

gestión

Revista de Economía

42

OCT 07 - DIC 07

5

El Capital Riesgo. Claves para el enfoque de propuestas exitosas

Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas

10

18

**REFORMA MERCANTIL Y CONTABLE
"Arrendamientos Financieros"**

**Entrevista a Pedro García-Balibrea,
Presidente de la Cámara de Comercio de Murcia**

23

28

El barómetro del Colegio de Economistas



DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

Centro Regional de Estadística de Murcia

Estadísticas de síntesis

Anuario Estadístico de la Región de Murcia
Región de Murcia en Cifras
Murcia en Cifras
Cartagena en Cifras
Lorca en Cifras
Municipios Menores de 70.000 habitantes en cifras



Estadísticas demográficas

Padrón Municipal de Habitantes de la Región de Murcia
Movimiento Natural de la Población de la Región de Murcia
Estadísticas Básicas de Mortalidad de la Región de Murcia
Movimientos Migratorios de la Región de Murcia
Proyecciones de Población de la Región de Murcia 2005-2019
Estadísticas de Mortalidad Perinatal e Infantil de la Región de Murcia



Estadísticas económicas

Directorio de Actividades Económicas de la Región de Murcia
Comercio con el extranjero de la Región de Murcia
Cuentas del Sector Industrial de la Región de Murcia
Cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia
Índice de Producción Industrial de la Región de Murcia



Servicio de Estudios y Coyuntura Económica

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



EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Salvador Marín Hernández

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Iniesta

CONSEJO EDITORIAL:

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

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

*Director del Servicio de Estudios de Cajamurcia

*Director de la Revista

IMPRIME: Pictografía, S.L.

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

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

- 4** Editorial
- 5** Colaboración:
“El Capital Riesgo. Claves para el enfoque de propuestas exitosas”
M^a Camino Ramón Llorens
- 10** Colaboración:
Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas murcianas y españolas
Francisco José Molina Castillo
José Luis Munuera Alemán
- 18** Colaboración:
REFORMA MERCANTIL Y CONTABLE
“Arrendamientos Financieros”
Grupo de Trabajo para el Análisis de la Reforma Mercantil y Contable
- 23** Entrevista:
Pedro García-Balibrea,
Presidente de la Cámara de Comercio de Murcia
- 24** Nuestro Colegio:
“Firma convenio de colaboración con la Cátedra de empresa familiar de la Universidad de Murcia y la asociación murciana de empresa familiar”
“Acto de apertura del curso académico 2007/2008 de la Escuela de Economía del colegio de economistas de la Región de Murcia”
“Reconocimiento de Economista”
“El colegio presente en el V Salón Umuempleo del Campus de la Merced”
“El barómetro de los Economistas de la Región de Murcia”
- 32** Información Actual:
“Valentí Pich Rosell, nuevo presidente del Consejo General de Colegios de Economistas”
“Las empresas estrenan modelo para su informe de buen gobierno”
- 37** Internet y los Economistas: Direcciones
- 38** Reseña Literaria

Editorial

El número 42 recoge, en un primer trabajo de M^a Camino Ramón, el análisis de la forma de actuación del capital riesgo español, donde destaca aquellos aspectos más significativos que los gestores de capital riesgo tienen en cuenta a la hora de evaluar las nuevas propuestas de participación financiera. Todo ello lo realiza a partir de unas características en las que se ha dividido a las entidades de capital riesgo, como son la procedencia pública o privada de sus recursos financieros y sus preferencias de inversión, en fases iniciales o maduras. Posteriormente, el catedrático de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, Jose Luis Munuera, junto con el profesor Molina Castillo, nos aportan un interesante trabajo comparativo sobre la situación actual de la innovación en general y de las empresas innovadoras del sector de las TIC de la Región de Murcia en particular. Los resultados que se extraen del trabajo publicado pretenden servir, como así indican sus autores, para aumentar el interés económico por los nuevos productos, fomentar el esfuerzo innovador de estas empresas e incentivar el apoyo de los órganos competentes en esta materia. Ambos trabajos conjugan el apartado teórico y conceptual junto con datos empíricos de interés para el Economista.

Posteriormente, continuando con la línea iniciada y comprometida de informar y formar sobre la reforma contable, se aborda en este número las novedades referentes al arrendamiento financiero. Asimismo, y en otro orden de actuación, se ha incluido una entrevista con Pedro García Balibrea, Presidente de la Cámara de Comercio de Murcia, donde destaca su interés por facilitar la labor a los emprendedores.

En información de interés para el Economista destacamos, entre otros, la elección de Valentín Pich como nuevo Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España. Desde esta editorial queremos manifestar un recuerdo de gratitud y reconocimiento al anterior presidente, D. Fernando González-Moya Rodríguez de Mondelo así como desear el mayor de los éxitos al nuevo presidente, pues sin duda sus éxitos serán los de nuestra profesión.

Con la reseña de dos libros de interés para el Economista y las direcciones de Internet, cerramos esta edición 42 y nos preparamos para iniciar el trabajo de preparación de los siguientes cuatro números trimestrales del 2008.

Salvador Marín
Director "Gestión-Revista de Economía"



“El Capital Riesgo. Claves para el enfoque de propuestas exitosas”

M^a Camino Ramón Llorens

Alumna de Doctorado en la Facultad de Ciencias de la Empresa
Universidad Politécnica de Cartagena

1.- Introducción

El capital riesgo se ha convertido en una fuente de financiación con gran auge en países desarrollados como Estados Unidos e Inglaterra, y en menor medida en países asiáticos y en el resto de Europa. En España la actividad del capital riesgo ha ido creciendo año tras año hasta convertirse en 2006 en el quinto país más favorable para el desarrollo de la actividad en Europa, por detrás de Irlanda, Francia, Reino Unido y Bélgica (Informe ASCRI, 2007). La actividad económica que desarrolla el capital riesgo consiste en prestar apoyo financiero mediante la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y de naturaleza no inmobiliaria, así como prestarles asesoramiento (Ley 25/2005). Esta participación temporal (oscila entre 3 y 6 años) suele ser minoritaria y los fondos aportados pueden serlo en forma de ampliaciones de capital, préstamos participativos u otras formas de financiación. Así, la financiación que otorga el capital riesgo va más allá de la mera aportación de fondos (el capital riesgo no es, generalmente, un acreedor, sino un socio), ya que se implica con la empresa, no sólo en lo que respecta al beneficio o pérdida del negocio común, sino también en la ayuda y prestación de apoyo a la participada.

El capital riesgo es una modalidad financiera alternativa a la financiación tradicional representada, en la mayoría de casos, por las entidades bancarias. Además, en muchas ocasiones es la única vía de financiación posible para las nuevas empresas innovadoras, ya que éstas no cuentan, especialmente en sus comienzos, con unos activos tangibles que puedan servir de garantía ante las entidades financieras por lo que los nuevos emprendedores han de buscar financiación, en muchas ocasiones, en préstamos de familiares y amigos. Para estos problemas el capital riesgo tiene solución. Al capital riesgo se le suele llamar “sociedades de finan-

ciación de la innovación”.

El capital riesgo se instrumenta en una serie de entidades como las Sociedades de Capital Riesgo, los Fondos de Capital Riesgo y las Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo.

De igual forma, en España se ha producido un “hecho singular sin precedentes en otros países industrializados” como es la presencia de capital público en las entidades de capital riesgo (Cazorla et al., 1997) a través de las SODIs (Sociedades de Desarrollo Industrial y Regional), las ESCRICAS (entidades de capital riesgo de las comunidades autónomas) y ENISA (Empresa Nacional de Innovación). Esta presencia del capital público es tal que afecta, de forma diferenciada, no sólo a su forma de actuación, sino también a los objetivos finales de la entidad y a su toma de decisiones.

2.- La toma de decisiones de participación financiera

La toma de decisiones de participar financieramente en una empresa es un proceso complejo y se convierte en la clave fundamental del éxito y supervivencia del capital riesgo. Esta etapa es, junto con la desinversión (salida del capital riesgo de la participada), la más crítica de todo el proceso de entrada-actuación-salida del capital riesgo.

En la relación entre la entidad de capital riesgo (en adelante ECR) y la empresa a financiar se constata la existencia de una fuerte información asimétrica debido a que la información que posee el gestor de capital riesgo y el empresario no es la misma; si a esto añadimos que un considerable número de proyectos llevan implícito un porcentaje sustancial de fracaso debido su naturaleza innovadora entenderemos que la toma de decisiones de participación financiera sea una de las fases más importantes de todo el proceso de entrada-actuación-salida del capital riesgo de sus participadas. La existencia de estas asimetrías informativas obliga a las ECR a ser exhaustivas en la eva-



La actividad económica que desarrolla el capital riesgo consiste en prestar apoyo financiero mediante la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y de naturaleza no inmobiliaria, así como prestarles asesoramiento

¹ ASCRI es la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, fundada el 1986 y cuya meta fundamental es dinamizar el sector (<http://www.ascrri.org>).

“El Capital Riesgo. Claves para el enfoque de propuestas exitosas”

Además, en muchas ocasiones es la única vía de financiación posible para las nuevas empresas innovadoras, ya que éstas no cuentan, especialmente en sus comienzos, con unos activos tangibles que puedan servir de garantía ante las entidades financieras por lo que los nuevos emprendedores han de buscar financiación, en muchas ocasiones, en préstamos de familiares y amigos. Para estos problemas el capital riesgo tiene solución.



Hay que tener en cuenta que el capital riesgo puede financiar, desde el desarrollo de una simple idea (seed financing), pasando por ayuda financiera para el lanzamiento de un negocio (start-up financing), hasta la expansión de productos o mercados (expansion financing). Las dos primeras se consideran fases de desarrollo iniciales o tempranas y la última madura.

luación de los proyectos que caen en sus manos, especialmente en la revisión inicial que se efectúa del plan de negocios (screening), en un intento por minimizar los costes de agencia que puedan producirse (Gompers, 1995). Algunos modelos teóricos se interesan por la superación de los problemas de información asimétrica entre las empresas y las ECR (Admati y Pfleiderer, 1994; Trester, 1998).

Existen varios aspectos que pueden condicionar la toma de decisiones de participación financiera:

a) La fase de desarrollo en la que se encuentra la empresa candidata. Algunas ECR tienden a especializarse en determinadas fases de financiación como un medio de contrarrestar los riesgos de la inversión (Barry, 1994; Carter y Van Auken, 1994). Estas preferencias permitirán fijar sus tasas de retorno. Hay que tener en cuenta que el capital riesgo puede financiar, desde el desarrollo de una simple idea (seed financing), pasando por ayuda financiera para el lanzamiento de un negocio (start-up financing), hasta la expansión de productos o mercados (expansion financing). Las dos primeras se consideran fases de desarrollo iniciales o tempranas y la última madura.

b) La ubicación geográfica de la candidata (Gupta y Sapienza, 1992; Cano y Cazorla, 1998). Las ECR que invierten en fases de desarrollo iniciales buscan una ubicación más cercana ya que la frecuencia de relación entre ambas será mucho mayor.

c) El tipo de información suministrada por la empresa candidata y las apreciaciones subjetivas de la ECR afectan decisivamente a la toma de decisiones (Zacharakis y Meyer, 1998). Sobre el tipo de información se han realizado diversos estudios que examinan la importancia relativa de un conjunto de factores que inciden en el proceso de evaluación de una nueva inversión (Tyejbee y Bruno, 1984; MacMillan et al., 1985; Fried y Hisrich, 1994). En cuanto a las apreciaciones subjetivas, la intuición es un factor relevante dado que se fundamenta en experiencias anteriores y en factores emocionales de la persona que toma la decisión (Leybourne y Sadler-Smith, 2006) y que puede llevar a conclusiones sobre la propuesta, que harían variar, independientemente del análisis económico-financiero, la participación de la ECR (Hisrich y Jankowicz, 1990; Zacharakis y Shepherd, 2001). En este sentido, los profesionales y gestores del capital

riesgo, reconocidos como expertos en la predicción de nuevos negocios de éxito (Zacharakis y Shepherd, 2001), y sobre los que recae la responsabilidad de gran parte del proceso de la toma de decisiones, a la hora de rechazar o aprobar una nueva propuesta de participación financiera analizan toda una serie de criterios relativos a la personalidad y experiencia del empresario, el producto, el mercado, así como una serie de consideraciones financieras, entre otros.

