecia sufrirá resultados peores. Por el contrario, los países del núcleo, Alemania, Holanda, Bélgica y Finlandia, tendrán tasas de crecimiento positivas (aunque moderadas) y sus cifras de desempleo estarán, en promedio, por debajo del 6%. La razón principal de este panorama tan sombrío para España radica en la falta de demanda. Si no hay demanda, las empresas no producen y, consecuentemente, firman no contratación de mano de obra.

La pregunta inmediata es: ¿por qué la demanda de bienes y servicios es tan débil en la economía española? A nivel interno, no hay dudas: las familias y las empresas están angustiadas por el endeudamiento y el paro, y el Gobierno –en parte obligado por presiones externas– está obsesionado en reducir drástica y aceleradamente, el déficit público. Los recortes y ajustes agudizan la recesión. En el ámbito externo, si bien es cierto que las exportaciones mantienen el tone gracias al dinamismo de un puñado de empresas grandes e innovadoras, el impulso global es débil. La cuota de exportaciones de España en los mercados mundiales apenas llega al 1,7%, una cifra muy baja comparada con la de países más avanzados como Alemania (7,8%) o Francia (5,5%).

Aparte de los problemas coyunturales, la crisis revela que la economía española es incapaz de consolidar niveles de empleo social y económicamente aceptables. Los puestos de trabajo están hilvanados con el hilo frágil de las contrataciones temporales en sectores de bajo valor añadido y, cuando las burbujas estallan y tiran de la manta, los descosidos y desgarros son estremecedores. Un botón de muestra es el incremento del paro después de la irrupción de la crisis. Mientras que en Francia, Alemania o el Reino Unido el desempleo ha crecido entre 2 y 4 puntos porcentuales, en España lo ha hecho en casi 20 puntos. En materia de desempleo somos, junto con Grecia, el farolillo rojo de toda la OCDE. La solución reclama fortalecer el sector exportador, cambiar el minifundismo empresarial por empresas más grandes y eficientes y orientar el sistema productivo hacia actividades que aporten mayor valor añadido y eleven nuestros ridículos registros de productividad. Sin estas actuaciones no es probable que la reforma laboral logre sus metas. Menos aún, si el Gobierno no recorta las inversiones de I+D y en educación, y se deja seducir por el valor que puedan añadir' Eurovegas y la Paramount.

Que nadie dude de que la recuperación cíclica llegará. Volveremos a tasas de crecimiento positivas, tal vez a partir de 2014 si la economía mundial recupera el pulso. Pero, las cifras de paro seguirán en niveles intolerables, y la economía española sufrirá nuevos traumas en los próximos años, si el Gobierno no transforma el modelo económico subyacente.

SabadellAtlántico **Sabadell**Herrero **Sabadell**Solbank **Sabadell**Guipuzcoano **Sabadell**CAM

Sabadell
Professional

PROgresar: Financiamos hasta el 100% de tus proyectos profesionales.

¿Quieres progresar? Nosotros te ayudamos. Financiamos hasta el 100% de tus proyectos profesionales con condiciones exclusivas, un tipo de interés preferente y comisiones reducidas.

Si eres miembro del **Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia** y buscas promover tu trabajo, proteger tus intereses o tus valores profesionales, con **Banco Sabadell** puedes. Te beneficiarás de las soluciones financieras de un banco que trabaja en PRO de los profesionales.

Al fin y al cabo, somos el banco de las mejores empresas.
O lo que es lo mismo, **el banco de los mejores profesionales: el tuyo.**

Llámanos al 902 383 666, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

sabadellprofessional.com

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS:
DIRECCIONES

La seleccionada en este número es la siguiente:

Links de Economía. Instituciones Financieras Europeas de Desarrollo

http://www.edfi.be/

Enciclopedia y Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales

Libros gratis en **http://www.eumed.net/libros/**

Textos completos de economía, manuales y libros de texto, finanzas e inversiones, organización y gestión de empresas, historia, comercio internacional, turismo, desarrollo sostenible, E-books

NO QUERER VER
PUEDE SALIR
MUY CARO

NCS SOFTWARE

1º.- 50% de descuento el primer año.
2º.- Traspasamos sus datos.
3º.- Sólo cobramos el mantenimiento.
4º.- Incluye formación inicial.
5º.- Sin compromisos de permanencia.
6º.- Pruebe nuestras aplicaciones antes de decidirse.
7º.- 50% de descuento en ampliaciones si ya es cliente.
8º.- Servicio inmejorable, la central está ubicada en Murcia.
9º.- Convenio con el Exc. Colegio de Economistas R. de Murcia.
10º.- Primera empresa murciana en desarrollo de software estandar para despachos profesionales.