Este proceso de actuación en la toma de decisiones se divide en dos fases: contactos previos-primera selección y evaluación de la propuesta. La primera fase es fundamental por cuanto de ella se deriva la eliminación o aceptación de un buen número de proyectos, y se caracteriza por una toma de contacto inicial mediante la que ambas partes se dan a conocer, suele realizarse a través de intermediarios financieros, por medio de otros inversores de capital riesgo, etc. En esta toma de contacto la ECR pide un plan de negocios en el que solicita, no sólo la situación patrimonial y financiera de la empresa, sino también sus intenciones futuras y sus posibilidades de desarrollo. Asimismo, es importante que el proyecto se encuadre dentro de la política inversora de la ECR.

En esta primera fase existen una serie de requisitos fundamentales previos que ha de observar cualquier empresa que pretenda buscar el apoyo del capital riesgo: a) producto competitivo, b) alto potencial de crecimiento y c) equipo directivo capaz y comprometido con el proyecto. Entre los trabajos empíricos que abordan la importancia de los contactos previos y la primera selección de la propuesta, podemos destacar los de Tyejbee y Bruno (1984), Fried y Hisrich (1994) y Wright y Robbie (1996).

Una vez que la propuesta ha superado la primera selección, pasa a la fase de valoración propiamente dicha, donde es sometida a una exhaustiva evaluación (due diligence) con el fin de determinar, tanto si la información suministrada por la demandante de financiación a través del plan de negocios es correcta, como para comprobar que el proyecto será capaz de generar las tasas de rentabilidad fijadas como objetivo por la ECR. En esta fase de evaluación se valora, desde la etapa de desarrollo en que se encuentra la candidata, hasta toda una serie de criterios particulares que las firmas de capital riesgo toman en consideración

a la hora de efectuar las valoraciones.

3.- La toma de decisiones del capital riesgo español

El proceso de actuación del capital riesgo español se ha analizado en base a un estudio empírico sobre una muestra de 51 entidades de capital riesgo (que figuraban como socios adheridos a ASCRI hasta junio de 2001), mediante la realización de una encuesta postal dirigida al responsable de la evaluación de las propuestas en las ECR. A la fecha de realización de la encuesta, el número de entidades adheridas era de 63. Del total de ECR respondieron 51 entidades, lo que representa un porcentaje de respuesta del 80,95%.

Por lo que respecta al número de propuestas recibidas por las ECR, el 61% recibe menos de 100 anualmente. Del total de propuestas, el 57% de las ECR tarda menos de un mes en responder negativamente y el 72,5% se toma hasta 3 meses de plazo para responder a la misma. Ello se debe a que se efectúa un estudio mucho más pormenorizado (Ramón y García, 2006a).

En cuanto a las causas que propician el primer contacto entre la ECR y la candidata, se pueden destacar como las más importantes: a) el interés y el propio esfuerzo en la búsqueda de nuevas inversiones por parte del capital riesgo (si bien la primera toma de contacto se produce en tres de cada cuatro operaciones a instancia del empresario), y b) la intervención de intermediarios financieros. La mediación del intermediario financiero es más utilizada por las ECR que invierten en fases maduras y por las entidades en las que la procedencia de su capital es de manos privadas. Sin embargo, la intermediación de entes públicos está más presente en las entidades cuyos fondos provienen de capital público y que invierten en fases iniciales, ello se debe a las peculiares características del capital riesgo español (Ramón y García, 2006b).

Los gestores de capital riesgo españoles, en la primera toma de contacto solicitan que se porte un plan de negocios (business plan), así como mantener una entrevista con el empresario, como principales requisitos. Las ECR de capital público valoran más que las de capital privado el plan de negocios.

A la hora de efectuar la valoración propiamente dicha de la propuesta (due diligence), es decir, contrastar la información suministrada por la empresa, principalmente a través del plan de negocios, con la realidad de la misma, las ECR españolas valoran fundamen-

talmente la coherencia global del mismo y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Dentro del due diligence existen tres grupos de información que van a ayudar a que el gestor de capital riesgo tome su decisión: a) el empresario y su equipo; b) el producto y el mercado y c) ciertas consideraciones financieras.

Con respecto al empresario, el capital riesgo español valora de forma significativa que sea honesto y que lo pueda demostrar, que posea un equipo capaz de llevar a cabo el proyecto (esta característica es más valorada por las ECR cuyos fondos son privados) y que sea capaz de reaccionar ante las presiones a las que se pueda ver sometido. De su experiencia se valora que la pueda demostrar (este aspecto es significativamente más valorado por las ECR que invierten en fases iniciales, algo lógico teniendo en cuenta la carencia de información contrastable en este tipo de entidades) y que conozca el sector (Ramón, García y Van Auken, 2007).

Del producto se valora que ya sea aceptado por el mercado. Del mercado, que tenga tasas de crecimiento significativas y que existan barreras a la entrada de nuevos competidores (esta característica es más valorada por las ECR cuyos fondos son fundamentalmente privados).

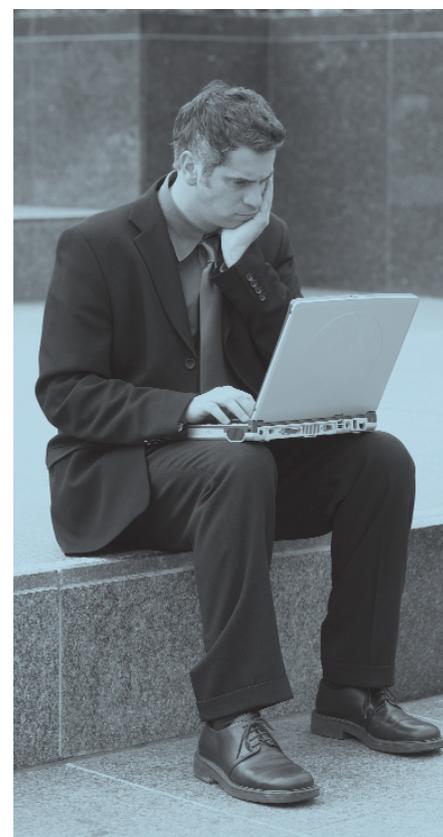
Por lo que respecta a las consideraciones de tipo financiero, las más valoradas son: la duración esperada de la inversión, los flujos de caja esperados y la planificación de la salida. Hay que tener en cuenta que estas tres características resumen toda la esencia del capital riesgo.

Si se establece una valoración global de estos cuatro conjuntos de factores, el resultado final es que las características más valoradas, por orden de importancia, son las que se refieren al empresario, después al mercado, al producto y por último a las consideraciones financieras. Esto nos lleva a hacer nuestras las palabras de Zorita cuando dice que, dentro del capital riesgo, "la clave del éxito hay que buscarla en el factor humano" (Zorita, 1988).

Otro factor que escapa a cualquier tipo de consideración es la intuición del gestor de capital riesgo, que juega un papel muy importante en la toma de decisiones, en aspectos tales como la percepción de los riesgos de la inversión, la fijación de las tasas de retorno, la valoración del empresario, del producto y del mercado.

Por último, y una vez que la propuesta

En esta toma de contacto la ECR pide un plan de negocios en el que solicita, no sólo la situación patrimonial y financiera de la empresa, sino también sus intenciones futuras y sus posibilidades de desarrollo.



Dentro del due diligence existen tres grupos de información que van a ayudar a que el gestor de capital riesgo tome su decisión: a) el empresario y su equipo; b) el producto y el mercado y c) ciertas consideraciones financieras.

“El Capital Riesgo. Claves para el enfoque de propuestas exitosas”

Esto nos lleva a hacer nuestras las palabras de Zorita cuando dice que, dentro del capital riesgo, “la clave del éxito hay que buscarla en el factor humano” (Zorita, 1988).



Como conclusión final hay que destacar que a la hora de analizar la propuesta, el capital riesgo se apoya, no sólo en las cifras suministradas por las empresas a través del plan de negocio, sino que es la figura del empresario y su equipo la clave fundamental, ya que si éstos no saben o no pueden ganarse la confianza de la ECR, ésta no financiará el proyecto.

ha sido convenientemente analizada y se ha comprobado que la información suministrada en el plan de negocio es correcta y que pueden asumirse los compromisos expresados por el empresario, es necesario cuantificarla, para ello existen distintos procedimientos. El capital riesgo español utiliza de forma mayoritaria los siguientes: 1º) el valor descontado de los futuros cash-flow, y 2º) los precios de recientes operaciones en el sector, esta última característica es significativamente más utilizada por las ECR que invierten en fases de desarrollo maduras y que sus fondos provienen de entidades privadas.

4.- Conclusiones

La información y las conclusiones que se derivan de este trabajo pueden servir de guía a las empresas a la hora de plantear con éxito sus propuestas de financiación al capital riesgo, evitando de esta manera posibles rechazos de las mismas. A la vista de los resultados pueden extraerse las siguientes conclusiones:

En el capital riesgo español la localización geográfica de la candidata a financiada es más valorada por las entidades cuyos recursos financieros provienen de entes públicos, dadas las especiales características de este tipo de entidades (principalmente las SODIs que fueron creadas para fomentar el desarrollo de la región en la que se ubican).

La primera toma de contacto se suele realizar a través de intermediarios financieros y siempre que el proyecto se encuadre dentro de la política inversora de la ECR. En ella se solicita un plan de negocios y una entrevista con el empresario.

En una primera evaluación de la propuesta (screening) se valora la situación patrimonial y financiera de la empresa, así como sus intenciones futuras y sus posibilidades de desarrollo.

A la hora de que la ECR valore en profundidad el plan de negocios (due diligence), es necesario que el empresario demuestre que es honesto e íntegro, que conoce el sector y que su equipo está capacitado para afrontar el nuevo reto que supone la participación del capital riesgo y, en consecuencia, el crecimiento de la empresa. Asimismo ha de demostrar que el producto es aceptado por el mercado y que éste tiene tasas de crecimiento significativas.

Como conclusión final hay que destacar que a la hora de analizar la propuesta, el capital riesgo se apoya, no

sólo en las cifras suministradas por las empresas a través del plan de negocio, sino que es la figura del empresario y su equipo la clave fundamental, ya que si éstos no saben o no pueden ganarse la confianza de la ECR, ésta no financiará el proyecto.

Bibliografía:

Admati, A. R. y Pfleiderer, P. (1994): “Robust financial contracting and the role of venture capitalists”, *The Journal of Finance*, vol. 49, pp. 371-402.

Barry, C.B. (1994): “New Directions in Research on Venture Capital Finance”, *Financial Management*, N. 3, vol. 23, pp. 3-15.

Cano Guillen, C. J. y Cazorla Papis, L. (1998): “El modelo andaluz de capital riesgo: situación actual y perspectivas. Una comparación a escala nacional”, *Revista de Estudios Regionales*, N. 51, pp. 121-143.

Carter, R. B. y Van Auken, H. E. (1994): “Venture capital firms’ preferences for projects in particular stages of development”, *Journal of Small Business Management*, vol. 32, N. 1, pp. 60-74.

Cazorla Papis, L.; Céspedes Lorente, J. y Cano Guillén, C. J. (1997): “Estrategia inversora de las entidades de capital riesgo: un análisis de los principales factores determinantes”, VII Congreso Nacional de la Asociación Científica de Dirección y Economía de la Empresa, Almería, pp. 529-546.

Fried, V. H. y Hisrich, R. D. (1994): “Toward a Model of Venture Capital Investment Decision Making”, *Financial Management*, vol. 23, N. 3, pp. 28-37.

Wright, M y Robbie, K. (1996): “Venture Capitalists, Unquoted Equity Investment Appraisal and the Role of Accounting Information”, *Accounting and Business Research*, N. 2, vol. 26, pp. 153-168.

Gompers, P. A. (1995): “Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital”, *Journal of Finance*, N. 5, vol. 50, pp. 1461-1489.

Gupta, A. K. y Sapienza, H. J. (1992): “Determinants of venture capital firms’ preferences regarding the industry diversity and geographic scope of their investments”, *Journal of Business Venturing*, N. 7, pp. 347-362.

Leyboune, S. y Sadler-Smith, E. (2006): "The role of intuition and improvisation in project management". *International Journal of Project Management*, vol. 24, pp. 483-492.

Macmillan, I., R. Siegel, y P. Subbanarasimha (1985): "Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals," *Journal of Business Venturing*, núm. 1, pp.: 119-128.

Ramón, T, García, D (2006a): "Criterios determinantes utilizados por el capital riesgo español en la valoración de nuevas propuestas de participación financiera" *Análisis Financiero*. núm. 100, pp. 32-41.

Ramón, T, García, D (2006b): "La participación financiera del Capital Riesgo español según la procedencia pública o privada de sus recursos" *Economía Industrial*. núm. 362, pp. 155-164.

Ramón, T, García, D y Van Auken, H. (2007): "Venture Capital in Spain by Stage of Development", *Journal of Small Business Management*. vol. 45, núm. 1, pp. 68-88.

Trester, J. J. (1998): "Venture capital contracting under asymmetric information", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, N. 6-8, pp. 675-699.

Tyebjee, T. T. y Bruno, A. V. (1984): "A model of venture capitalist investment activity", *Management Science*, vol. 30, pp. 1051-1066.

Zorita Lees, M. (1988): "El nuevo Capital de riesgo", *Dirección y Progreso*, N. 102, pp. 41-44.



"El más completo programa formativo que me ha proporcionado un conocimiento global para gestionar eficazmente cada departamento de la empresa. Por eso elegí ENAE"



exige futuro, exige ENAE

FORMACIÓN IN COMPANY CONSTRUYENDO PERSONAS

Los programas **IN COMPANY** o a medida, están centrados en los objetivos de cada compañía, adecuándose a su realidad y a la de los profesionales que asisten a este tipo de cursos.

ENAE pretende ser un aliado en su gestión, asesorando en formación y management aplicado en consultoría, según las necesidades detectadas.

En **ENAE** sabemos que la exigencia es la base de una formación sólida y completa.

Sé exigente.

CONSULTA PROGRAMAS Y BECAS EN:

www.enaes.es

Edificio ENAE | Campus Universitario de Espinardo
30100 Espinardo (Murcia)

Tel. + 34 968 899 899
+ 34 968 364 136

Fax: + 34 968 364 133
info@enaes.es

PROGRAMACIÓN 07|08

MBA-DIRECCIÓN GENERAL

- MBA MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS (10ª Edición)
- MBA DIRECTIVOS (16ª Edición)
- IMBA INTERNATIONAL MBA (3ª Edición)
- MAGISTRAE (2ª Edición)

FINANZAS-CONTABILIDAD-AUDITORÍA

- MASTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA (13ª Edición)
- MASTER EN ECONOMÍA BANCARIA (17ª Edición)
- MASTER EN AUDITORÍA DE CUENTAS (14ª Edición)
- CURSO SUPERIOR DE GESTIÓN DE PYMES (15ª Edición)
- CURSO DE CONTABILIDAD SUPERIOR (16ª Edición)
- CURSO SOBRE LA REFORMA CONTABLE DE LAS NIC /NIF (1ª Edición)
- CURSO DE TESORERÍA (12ª Edición)
- CURSO DE FINANZAS INTERNACIONALES EN LA PYME (12ª Edición)
- CURSO DE VIABILIDAD FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN (12ª Edición)
- CURSO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA (15ª Edición)
- CURSO DE CONTROL DE GESTIÓN (15ª Edición)

JURÍDICO-FISCAL-LABORAL

- MASTER EN ASESORÍA JURÍDICA DE EMPRESAS (15ª Edición)
- MASTER EN ASESORÍA FISCAL (20ª Edición)
- CURSO DE GESTIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA (15ª Edición)
- CURSO DE GESTIÓN JURÍDICO LABORAL Y DE LA S.S. (15ª Edición)
- CURSO DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL (15ª Edición)

MARKETING-DIRECCIÓN COMERCIAL

RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

GESTIÓN INMOBILIARIA

SISTEMAS DE GESTIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

IDIOMAS

SEMINARIOS

COACHING

FORMACIÓN IN COMPANY



Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas murcianas y españolas

Francisco José Molina Castillo - José Luis Munuera Alemán

Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados
Universidad de Murcia

La innovación es una tarea fundamental en la mayoría de las empresas, pues a través de la innovación los directivos encuentran soluciones a problemas y desafíos empresariales que serán la base del éxito y la supervivencia de la empresa en el futuro



La Unión Europea hace tiempo puso las bases para avanzar hacia una economía más eficiente y moderna con sustanciales esfuerzos en materia de Investigación y Desarrollo

(***) Agradecemos la financiación de la Fundación Séneca (Proyecto nº 03119/PHCS/2005) para la realización de este trabajo.

1. INTRODUCCIÓN

La innovación es una tarea fundamental en la mayoría de las empresas, pues a través de la innovación los directivos encuentran soluciones a problemas y desafíos empresariales que serán la base del éxito y la supervivencia de la empresa en el futuro (Calantone, et al., 2006; Hult et al. 2004).

No obstante, la innovación es una tarea compleja y durante el proceso de desarrollo de un nuevo producto o servicio, las empresas se enfrentan con múltiples barreras a la innovación, especialmente las organizaciones con poca experiencia y con recursos limitados. Es por ello que conseguir el éxito con la innovación no es sencillo y muchas empresas tienen enormes dificultades para explotar correctamente la investigación y el desarrollo. De hecho, las tasas de fracaso están cercanas al 70% de los nuevos productos lanzados al mercado (Stevens y Burley, 2003). Esta situación ha propiciado una profunda discusión académica y también empresarial sobre si verdaderamente la inversión en innovación mejora los resultados en la empresa (Fernández de Lis, 2006). Por este motivo, resulta esencial conocer la realidad de la innovación y de la situación actual de las empresas con el fin de delimitar su posición competitiva en el mercado. Para ello, de entre los numerosos factores enunciados para conocer la situación de los nuevos productos en las empresas, resulta esencial conocer: a) el grado de involucración en el desarrollo y comercialización de los nuevos productos por parte de estas empresas, b) su capacidad emprendedora, c) el orden de entrada en el mercado con esos nuevos productos y d) el número de productos lanzados por las empresas en los últimos años y el nivel de éxito obtenidos por los mismos.

Son muchos los sectores innovadores murcianos que merecerían nuestro interés como estudiosos, pero ha sido

durante los últimos años cuando el sector de la electrónica y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) ha cobrado una especial relevancia dada su capacidad para generar y aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que se están presentando. Así, han surgido diversas PYMES en este sector que tratan de abrirse paso en un mercado con una alta rivalidad competitiva pero con unos ritmos de crecimiento muy destacados.

Los objetivos de este trabajo son los siguientes: 1) analizar la situación de la innovación en la economía a nivel internacional, europeo, nacional y regional; y 2) establecer un análisis comparativo sobre la situación de las empresas innovadoras murcianas del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en relación al resto de empresas de la economía española. Para ello, este estudio está organizado de la siguiente manera: primero, se analiza el estado de la innovación a partir de fuentes secundarias con el fin de tener una panorámica de su situación y evolución reciente. A continuación, se describen los resultados de un estudio empírico realizado a nivel nacional con los datos de un grupo de empresas TIC. Concretamente se compara a las empresas murcianas con sus homólogas empresas españolas de este mismo sector. Por último, se resumen las principales conclusiones que es posible extraer del trabajo y las recomendaciones estratégicas en temas de innovación a adoptar por las empresas e instituciones murcianas.

2. EL PAPEL DE LA INNOVACIÓN EN LA ECONOMÍA

- Importancia de la innovación a nivel académico e internacional

Existe un claro consenso en que la innovación es crítica para la economía de las organizaciones y de las naciones (Sood y Tellis, 2005) contribuyendo significativamente a la prosperi-

dad de la empresa moderna (Cooper, 1998). En las economías contemporáneas el crecimiento económico es un punto de referencia a la hora de evaluar su situación respecto a otros países. Así, los gobiernos reconocen la contribución de los procesos de innovación en dicho crecimiento económico. Desde este punto de vista, la economía española se encuentra en clara desventaja respecto a otros países industrializados de su entorno. En los últimos 20 años, España se ha encontrado entre los países con menor porcentaje de Producto Interior Bruto destinado a I+D, pues dedicó un poco más del 1% de nuestro PIB a actividades de I+D. Nivel claramente insuficiente si tenemos en cuenta, como señala el último informe de la Fundación COTEC, que Japón y Estados Unidos invierten casi el triple (COTEC, 2006).

La Unión Europea hace tiempo puso las bases para avanzar hacia una economía más eficiente y moderna con sustanciales esfuerzos en materia de Investigación y Desarrollo, a través de: 1) una atención especial a la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico a nivel regional; 2) la ayuda a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), mediante el fortalecimiento de los vínculos entre las PYMES, las universidades y los centros tecnológicos y de investigación; 3) la creación de redes y agrupaciones (clusters) de empresas; 4) el apoyo a la prestación de servicios tecnológicos y de empresa a grupos de PYMES; y 5) el fomento del espíritu empresarial y la financiación de acciones innovadoras en las PYMES mediante nuevos instrumentos de financiación; de modo que la economía genere más valor añadido, cree nuevos empleos y aumente su competitividad (Mesa de trabajo: I+D+I y Sociedad de la Información).

Según diversos autores son concretamente las PYMES las que cuentan con la mejor situación para explotar los beneficios de la innovación. Así, Drucker (1985) sostiene que son precisamente las PYMES las que poseen las mayores ventajas de cara al futuro, pues las grandes empresas pueden sostener su actitud innovadora sólo si son capaces de comportarse como la suma de pequeños negocios individuales (Quinn, 1985). En el caso concreto de las PYMES, podemos observar cómo se ha experimentado un creciente interés en los últimos años

por parte de diversos investigadores (Bagchi - Sen, 2001; Hausman, 2005; O'Regan y Ghobadian, 2004). Hay que tener en cuenta que las PYMES suponen más del 95 % de las empresas, crean alrededor del 50 % de la cifra de negocio mundialmente y generan entre el 60% y el 90% de puestos de trabajo (Knight, 2001).