Fiscal, Laboral, Contabilidad, Facturación...
Software Profesional para el Asesor y la PYME

NCS Murcia
C/. Pintor Muñoz Barberán, 1 bajo
30011 Murcia
902 267 222 (15 Líneas)
http://www.ncs.es ncsmurcia@ncs.es

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

Reseña Literaria

Economistas en el tiempo

José María Casado Raigón

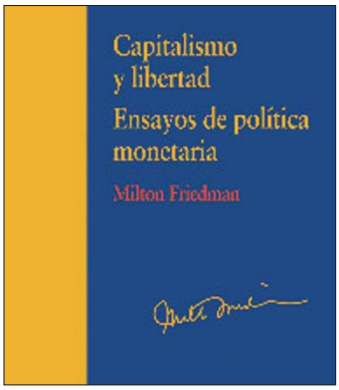
En palabras del autor, "Economistas en el tiempo" repasa el papel que han jugado los Economistas en los distintos momentos de nuestra historia y sus aportaciones a las distintas doctrinas económicas. Un primer eje, el tiempo pasado, hace referencia a la historia de la profesión de Economista y a los primeros pasos dados en nuestro país por los pensadores y ejercientes en materia de economía. En el segundo capítulo, el tiempo reciente, se resalta la figura de una serie de Economistas que representan una parte importante de nuestra riqueza profesional.

Los profesores Barea, Estapé, Sampedro, Tamames, Varela y Velarde, y de otras figuras relevantes, con nombre propio en el ámbito internacional, encarnados en los premios Nobel de Economía y haciendo mención respecto de la presencia cada vez más activa e importante de las mujeres Economistas en la profesión. El tercer capítulo, tiempo presente, realiza una crónica del nacimiento y evolución de la institución profesional de los Economistas en España, el Consejo General de Economistas, institución que se encuentra hoy totalmente consolidada, no sólo por los cuarenta años de vida, sino por los logros y capacidad de integración de la profesión en el ámbito nacional. Se hace una mención especial a los distintos Colegios de Economistas como fórmula organizativa de la profesión económica y a sus Decanos, a los ex presidentes habidos desde la creación del Consejo de Economistas –Díaz-Llanos, Raventós, Sánchez-Reyes, Ortega, Ortiz y González-Moya-, recogiendo experiencias de los que han sido los protagonistas del Consejo en primera línea y culminando con la creación Consejo General de Economistas, nueva Corporación que representa, a partir de ahora, a todos los Colegios de Economistas y de Titulados Mercantiles de España.

Un breve epílogo condensa algunas ideas acerca del flujo de acontecimientos y pensamientos que se han ido sucediendo a lo largo del tiempo en el mundo de la ciencia económica y de los Economistas.

Capitalismo y libertad. Ensayo de política monetaria

Milton Friedman



La fundación ICO ha publicado, dentro de su colección de Clásicos de Economía, una completa recopilación de los textos fundamentales del economista Milton Friedman (1912-2006), con un amplio estudio preliminar de Francisco Cabrillo.

Friedman, galardonado con el premio Nobel de Economía en 1976, es, sin duda, el autor más emblemático de la llamada "Escuela de Chicago", en la que encontramos a prestigiosos e influyentes economistas, algunos de los cuales también alcanzaron el nobel de economía, como Stigler, Knight o Hayek, entre otros muchos. Gran parte de su fama y su liderazgo proviene de la vehemencia que siempre puso Friedman a la hora de defender sus ideas liberales (tanto en el ámbito académico como en los medios) y de establecer axiomas polémicos sobre la realidad política y económica cuando estaban en contra de sus principios (como, por ejemplo, y, en general, todo lo relacionados con el control de precios y salarios, la financiación pública de la sanidad y la educación, el sistema público de la pensiones). En todo caso, su pensamiento transcendió extraordinariamente el ámbito académico, ya que fue decisivo en la adopción de políticas de mayor corte liberal en los años 70 y 80 y sigue estando en el centro de los debates de política económica.