- La importancia de la innovación a nivel nacional

La innovación resulta esencial en cualquier economía y la española no es una excepción. En la década de los ochenta surgen los Centros Tecnológicos debido a la necesidad de dinamizar los procesos de desarrollo tecnológico e innovación en la industria. Mediante la generación o adquisición de conocimientos y su desarrollo en forma de nuevas tecnologías, los Centros Tecnológicos actúan como facilitadores del uso de la investigación pero realizada de una forma aplicada a la resolución de los procesos y productos para que permitan la mejora competitiva de las empresas. Actualmente existen 61 Centros Tecnológicos donde trabajan cerca de 5.000 empleados (en su mayoría doctores y titulados superiores) y 1.400 becarios. Su facturación alcanzó los 326 millones de ? en 2004, firmándose contratos con 25.000 empresas. Según el informe del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) de principios de 2005 sobre la participación española en el VI Programa Marco, los Centros Tecnológicos ocupan el segundo puesto entre los agentes españoles que más fondos capturan (en valor absoluto) del VI Programa Marco. De esta forma, el personal empleado relacionado con las actividades de I+D es muy elevado. En la Tabla 1 se reflejan los gastos internos en actividades de I+D y el personal vinculado con actividades de I+D en el año 2003 y 2006 y su evolución por Comunidades Autónomas. Como se puede apreciar, aproximadamente la mitad de las Comunidades Autónomas crecen por encima de la media (43,7%), aunque cabe destacar que alguna de ellas, como es el caso de la Región de Murcia, han aumentado sus gastos en I+D en un 43,2% lo que la sitúa en una posición desfavorable respecto a otras Comunidades Autónomas. Respecto al personal empleado en actividades I+D resulta interesante comprobar como Murcia ha experimentado un crecimiento muy superior a la media con una cifra

En la década de los ochenta surgen los Centros Tecnológicos debido a la necesidad de dinamizar los procesos de desarrollo tecnológico e innovación en la industria.

Respecto al personal empleado en actividades I+D resulta interesante comprobar como Murcia ha experimentado un crecimiento muy superior a la media con una cifra cercana al 61,8% en el periodo 2003-2006

No obstante, tal y como podemos comprobar la distribución del gasto tiende a converger con las cifras medias de España. En concreto, el porcentaje de gasto destinado a I+D por parte de las empresa ha aumentado 7 puntos porcentuales durante el periodo 2004-2005, reflejando el ánimo de las empresas murcianas por igualarse a la media nacional.

Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas murcianas y españolas

TABLA 1. GASTOS INTERNOS Y PERSONAL EMPLEADO EN ACTIVIDADES I+D EN EL PERIODO 2003 -2006

Comunidad Autónoma	Gastos internos (miles de euros)			Personal empleado en I+D		
	2003	2006	T.V. 2003-2006	2003	2006	T.V. 2003-2006
Andalucía	903.152	1.213.816	34,40%	16.660	21.009	26,10%
Aragón	169.086	263.428	55,80%	4.520	5.886	30,22%
Asturias (Principado de)	113.279	188.113	66,06%	2.175	2.990	37,47%
Baleares	46.323	70.655	52,53%	816	1.354	65,93%
Canarias	168.449	254.510	51,09%	3.608	4.836	34,04%
Cantabria	43.745	98.100	124,25%	738	1.601	116,94%
Castilla y León	366.728	511.334	39,43%	7.580	9.219	21,62%
Castilla-La Mancha	110.905	155.704	40,39%	2.059	2.269	10,20%
Cataluña	1.875.855	2.614.383	39,37%	33.410	40.867	22,32%
Comunidad Valenciana	631.986	913.161	44,49%	13.610	15.722	15,52%
Extremadura	80.852	103.143	27,57%	1.653	1.808	9,38%
Galicia	338.446	449.522	32,82%	7.412	8.281	11,72%
Comunidad de Madrid	2.346.286	3.415.991	45,59%	37.905	48.036	26,73%
Región de Murcia	134.403	192.516	43,24%	3.110	5.033	61,83%
Navarra (C. Foral de)	177.914	316.978	78,16%	3.920	5.277	34,62%
País Vasco	667.281	959.393	43,78%	11.440	13.714	19,88%
Rioja (La)	36.685	75.127	104,79%	821	992	20,83%
TOTAL	8.211.375	11.801.073	43,72%	151.443	188.978	24,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de Anuario estadístico de la Región de Murcia, Instituto Nacional de Estadística y Memoria sobre la situación Socioeconómica y laboral (CES, 2006).

los datos revelan que el número de empresas innovadoras en la Región de Murcia no ha dejado de aumentar desde el año 2000 y hoy en día el número de empresas innovadoras de la Región de Murcia suponen casi el 30% del total de empresas.

cercana al 61,8% en el periodo 2003-2006. De hecho, se coloca en los puestos de cabeza en cuanto a esta tasa de variación al igual que otras Comunidades Autónomas como Baleares o Cantabria. Así, la debilidad en temas de I+D no proviene tanto por la capacidad del personal empleado en actividades de I+D sino por el escaso volumen de inversión realizado en la misma.

Si nos detenemos a estudiar la inversión en I+D existen claras divergencias entre Comunidades. Así, tal y como se puede apreciar en la Tabla 2 algunas comunidades como Madrid, Navarra y País Vasco, que son las que más invier-

ten con un 1,98%, un 1,92% y un 1,60% respectivamente del PIB Regional en el año 2006. En el caso de la Región de Murcia, observamos que se encuentra en una débil situación, pues su cifra de gasto en I+D respecto al PIB regional en el año 2006 se situaba en el 0,78%, cifra sólo superada por las Comunidades Autónomas de Baleares, Castilla La Mancha, Extremadura y Canarias. Así, y aunque ha experimentado un crecimiento en el periodo 2004-2006, todavía se encuentra lejos de las Comunidades Autónomas que más invierten y que deben ser los referentes de las empresas regionales y de la Administración de la Comunidad Autónoma de Murcia.

•La importancia de la innovación a nivel regional

La iniciativa "Horizonte 2010", punto de partida del Plan Estratégico de la Región de Murcia 2007-2013, tiene el objetivo de recoger las aportaciones de la sociedad murciana para definir el futuro de la Región en materia de innovación y ventaja competitiva. De acuerdo con un análisis realizado recientemente por la Consejería de Educación y Cultura de la Región de Murcia, la inversión en Investigación y Desarrollo en Murcia se encuentra en parámetros similares a la media nacional, si bien se aprecia como la inversión en I+D por parte las empresas murcianas es inferior al del resto de

empresas de la economía española (Tabla 3), que es compensado por la mayor aportación a la investigación por parte de las Universidades. No obstante, tal y como podemos comprobar la distribución del gasto tiende a converger con las cifras medias de España. En concreto, el porcentaje de gasto destinado a I+D por parte de las empresa ha aumentado 7 puntos porcentuales durante el periodo 2004-2005, reflejando el ánimo de las empresas murcianas por igualarse a la media nacional. Sin perjuicio de esta tendencia los datos demuestran cierta divergencia significativa,

TABLA 2. GASTO EN I+D SOBRE EL PIB REGIONAL POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN EL PERIODO 2004-2006

C. Autónomas	Gasto en I+D			C. Autónomas	Gasto en I+D		
	2004	2005	2006		2004	2005	2006
Andalucía	0,8	0,84	0,90	C. Valenciana	0,94	0,99	0,96
Aragón	0,73	0,79	0,88	Extremadura	0,41	0,69	0,64
Asturias	0,67	0,70	0,90	Galicia	0,86	0,89	0,90
Baleares	0,28	0,28	0,29	Madrid	1,76	1,82	1,98
Canarias	0,61	0,59	0,65	Murcia	0,7	0,75	0,78
Cantabria	0,45	0,89	0,80	Navarra	1,9	1,67	1,92
Castilla y León	0,95	0,89	0,97	País Vasco	1,54	1,48	1,60
Castilla La Mancha	0,43	0,41	0,47	Rioja	0,69	0,66	1,06
Cataluña	1,44	1,35	1,43				

Fuente: Elaboración propia a partir de Informe COTEC 2006 e Instituto Nacional de Estadística.

pues el gasto en actividades de Investigación y Desarrollo en la Región de Murcia fue, en el año 2005, de 170 millones de €, un 0,75% del PIB Regional, frente al 1,14% realizado en España. De esta cantidad, el 38% fue ejecutado por las Universidades (nueve puntos por encima de la media española), un 17% por las Administraciones Públicas (al igual que la media española), y solo un 45% (nueve puntos menos que la media del Estado) por las empresas e instituciones privadas sin ánimo de lucro. Como se puede apreciar en la Tabla 4, los datos revelan que el número de empresas innovadoras en la Región de Murcia no ha dejado de aumentar desde el año 2000 y hoy en día el número de empresas innovadoras de la Región de Murcia suponen casi el 30% del total de empresas. Asimismo, en el gasto en innovación empresarial también se aprecia una tendencia creciente que denota el mayor esfuerzo que estas empresas están realizando. Según el estudio preliminar de los indicadores de la innovación en la Región de Murcia del año 2006, las empresas de tecnología media-alta y alta ejecutaron en 2002 un 55% del gasto total en I+D empresarial de la Región de Murcia. Aunque esta cifra es inferior a la media europea (89,19% en 2002), y se encuentra lejos de los países líderes (93,7% en el caso de Suecia y 93,5% en Alemania) su evolución ha sido bastante favorable en los últimos años. Así, tal y como se puede apreciar en la Tabla 5, las empresas de estos sectores han experimentado un crecimiento cercano al 15% en el periodo 2000-2004. Sin embargo, esta situación proviene esencialmente de las empresas manufactureras de alta y media tecnología con

TABLA 3. GASTO EN I+D EN LA REGIÓN DE MURCIA EN EL PERIODO 2004 - 2006

Concepto	Región de Murcia		España		
	2004	2005	2004	2005	2006
Gasto en I+D realizado por las empresas	38	45	54	54	55
Gasto en I+D realizado por las AA.PP.	19	17	16	17	17
Gasto en I+D realizado por Universidades	43	38	30	29	28
Total	100	100	100	100	100
Gasto total en I+D (millones de €)	138	170	8.945	10.185	11.801
Gasto total como % del PIB	0,70	0,75	1,12	1,14	1,12

Fuente: Elaboración propia a partir de Informe Consejería Educación Región de Murcia (2006) y Memoria sobre la situación Socioeconómica y laboral (CES, 2006).

TABLA 4. NUMERO DE EMPRESAS INNOVADORAS EN LA REGIÓN DE MURCIA, 2000-2004

Concepto	2000	2002	2003	2004
Nº empresas innovadoras ^a	29.228	32.339	31.711	51.111
Porcentaje empresas innovadoras	19,8	20,6	19,4	20,6
Nº empresas innovadoras que realizan I+D	4.783	9247 ^b	7.535	8.945
Gasto en innovación empresarial (miles de euros)	152.137	nd	113.066	170.400

Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas, 2004 (INE, 2006) COTEC 2006 y AZERTIA 2006.

^a Empresa innovadora es aquella que desarrolló alguna actividad innovadora en el año de referencia o en los dos años anteriores.

^b I+D sistemática: 4.247; I+D ocasional: 5.000.

un crecimiento superior al 25%, pues las empresas de servicios de alta tecnología decrecieron casi un 15% durante ese mismo periodo. En concreto, dentro de este grupo de empresas de alta y media tecnología se encuentra las empresas de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) que tratan de abrirse paso en un mercado cada día más competitivo. En el próximo apartado trataremos de profundizar en la actividad innovadora de este tipo de empresas.


TABLA 5. GASTOS EN I+D DE LAS EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA EN LA REGIÓN DE MURCIA Y ESPAÑA EN EL PERIODO 2000 - 2004, (CIFRAS EN MILES DE EUROS)

Sector	Región de Murcia			España		
	Gasto en I+D			Gasto en I+D		
	2000	2004	TV	2000	2004	TV
Manufactureras alta y media tecnología	18.380	23.041	25,36	1.473.090	2.060.035	39,84
Servicios alta tecnología	6.527	5.550	-14,97	844.842	1.371.606	62,35
TOTAL	24.907	28.592	14,80	2.317.932	3.431.641	48,05

Fuente: Anuario estadístico de la Región de Murcia (INE, 2005). Indicadores de Alta Tecnología.

1 *Alta Tecnología*: Se caracteriza por una rápida renovación de conocimientos, muy superior a otras tecnologías, y por su grado de complejidad, que exige un continuo esfuerzo en investigación y una sólida base tecnológica. A efectos estadísticos, la definición de alta tecnología se realiza mediante una enumeración exhaustiva de las ramas de actividad (enfoque por sectores) y de los productos (enfoque por productos) que son considerados, en un momento determinado, de alto contenido tecnológico.

Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas murcianas y españolas

Aunque hemos constatado que la innovación es una actividad esencial para la empresa, no todas las empresas se implican de forma homogénea en el desarrollo de nuevos productos

3. ESTUDIO DE LA INNOVACIÓN EN LAS TIC REGIONALES

Con el fin de profundizar sobre la situación de las innovaciones realizadas por las empresas murcianas del sector de la electrónica y las TIC llevamos a cabo un estudio sobre un total de 97 empresas de las cuales 17 de ellas pertenecían a la Región de Murcia y 80 al resto de España. Para no distraer al lector con cuestiones metodológicas lo remitimos al trabajo de Molina (2006), donde se desarrollan exhaustivamente todas las fases de la recogida de la información de esta investigación. A continuación, pasamos a describir las diferencias fundamentales encontradas entre estos dos

sas está relacionado con su nivel de involucración en el desarrollo de nuevos productos. Es por ello que resulta vital para una empresa contar con personal responsable que conozca en profundidad el nuevo producto. Tal y como se puede apreciar en la Tabla 6, las empresas murcianas se encuentran en una situación parecida a las españolas, reflejando un alto conocimiento de los nuevos productos por parte de los responsables entrevistados. Asimismo, junto con el conocimiento sobre el nuevo producto, resulta vital una alta implicación en el desarrollo de nuevos productos tal y como señala Cooper (1998). Las habilidades técnicas o la capacidad de comercializar

TABLA 6. INVOLUCRACIÓN EN EL DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE LOS NUEVOS PRODUCTOS: MURCIA Y RESTO DE ESPAÑA

	Murcia	Resto
¿Cual es el grado de conocimiento que tiene del producto?	8.93	8.29
¿Cual es su grado de implicación en el desarrollo del producto?	7.19	6.82
¿Cual es su grado de implicación en la comercialización del producto?	8.57	7.18

Nota: las cifras reflejan la valoración media de los empresarios en una escala de 1 a 10. El valor 1 corresponde a muy bajo, mientras que el valor 10 se corresponde con muy alto

En este contexto, resulta fundamental evaluar la capacidad emprendedora de la empresa respecto a la competencia. Como se puede apreciar en la Tabla 7, la capacidad emprendedora de las empresas de la muestra es elevada, siendo ligeramente superior para el caso de las empresas murcianas

grupos de empresas en función de los criterios anteriormente mencionados: a) el grado de involucración en el desarrollo y comercialización de los nuevos productos por parte de estas empresas, b) su capacidad emprendedora, c) el orden de entrada en el mercado con esos nuevos productos y d) el número de productos lanzados por las empresas en los últimos años y el éxito obtenidos por los mismos.

Aunque hemos constatado que la innovación es una actividad esencial para la empresa, no todas las empresas se implican de forma homogénea en el desarrollo de nuevos productos. Así, tal y como apuntan Atuahene-Gima (2005), uno de los criterios primordiales a la hora de evaluar la capacidad innovadora de las empre-

el nuevo producto son asimismo aspectos relevantes que limitan la innovación, pues la ausencia de estas habilidades puede propiciar la incorrecta adaptación del producto a las necesidades del mercado (Galia y Legros, 2004). Así, observamos como las empresas murcianas demuestran un alto grado de implicación en el desarrollo y comercialización de nuevos productos. De hecho, estos valores son superiores en ambos casos al del resto de empresas españolas. Obviamente el nivel de involucración de la empresa con los nuevos productos lanzados al mercado resulta esencial para alcanzar un mejor resultado una vez que éstos han sido lanzados al mercado. No obstante, es bien sabido que dicho nuevo producto no se

TABLA 7. ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA DE LAS EMPRESAS RESPECTO A LA COMPETENCIA: MURCIA Y RESTO DE ESPAÑA

	Murcia	Resto
En relación a nuestra competencia, nuestra empresa tiene una mayor ...		
Propensión a aceptar riesgos	7.38	6.08
Tendencia a realizar actividades de planificación estratégica	6.94	6.29
Habilidad para identificar necesidades y deseos de los clientes	8.41	7.35
Perseverancia a la hora de hacer nuestra visión del negocio una realidad	8.29	7.35
Habilidad para identificar nuevas oportunidades	8.47	7.30

Nota: las cifras reflejan la valoración media de los empresarios en una escala de 1 a 10. El valor 1 corresponde a totalmente en desacuerdo, mientras que el valor 10 se corresponde con totalmente de acuerdo

encontrará solo y competirá con otros productos a la hora de satisfacer las necesidades del cliente. En este contexto, resulta fundamental evaluar la capacidad emprendedora de la empresa respecto a la competencia. Como se puede apreciar en la Tabla 7, la capacidad emprendedora de las empresas de la muestra es elevada, siendo ligeramente superior para el caso de las empresas murcianas. Este dato refleja la gran preocupación de estas empresas por mejorar su posición competitiva en el mercado. Merece la pena destacar que, entre los factores que evalúan la capacidad emprendedora, las actividades de planificación estratégica obtuvieron valores notablemente inferiores al resto. Este hecho podría venir explicado por la alta turbulencia del mercado en este sector que dificulta las acciones de planificación estratégica dada la alta incertidumbre sobre las decisiones a tomar a largo plazo por la empresa.

El orden de entrada en un mercado es otra de las decisiones relevantes íntimamente ligada a la hora de lanzar nuevos productos al mercado. El hecho de que una empresa introduzca los nuevos productos al mercado antes que la competencia supone un mayor riesgo, aunque también le ofrece la posibilidad de fijar el estándar al mercado o mejorar la percepción de los clientes. Por el contrario, el entrar al mercado cuando otros nuevos productos similares ya han sido introducidos, trae consigo un menor riesgo, pero también limita la posibilidad de la empresa de obtener beneficios pues no sólo tienen que demostrar al cliente que su producto es atractivo, sino que a su vez lo es más que el de la competencia que ya se encuentra en el mercado. Tal y como podemos observar en la Tabla 8, las empresas murcianas no se encuentran entre las más pioneras a la hora de lanzar nuevos productos al mercado. De hecho, podemos ver como el 47,1% de los productos lanzados al mercado por estas empresas se realizaron cuando ya existían nuevos productos similares al mercado. Esta situación podría venir determinada, como comentábamos anteriormente, por el mayor riesgo que supone la introducción de productos novedosos en primer lugar al mercado. No obstante, observamos como las empresas murcianas no se encuentran entre las que introducen los productos cuando la mayor parte de los competidores ya

comercializaba ese producto, ya que tan sólo un 11,8% afirmó haber lanzado sus productos en este momento, frente al 17,5% del resto.

Todos los datos apuntados anteriormente reflejan el alto grado de compromiso con los nuevos productos lanzados al mercado de las empresas murcianas. Hemos de señalar en este punto que el desarrollo de innovaciones exitosas es muy importante para las empresas, principalmente por dos grandes motivos:

- La innovación resulta esencial para la supervivencia de la empresa: En el actual contexto económico, la innovación se ha convertido en un activo fundamental para mantener la supervivencia a largo plazo de la empresa en el mercado (Astebro y Michela, 2005). El desarrollo de nuevos productos se ha convertido en una decisión vital para evitar que sea la competencia quien los introduzca primero (Tomkovick y Miller, 2000). Por este motivo, podemos afirmar que las empresas que adopten una orientación innovadora, responderán rápidamente a los cambios del entorno y asegurarán más fácilmente su permanencia en el mercado.

- La innovación contribuye al crecimiento de la empresa y al aumento de los beneficios: Las empresas innovadoras crecen más rápidamente en términos de empleo y rentabilidad, y eso favorece que para muchas empresas el éxito de las innovaciones sea su principal forma de crecimiento (Song y Thieme, 2006). Así, los nuevos productos suponen una fuente de beneficios financieros a largo plazo para la empresa, que le permiten incrementar el valor de la misma y asegurar que su cartera de productos no se vuelva obsoleta (Pauwels et al., 2004).

En la Tabla 9, encontramos el número total de nuevos productos lanzados por las empresas en los últimos 5 años y el porcentaje de éxito de los mismos. Aunque, como hemos visto las empresas murcianas afirman estar involucradas con la innovación, los resultados en términos de nuevos productos lanzados al mercado y el éxito de los mismos no son los esperados. Las empresas murcianas han lanzado al mercado una media de 6 productos nuevos en los últimos 5 años, frente a los 27 que de media han lanzado las empresas de España. Asimismo, el porcentaje de éxito de estos nuevos productos se sitúa en el 57%, mientras que para el caso de las empresas murcianas esta cifra se sitúa alrededor del 46%. Esto



Análisis de los nuevos productos a nivel regional del sector de las TIC: un estudio comparativo de las empresas murcianas y españolas



es, más del 50% de los nuevos productos lanzados al mercado por estas empresas no han tenido éxito en el mercado. Aunque estos valores se sitúan por debajo de las últimas estimaciones sobre el fracaso de nuevos productos (tal y como apuntan Stevens y Burley, 2003, aproximadamente el 70% de los nuevos productos lanzados al mercado fracasaron o no alcanzan el éxito esperado), resultan

5%. Es decir, la rentabilidad de la inversión en I+D es insuficiente por lo que resulta esencial un mayor esfuerzo para conseguir mejores resultados de la innovación llevada a cabo en las empresas.

Según hemos analizado, las PYMES son las que cuentan con unos mejores recursos para aprovechar la innovación, pero precisan de los suficientes apoyos públicos a través de ayudas y de los centros tecnológicos para sacarle el máximo provecho. España es un país donde se invierte poco en innovación y donde aún queda mucho por hacer para poder compararnos con los países líderes europeos en este ámbito. A su vez, la Región de Murcia invierte en I+D uno de los porcentajes más bajos respecto al PIB regional de todas las Comunidades Autónomas españolas. El esfuerzo que se está haciendo es notable pero

insuficiente, pues la tasa de variación de la inversión en I+D durante el periodo 2003-2006 aún no supera a la media española. Asimismo, el gasto en I+D realizado por las empresas está muy por debajo de la media a nivel nacional y sólo es compensado por un mayor porcentaje que realizan las universidades. Finalmente, el número de empresas innovadoras regionales y el gasto de I+D de las empresas de alta tecnología no logran alcanzar los ritmos que se están alcanzando a nivel nacional.