En esta obra se recoge la que seguramente sea la más popular de las obras de Friedman, "Capitalismo y libertad", junto con una cuidada selección de sus principales artículos económicos y monetarios, escogidos por Francisco Cabrillo. Entre los textos inéditos en castellano destaca el dedicado a La gran contracción, procedente de la monumental "Historia Monetaria de los Estados Unidos" escrita en colaboración con Anna J. Schwartz en 1963. En él, aporta una explicación básicamente monetaria a la depresión de 1929, frente a aquellos que apuntaban que era un problema estructural del sistema productivo global (Keynes incluido). En suma, gran parte del problema de la crisis vino, desde su punto de vista, de la falta de respuesta de la Reserva Federal al pánico financiero que se produjo tras el crack de octubre de 1929, pero no solo en el momento del hundimiento de la bolsa, sino sobre todo a lo largo de los tres años siguientes, en los que el sistema bancario se fue desangrando sin que la Reserva tomara medidas contundentes en el mercado secundario de deuda o salvaran a bancos emblemáticos. El resultado fue que durante cuatro años no paró de bajar la masa monetaria en los EEUU y quebraron más de 9.000 bancos. La economía se paralizó, el paro se disparó como nunca y, lo que es peor, la crisis se tornó global al cerrar los EEUU el grifo del crédito internacional. Una explicación en la que algunos encontrarán paralelismos entre esa actuación del Reserva Federal y nuestro Banco Central Europeo.

El libro se completa con tres artículos sobre política monetaria y política macroeconómica ("Patrón oro auténtico y el pseudo patrón oro", "El papel de la política monetaria", "Paro e inflación") y un breve texto autobiográfico, incluido en la obra "Vidas de galardonados". Dieciocho economistas ganadores del Premio Nobel, que unidos dan un perfil incomparable de la obra de Friedman.

Miguel A. López-Morell. Traductor del libro. Profesor Titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Murcia.

Nómina

Tu nómina lo merece

En Cajamurcia-BMN cuidamos tu nómina como algo muy especial, con un servicio cercano y de confianza. Además, si la domicilias ahora, te llevas esta **Smart TV Samsung** con acceso Wifi a Internet y a una gran variedad de aplicaciones y contenidos.

Samsung SMART TV

CM CAJAMURCIA

BMN

Contratación sujeta a las normas de concesión establecidas por la entidad. Extracto de las bases: oferta exclusiva para clientes que domicilien por primera vez en una de las Direcciones Territoriales de BMN (CajaGRANADA, Cajamurcia, SA NOSTRA) una nómina de un importe mensual superior o igual a 1.000 € junto con dos recibos básicos (luz, agua, teléfono), sean titulares del servicio de Banca Online y realicen pagos en comercios con su tarjeta de la misma entidad por importe mínimo de 100 € al trimestre, o que domicilien una pensión de importe mensual superior o igual a 800 €, dos recibos y sean titulares de una tarjeta de la entidad, entre el 12/03/2013 y el 31/10/2013. Plazo mínimo de permanencia 36 meses consecutivos. En caso de incumplimiento del plazo de permanencia, se cargará en la cuenta del cliente una penalización de acuerdo con las bases que rigen esta promoción. El artículo se entregará al cliente una vez que cumpla todos los requisitos y se realice en la cuenta del cliente el cargo del IRC (74,34 €) que tiene la consideración de retribución en especie sujeto a la legislación fiscal vigente. Para acceder a esta promoción, el cliente deberá solicitar expresamente participar en la misma y solo podrá hacerlo hasta el 31/10/2013. Solo se admitirán reclamaciones por desperfectos imputables a transporte en un plazo de siete días tras la recogida del artículo por parte del cliente. La garantía del artículo será la establecida por el fabricante del producto, debiendo ser ejercitada por el cliente directamente ante dicho fabricante o su representante o concesionario oficial más conveniente, quedando BMN exento de cualquier responsabilidad o intervención en ese ámbito. Máximo un televisor por domiciliación de nómina/pensión y/o cliente. En caso de agotarse las existencias de este artículo (limitadas a 15.000 unidades), podrá ser sustituido por otro de similares características, advirtiendo previamente al cliente de esta circunstancia. Consulta condiciones en tu oficina Cajamurcia-BMN.

economistas
Colegio Región de Murcia

economista es el licenciado en Ciencias Económicas (rama general y de empresa), en Ciencias Empresariales, en Economía, en Administración y Dirección de Empresas, en Ciencias Actuariales y Financieras y en Investigación y Técnicas de Mercado, colegiado en alguno de los Colegios de Economistas existentes, únicos Colegios a los que legalmente deben pertenecer.

Estatuto Profesional del Economista. Decreto 871/77 - BOE 28 de abril de 1977

Escuela de Economía

Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia
CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN

gestión
Revista de Economía

Luis Braille, 1 Entlo - 30005 MURCIA
Tel.: 968 900 400 - Fax: 968 900 401
www.economistasmurcia.com - colegiomurcia@economistas.org