A partir del estudio de campo realizado hemos constatado como la situación de las empresas murcianas es muy favorable respecto al de sus homónimas españolas. Así, hemos observado un mayor grado de involucración en el desarrollo de nuevos productos y su capacidad emprendedora respecto al resto de empresas competidoras. También hemos visto cómo las empresas murcianas son reticentes en ser las primeras en lanzar sus nuevos productos al mercado. Además, a pesar de su mayor dedicación a la innovación, las empresas murcianas han demostrado no lanzar un elevado número de productos al mercado y al mismo tiempo el nivel de éxito de los mismos ha sido más bajo que para la media española. Obviamente, resulta difícil

TABLA 8. ORDEN DE ENTRADA EN EL MERCADO CON LOS NUEVOS PRODUCTOS: MURCIA Y RESTO DE ESPAÑA

	Murcia	Resto
Fue la pionera en la comercialización	17.6	21.3
Fue una de las pioneras en la comercialización de este producto	47.1	33.8
Fue una seguidora temprana del pionero o pioneros	17.6	26.3
Entro cuando la mayor parte de los competidores ya comercializaba ese producto	11.8	17.5
No contesta	5.9	1.3
Total	100	100

Nota: Los valores expresados en la tabla, reflejan el porcentaje respecto al total de nuevos productos introducidos al mercado por las empresas.

Con el presente trabajo hemos pretendido contribuir al estudio de la actitud innovadora en las empresas de la Región de Murcia. Desde un punto de vista empresarial, esta investigación trata de motivar a los directivos a que analicen concienzudamente sus decisiones sobre las innovaciones, debido a la importante repercusión que tienen las mismas en los resultados de las empresas.

sorprendentes teniendo en cuenta los datos que hemos comentado sobre el mayor nivel de involucración de las empresas murcianas en el desarrollo y comercialización de los nuevos productos.

4. CONCLUSIONES

Con el presente trabajo hemos pretendido contribuir al estudio de la actitud innovadora en las empresas de la Región de Murcia. Desde un punto de vista empresarial, esta investigación trata de motivar a los directivos a que analicen concienzudamente sus decisiones sobre las innovaciones, debido a la importante repercusión que tienen las mismas en los resultados de las empresas. Asimismo, este trabajo pretende estimular el apoyo gubernamental en esta materia con el fin de mejorar las tasas de éxito y el número de nuevos productos lanzados al mercado. Es preciso tener en cuenta que España aporta en la actualidad el 9% del dinero que Europa maneja en I+D+i. Sin embargo, los retornos que obtiene no superan el

TABLA 9. TASA DE INNOVACIÓN Y EXITO DE LOS NUEVOS PRODUCTOS: MURCIA Y RESTO DE ESPAÑA

	Murcia	Resto
Numero de nuevos productos lanzados por la empresa en los últimos 5 años	6	27
Porcentaje de productos exitosos de la empresa en los últimos 5 años	46.33	57

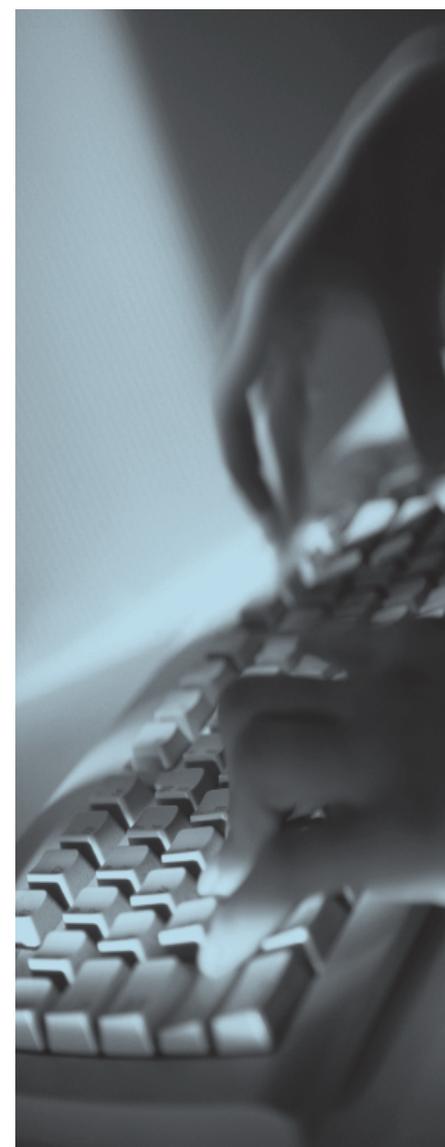
Nota: Los valores expresados en la tabla, reflejan el valor medio de los nuevos productos lanzados al mercado y el porcentaje medio de éxito de los mismos.

concluir los motivos por los cuales las empresas murcianas, a pesar de estar más comprometidas con la innovación, no alcanzan los valores de éxito del resto de las empresas de España. Quizás uno de los motivos de esta ausencia de éxito se deba a que se producen errores en la comercialización de los nuevos productos lanzados al mercado. La comercialización de los nuevos productos es una fase crítica pues de no realizarla adecuadamente todos los esfuerzos pasados realizados por la empresa habrán sido en vano. Probablemente una mayor inversión en esta fase o el establecimiento de acuerdos con otras empresas u organismos, puede ser una buena solución para aumentar las probabilidades de éxito de estos productos. Es por ello, que resulta esencial seguir profundizando en este campo con el fin de establecer recomendaciones estratégicas que permitan a las empresas mejorar sus resultados en el campo de la innovación.

BIBLIOGRAFÍA

- Astebro, T. y Michela, J.L. (2005). Predictors of the Survival of Innovations. *The Journal of Product Innovation Management* 22 (4), 322-335.
- Atuahene-Gima, K. (2005). Resolving the Capability-Rigidity Paradox in New Product Innovation. *Journal of Marketing* 69 (3), 61-83.
- Bagchi-Sen, S. (2001). Product innovation and competitive advantage in an area of industrial decline: the Niagara region of Canada. *Technovation* 21(1) 45-54.
- Calantone, R.J.; Chan, K. y Cui, A.S. (2006). Decomposing Product Innovativeness and Its Effects on New Product Success. *The Journal of Product Innovation Management* 23 (5), 408-421.
- Cooper, R.G. (1998). Benchmarking New Product Performance: Results of the Best Practices Study. *European Management Journal* 16 (1), 1-17.
- CES (2006). Memoria sobre la Situación Socioeconómica y Laboral de la Región de Murcia. Consejo Económico y Social de la Región de Murcia.
- Drucker, P.F. (1985). The Discipline of Innovation. *Harvard Business Review* 3, 67-84.
- Fernandez de Lis, P. (2006). "Crisis de fe en el I+D+I". *El País*. Domingo 12 de Febrero de 2006.
- Galia, F. y Legros, D. (2004). Complementarities between obstacles to innovation: evidence from France. *Research Policy* 33(1), 1185-1199.
- Hausman, A. (2005). Innovativeness among small business: theory and propositions for future research. *Industrial Marketing Management* 34(8), 773-782.
- Hult, G.T.M.; Hurley, R.F. y Knight, G.A. (2004). Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance. *Industrial Marketing Management* 33 (5), 429-438.
- Knight, G. A. (2001). Entrepreneurship and strategy in the international SMEs. *Journal of International Management* 7(1) 155-171.
- Molina Castillo, F.J. (2006): La calidad y el grado de novedad en el resultado de los nuevos productos: el papel de las externalidades de red y los costes de cambio. Tesis Doctoral. Universidad de Murcia.
- O'Regan, N. y Ghobadian, A. (2004). Short- and long-term performance in manufacturing SMEs: different targets, different drivers. *International Journal of Productivity and Performance Management* 53(5/6) 405-425.
- Pauwels, K.; Silva-Risso, J.; Srinivasan, S. y Hanssens, D. (2004). New Products, Sales Promotions, and Firm Value; The Case of the Automobile Industry. *Journal of Marketing* 68 (4), 142-156.
- Quinn, J.B. (1985). Managing Innovation: Controlled Chaos. *Harvard Business Review* 63 (3), 73-84.
- Stevens, G.A y Burley, J. (2003). Piloting the Rocket of Radical Innovation. *Research Technology Management* 46 (2), 16-25
- Song, M. y Thieme, R.J. (2006). A Cross-National Investigation of the R&D-Marketing Interface in the Product Innovation Process. *Industrial Marketing Management* 35 (3), 308-322.
- Sood, A. y Tellis, G. (2005). Technological Evolution and Radical Innovation. *Journal of Marketing* 69 (3), 152-168.
- Tomkovick, C. y Miller, C. (2000). Perspective-Riding the Wind: Managing New Product Development in an Age of Change. *The Journal of Product Innovation Management* 17 (6), 413-423.

A partir del estudio de campo realizado hemos constatado como la situación de las empresas murcianas es muy favorable respecto al de sus homónimas españolas. Así, hemos observado un mayor grado de involucración en el desarrollo de nuevos productos y su capacidad emprendedora respecto al resto de empresas competidoras.



REFORMA MERCANTIL Y CONTABLE

“Arrendamientos Financieros”

Grupo de Trabajo para el Análisis de la Reforma Mercantil y Contable

Universidad de Murcia¹

Se presumirá que se transfieren todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad cuando se realice un arrendamiento con opción de compra y no existan dudas razonables de que se va a ejercitar dicha opción. También se presumirá dicha transferencia cuando no existiendo opción de compra se produzcan las siguientes situaciones:

Continuando con el compromiso adquirido por el grupo de investigación sobre el estudio por áreas del del PGC, en esta ocasión abordaremos el tratamiento contable de los denominados “arrendamientos financieros”.

Se considera arrendamiento financiero aquel contrato de arrendamiento, del que se pueda deducir de sus condiciones económicas, que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo subyacente del contrato. Se presumirá que se transfieren todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad cuando se realice un arrendamiento con opción de compra y no existan dudas razonables de que se va a ejercitar dicha opción. También se presumirá dicha transferencia cuando no existiendo opción de compra se produzcan las siguientes situaciones:

a) Contratos de arrendamiento en los que el período de alquiler coincida con la vida económica² del activo o cuando siendo menor aquél, exista evidencia de que finalmente ambos periodos van a coincidir, no siendo significativo su valor residual al finalizar el periodo de utilización, y siempre que de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de dicho arrendamiento. En particular, se puede predicar esta racionalidad en aquellos casos en los que el valor actual de las cantidades a pagar a comienzo del arrendamiento supongan la práctica totalidad del valor razonable del activo arrendado.

b) Cuando las especiales características de los activos objeto de arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

c) El arrendatario puede cancelar el

contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación fueran asumidas por el arrendatario.

d) Los resultados derivados de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario.

e) El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos pagos por arrendamiento que sean sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

f) Aquellos contratos de arrendamiento en los que la propiedad del activo se transfiere al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento. Cuadro de cuentas

Los cambios de registro establecidos en el nuevo PGC han modificado parte de las cuentas utilizadas para su contabilización respecto a lo dispuesto en el PGC del 90. (Cuadro 1)

El nuevo PGC ha modificado las normas establecidas en el anterior PGC para registrar el arrendamiento financiero. Estas modificaciones han afectado a las cuentas utilizadas para contabilizar esta operación, de tal forma que el nuevo PGC no utiliza la cuenta “Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero”, sino que se registrará ese derecho según la naturaleza del activo objeto del contrato, según sea un inmovilizado material o intangible.

Respecto a la carga financiera derivada del contrato de arrendamiento, el PGC prescinde de utilizar la cuenta de “Gastos por intereses diferidos” en el momento de la firma del contrato, ya que esto no es un activo y por tanto se ha establecido que los gastos financieros de la operación se registren en el momento en el que se devenguen.

¹ El grupo de trabajo que elabora esta sección está formado por: Salvador Marín (Miembro del Grupo de Expertos en Contabilidad e Información Financiera del CGCEE), Marcos Antón Renart, Rocío Moreno Enguix, Mercedes Palacios Manzano y Javier Tortosa Manzanares.

² La vida económica es el período durante el cual el activo se espera que sea utilizable por parte de uno o más usuarios o el número de unidades de producción que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.

Cuadro 1

En el nuevo PGC surge una nueva partida las cuotas de carácter contingente que se registrarán como gastos en el ejercicio en el que se incurra en ellos.

En relación a las normas de valoración del arrendamiento financiero, éstas se han visto modificadas en los siguientes aspectos:

a) El activo y el pasivo se valoran en el nuevo PGC por el mismo importe, que será el menor entre el valor razonable del activo arrendado y el valor actual de los pagos acordados durante el plazo del arrendamiento y calculados al inicio del mismo, incluida la opción de compra cuando no existan dudas razonables sobre su ejercicio, con exclusión de las cuotas de carácter contingente, que se contabilizarán como gastos del ejercicio en el cual se produzcan y del coste de los servicios e impuestos repercutibles por el arrendador. Para el cálculo del valor actual se utilizará el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés del arrendatario para operaciones similares. Adicionalmente los gastos directos iniciales inherentes a la operación en los que incurra el arrendatario deberán considerarse como mayor valor del activo. En el PGC del 90 el activo se valoraba por su valor de mercado, mientras que el pasivo se calculaba como la suma de todas las cuotas más el importe de opción de compra, incluyendo la carga financiera de la operación.

b) En el PGC del 90 la carga financiera derivada de la operación de arrendamiento financiero, contabilizada como gastos a distribuir en varios ejercicios, se imputaba a resultados de acuerdo a un criterio financiero. En el nuevo PGC se imputaran a pérdidas y ganancias en el ejercicio en el que se devenguen el método del tipo de interés efectivo.

Caso 1

La empresa "ECONOMISTA, S.A." firma un contrato de arrendamiento financiero de un elemento de transporte el 1-1-X, siendo las características del contrato las siguientes:

- Precio de contado (valor razonable) del elemento de transporte 60.000 €
- Plazo del arrendamiento 5 años
- Opción de compra 3.914,84 €
- Cuota de arrendamiento 13.150 €
- Tipo de interés de mercado 6%
- Vida útil 10 años.

PGC (R.D. 1643/1990 de 20 de diciembre)		PGC (R.D. 1514/2007) y PGC Pymes (R.D. 1515/2007), de 16 de noviembre	
217.	Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	210.	Terrenos y bienes naturales
272.	Gastos por intereses diferidos	211.	Construcciones
52 X.	Acreedores por arrendamiento financiero a c/p	212.	Instalaciones Técnicas
17 X.	Acreedores por arrendamiento financiero a l/p	213.	Maquinaria
662.	Intereses de deudas a l/p	214.	Utilillaje
281.	Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	215.	Otras Instalaciones
681.	Amortización del inmovilizado inmaterial	216.	Mobiliario
		217.	Equipos para procesos de información
		218.	Elementos de transporte
		219.	Otro inmovilizado material
		* 200.	Investigación
		* 201.	Desarrollo
		* 202.	Concesiones administrativas
		* 203.	Propiedad industrial
		* 204.	Fondo de comercio
		* 205.	Derechos de traspaso
		* 206.	Aplicaciones informáticas
		281.	Amortización acumulada del inmovilizado material
		280.	Amortización acumulada del inmovilizado intangible
		681.	Amortización del inmovilizado material
		680.	Amortización del inmovilizado intangible
		524.	Acreedores por arrendamiento financiero a c/p
		174.	Acreedores por arrendamiento financiero a l/p
		62.	Servicios exteriores
		65.	Otros gastos de gestión
		66.	Gastos financieros
		67.	Pérdidas procedentes de activos no corrientes y gastos excepcionales

Nota: En el PGC Pymes 2007 no existe la cuenta 204 del PGC 2007.

Cuadro 2

Análisis de los principales cambios de registro y valoración en el arrendamiento financiero

PGC (R.D. 1643/1990 de 20 de diciembre)		PGC (R.D. 1514/2007 de 16 de noviembre)	
5ª Normas Particulares Sobre Inmovilizado Inmaterial	1.- Registro 2.- Valoración 3.- Gastos financieros de la operación 4.- Amortización 5.- Imputación de los gastos financieros	8ª Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar	1.- Concepto 2.- Registro 3.- Valoración 4.- Gastos de carácter contingente 5.- Intereses de la operación
6ª Gastos a Distribuir en Varios Ejercicios	1.- Valoración 2.- Imputación		

REFORMA MERCANTIL Y CONTABLE "Arrendamientos financieros"

Cuadro 3

Respecto a la carga financiera derivada del contrato de arrendamiento, el PGC prescinde de utilizar la cuenta de "Gastos por intereses diferidos" en el momento de la firma del contrato, ya que esto no es un activo y por tanto se ha establecido que los gastos financieros de la operación se registren en el momento en el que se devenguen.



Memoria Abreviada		Memoria Normal	
4 Normas de registro y valoración	Criterios de contabilización de las operaciones de arrendamiento financiero	4. Normas de registro y valoración	Criterios de contabilización de las operaciones de arrendamiento financiero
5.2 Inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias	En los arrendamientos financieros se precisará las condiciones del contrato.	8.1 Arrendamiento financiero	1º El arrendador informará de los pagos mínimos, su valor actual, de la conciliación entre inversión bruta total del arrendamiento, los ingresos financieros no devengados y su criterio de distribución, los contingentes considerados como ingresos del ejercicio y de determinadas correcciones de valor. 2º El arrendatario informará del importe reconocido como activo inicialmente, conciliación entre el importe total de los pagos futuros mínimos por arrendamiento, importe de los contingentes reconocidos como gasto del ejercicio, importe total de los pagos futuros por subarriendos, descripción de los acuerdos generales de arrendamiento y toda la información que se establezca respecto a los activos objeto del contrato.

Calculamos el valor actual de las cuotas de arrendamiento más la opción de compra utilizando el tipo de interés de mercado, y lo comparamos con el valor razonable del bien objeto del contrato de arrendamiento.

$$\text{Valor actual} = 13.150 * (1 + 0.06)^{-1} + 13.150 * (1 + 0.06)^{-2} + 13.150 * (1 + 0.06)^{-3} + 13.150 * (1 + 0.06)^{-4} +$$

$17.064,84 * (1 + 0.06)^{-5} = 58.317,98 \text{ €}$
Según el nuevo PGC valoraremos el bien arrendado por el menor importe a elegir entre el valor razonable y el valor actual de las cuotas y la opción de compra. Si fuera mayor registraríamos por 60.000 (precio al contado del bien)

El cuadro de amortización de la

deuda sería el siguiente, teniendo en cuenta que debemos valorar el elemento arrendado por el valor actual:

La contabilización del arrendamiento financiero sería la siguiente:

Cuota	Recuperación del coste	Carga financiera (6%)	Deuda Pendiente
			58.317,98
13.150	9.650,92	3.499,08	48.667,06
13.150	10.229,98	2.920,02	38.437,08
13.150	10.843,78	2.306,22	27.593,30
13.150	11.494,40	1.655,60	16.098,90
13.150	12.184,07	965,93	3.914,84

- Firma del contrato del arrendamiento financiero

-----X-----
 58.317,98 (218.) Elementos de transporte a (174) Acreedores por AF a L/P 48.667,06
 (524.) Acreedores por AF a C/P 9.650,92
 -----X-----

-Pago de la anualidad y del gasto financiero

-----X-----
 9.650,92 (524.) Acreedores por AF a C/P
 3.499,08 (662.) Intereses de deudas
 2.104 (472.) Hacienda Pública
 IVA soportado a (57.) Tesorería 15.254
 -----X-----

-Por la amortización del elemento de transporte arrendado

-----X-----
 5.831,798 (681.) Amortización del
 Inmovilizado
 Material a (281.) Amortización
 Acumulada del
 Inmovilizado Material 5.831,798
 -----X-----

-A final de ejercicio reclasificaríamos la deuda

-----X-----
 10.229,98 (174.) Acreed. Por AF a L/P a (524) Acreed. Por AF a C/P 10.229,98
 -----X-----

En los siguientes ejercicios realizaremos los mismos asientos hasta la finalización del contrato.

- Al finalizar el contrato de arrendamiento se ejercería la opción de compra

-----X-----
 3.914,84 (524.) Acreed. Por AF a C/P
 626,38 (472.) Hacienda Pública
 IVA soportado a (57.) Tesorería 4.541,22
 -----X-----

Cuando se ejerze la opción de compra no será necesario hacer ninguna reclasificación pues todos los elementos y su amortización estarán registrados en sus cuentas correspondientes desde el inicio.

Caso 2

La empresa "ECONOMISTA, S.A." necesita una nueva furgoneta para fortalecer su departamento de distribución. El día 1-1-X firma un contrato de "renting" con las condiciones siguientes:

- Precio de contado (valor razonable) del vehículo 80.000 €
- Duración del contrato 4 años
- Cuota de renting 22.560,95 €
- Tipo de interés de mercado 5%.
- Vida útil, según kilometraje acordado, 4 años.
- IVA de la operación 16%.

A pesar de no establecerse una opción de compra el resto de las condiciones del contrato



REFORMA MERCANTIL Y CONTABLE "Arrendamientos financieros"



cumplen lo establecido por la norma de valoración relativa al arrendamiento financiero y por lo tanto este contrato debe de contabilizarse como tal.

Calculamos el valor actual de las cuotas de arrendamiento utilizando el tipo de interés de mercado, y lo comparamos con el valor razonable del bien objeto del contrato de arrendamiento.

$$\text{Valor actual} = 22.560,95 * (1 + 0.05)^{-1} + 22.560,95 * (1 + 0.05)^{-2} + 22.560,95 * (1 + 0.05)^{-3} + 22.560,95 * (1 + 0.05)^{-4} = 80.000 \text{ €}$$

Según el nuevo PGC valoraremos el bien arrendado por el menor importe a elegir entre el valor razonable y el valor actual de las cuotas (incluida, si la hubiera, la opción de compra), en este caso coinciden ambos valores.

El cuadro de amortización de la deuda sería el siguiente:

Cuota	Recuperación del coste	Carga financiera (5%)	Deuda Pendiente
			80.000
22.560,95	18.560,95	4.000	61.439,05
22.560,95	19.489	3.071,96	41.950,06
22.560,95	20.463,45	2.097,6	21.486,62
22.560,95	21.486,62	1.074,35	

La contabilización del arrendamiento financiero sería la siguiente:

- Firma del contrato del arrendamiento financiero

-----X-----			
80.000	(218.) Elementos de transporte a	(174.) Acr.AF largo plazo	91.439,05
		(524.) Acr.AF corto plazo	18.560,95
-----X-----			

-Pago de la anualidad y del gasto financiero

-----X-----			
18.560,95	(524) Acreedores por AF a corto plazo		
4.000	(662.) Intereses de deudas		
3.609,752	(472.) Hacienda Pública		
	IVA soportado	a (57.) Tesorería	26.170,702
-----X-----			

-Por la amortización del elemento de transporte arrendado

-----X-----			
20.000	(681.) Amortización del Inmovilizado Material	a (281.) Amortización Acumulada del Inmovilizado Material	20.000
-----X-----			

-A final de ejercicio reclasificaríamos la deuda

-----X-----			
19.489	(174) Acreed. AF a largo plazo	a (524.) Acreed. AF a corto plaz	19.489
-----X-----			

En los siguientes ejercicios realizaremos los mismos asientos hasta la finalización del contrato.

Nota Final:

a) Si no cumpliera los requisitos el renting para ser considerado como financiero, sería operativo, y por tanto se registraría como una gasto (arrendamientos y cánones). Al igual que en el PGC del 90.

b) En el caso del lease-back, no se da de baja el activo, si no que se informa en memoria y se da entrada al efectivo con abono a las cuentas de pasivo que recogen la deuda con la empresa de leasing (acreedores por arrendamiento financiero a corto y largo plazo).

Entrevista a Pedro García-Balibrea, presidente de la Cámara de Comercio de Murcia

La Cámara de Comercio de Murcia da un paso más en los servicios ofrecidos a emprendedores.

¿Qué es la Ventanilla Única Empresarial?

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) es un servicio que pusimos en marcha las Cámaras de Comercio y las Administraciones Públicas (local, autonómica y central) a finales del año 2000, con el objetivo de simplificar los procesos burocráticos para la creación de nuevas empresas.

Se trata de un espacio único de tramitación y asesoramiento empresarial que aúna los servicios que presta la Cámara a quienes pretenden poner en marcha un proyecto, con la centralización de todos los trámites que deben realizarse con el Ayuntamiento, la Comunidad Autónoma y las distintas instancias de la Administración Central –Agencia Estatal de la Administración Tributaria y Tesorería General de la Seguridad Social–, todo ello coordinado por la Cámara en colaboración con el Ministerio de Administraciones Públicas.

Recientemente se ha incluido entre los servicios de la VUE la posibilidad de constituir e iniciar la actividad de las Sociedades de Responsabilidad Limitada de forma telemática.

Efectivamente, desde el pasado 11 de febrero se pueden tramitar este tipo de sociedades de forma telemática con las ventajas que ello supone en cuanto a rapidez y simplificación de procesos respecto a la tramitación presencial.

Para que nos hagamos una idea, si hasta ahora el tiempo medio desde la solicitud de denominación social por parte del emprendedor hasta la concesión de un CIF provisional rondaba los treinta días y requería la realización de gestiones con, al menos, tres Administraciones Públicas y un notario, la tramitación telemática reduce este tiempo medio a dos semanas y el emprendedor únicamente debe tratar con un técnico de la Ventanilla Única y el notario correspondiente.

¿Cuáles son los pasos concretos a seguir?

En primer lugar se debe solicitar la denominación social al Registro Mercantil Central de Madrid, un trámite que puede realizarse desde la VUE. Una vez que se ha reservado la denominación, se cumplimenta el documento único electrónico, un trámite que puede llevar sobre dos horas. A continuación se pide cita con un notario elegido entre aquellos que se han adherido al programa de tramitación telemática.

En dicha cita se firmará la escritura pública de constitución, siendo el notario el que se encarga de hacer el resto de tramitación con los organismos correspondientes, además de enviar la escritura al Registro Mercantil provincial. En este momento, el emprendedor ya puede solicitar un CIF provisional al notario. Una vez que la escritura ha sido inscrita, se avisa al emprendedor para que pase por notaría a recogerla.

¿Para qué tipo de emprendedores está indicada esta tramitación?

Especialmente para emprendedores que necesiten o tengan previsto comenzar la actividad de su empresa de forma inminente. En el caso de que prefieran mantenerla sin actividad hasta una fecha determinada, la forma de tramitación más adecuada es la presencial.

¿Qué otros servicios para emprendedores ofrece la VUE?

Los profesionales de la VUE ofrecen servicios de orientación y asesoramiento, cualquiera que sea el grado de maduración del proyecto, especialmente en temas de ayudas, subvenciones, formas jurídicas, tramitación, etc.

Por último ¿dónde deben dirigirse quienes estén interesados en cualquiera de los servicios ofrecidos desde la VUE?

La Ventanilla Única Empresarial se encuentra en la sede de la Cámara de Comercio de Murcia, en la plaza San Bartolomé, 4.



Ya es posible la tramitación telemática de sociedades de responsabilidad limitada desde la ventanilla única empresarial



NUESTRO COLEGIO

FIRMA CONVENIO DE COLABORACION CON LA CATEDRA DE EMPRESA FAMILIAR DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA Y LA ASOCIACION MURCIANA DE EMPRESA FAMILIAR

El pasado 20 de diciembre tuvo lugar la firma de este Convenio de Colaboración que se extiende a un amplio abanico de actividades dentro de los ámbitos de la formación, investigación y la organización de eventos de interés común, en definitiva acciones que permitan mejorar el conocimiento y gestión de un tipo de empresas tan importante para el desarrollo económico y social

de nuestra Región como es la Empresa Familiar.

Para esta firma se contó con Juan Monreal, Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Murcia, Ana Cánovas, Presidenta de la Asociación Murciana de Empresa Familiar y nuestro Decano, Salvador Marín.





ACTO DE APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 2007/2008 DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA REGIÓN DE MURCIA

El pasado 8 de noviembre tuvo lugar el Acto de Apertura del Curso Académico de la Escuela de Economía con la Conferencia

“El profesional ante la Ley de Sociedades Profesionales” a cargo de Leopoldo Pons Albentosa. Economista y Vocal del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF)

Con esta convocatoria la ESCUELA DE ECONOMIA del Colegio pone en marcha un amplio programa de formación y reciclaje profesional a desarrollar durante el curso académico 2007/2008, con especial incidencia al Nuevo Plan General de Contabilidad, ofreciendo además en esta materia Formación in Company.



economistas
Colegio Región de Murcia



Escuela de Economía

**El Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia y
la Directora de la Escuela de Economía**

Le invitan al

**Acto de Apertura del Curso Académico 2007/2008 de la Escuela de Economía del
Colegio de Economistas de la Región de Murcia, con la Conferencia.**

**“El Profesional ante la ley de Sociedades Profesionales”,
a cargo de D. Leopoldo Pons Albentosa, Economista. Vocal del Registro de
Economistas Asesores Fiscales**

Al finalizar se servirá un vino español
S.R.C. 968.900.400



Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia

8 de noviembre de 2007 - 19.00 horas
Salón de Actos de Croem

NUESTRO COLEGIO

RECONOCIMIENTO PROFESIONAL DE "ECONOMISTA" A LOS NUEVOS COLEGIADOS

En virtud del artículo 1 del Estatuto Profesional ...
"solo podrán utilizar la denominación profesional de Economistas los titulados que se hallen incorporados a los Colegios de Economistas correspondientes..."

En el Acto Complementario de la Junta General Ordinaria correspondiente al 4º trimestre del año, celebrada el pasado 19 de diciembre, se hizo entrega a los nuevos colegiados del CERTIFICADO DE ECONOMISTA, además de la insignia colegial.



EL COLEGIO PRESENTE EN EL V SALON UMUEMPLEO DEL CAMPUS DE LA MERCED

Una edición mas el Colegio ha estado presente en el UMU Empleo de la Universidad de Murcia (Campus de la Merced) para acercar nuestros servicios a los nuevos profesionales que surgen de las titulaciones: Licenciado en

ADE, Economía, ITM, Actuariales y Precolegiados-Emplearios, que representan el futuro de la Región. Tuvo lugar los días 30 y 31 de octubre pasado.



Emprende tu idea!

¿Eres Filósofo o Licenciado en Filosofía y quieres emprender, investigar y trabajar de Marketing, Economía, u Diplomado en Empresariales?

¿Quieres que sea la próxima gran idea? ¿Quieres que podamos ayudarte a poner en práctica tus conocimientos, o a mudarte a otro país?

¿Estás informado sobre las posibilidades en este problema vinculadas en la creación y desarrollo de tu empresa u desarrollo profesional?

Si deseas información sobre cómo abordar tu futuro profesional solicítanos gratuitamente el CD titulado **Desarrollando Emprendedor y Profesionalmente**.

6 **Desarrollando Emprendedor y Profesionalmente**

¿Quieres saber más sobre el programa? Contacta con nosotros en el teléfono 902 10 10 10 o en el correo electrónico info@desarrollandopromer.com

¿innovamos?

DESARROLLO TECNOLÓGICO
INVERSIONES EN ACTIVOS
EMPREENDEDORES
INNOVACIÓN
EQUIPAMIENTOS Y LOGÍSTICA
INTERNACIONALIZACIÓN



Programas
de Ayudas
INFO
2008

El Programa de Ayudas 2008 que el Instituto de Fomento pone a disposición de nuestras empresas, representa el compromiso de todos con la innovación, y con los

factores clave para el desarrollo empresarial. Para aprovechar al máximo nuestro potencial. Para crear riqueza y empleo en la Región de Murcia.

La economía regional se resiente por la caída del consumo de las familias

El Colegio de Economistas advierte de que el sector de la construcción es el que tiene peor futuro

Saura afirma que medio millón de murcianos se beneficiarán de la devolución de 400 euros del IRPF

MURCIA. El Barómetro del Colegio de Economistas revela que la caída del consumo familiar ha resentido el ritmo de desarrollo de la Región en el último año. Los expertos del sector consideran que la situación no es, sin embargo, crítica, pero augu-

ran un futuro poco alagüeño para el sector de la construcción, que hasta ahora ha sido el auténtico motor de crecimiento en la Comunidad. Otros sectores como el turismo, el ocio y los servicios tienen unas perspectivas más positivas. PÁGINAS 10 A 12

10

REGIÓN

eltiempo 2008 JUEVES 31 ENERO

EL BARÓMETRO del Colegio de Economistas señala que el sector con peor expectativa de crecimiento es la construcción y el urbanismo, mientras que el turismo, ocio y hostelería es el más próspero

La economía regional se resiente por el descenso de la demanda familiar

S.R.M.R.P.

MURCIA. La situación financiera que está sufriendo las familias murcianas va a resentir a la economía regional pues la demanda de consumo de éstas disminuirá en los próximos seis meses un 68%, según el tercer barómetro del Colegio de Economistas que fue presentado ayer por su decano, Salvador Marín.

Además, los economistas de la Región de Murcia consideran que el sector con peor expectativa de crecimiento en los próximos meses es el de la construcción y el urbanismo, mientras que el turismo, el ocio y la hostelería se perfila como el más próspero.

Así, este barómetro indica que la construcción y el urbanismo obtiene la puntuación más baja de todos los sectores analizados, una tendencia que ya se observaba en los dos anteriores estudios, en los que ya ocupó la segunda posición, (diciembre de 2006), y posteriormente descendió hasta el quinto puesto (junio de 2007).

Este estudio señala también que los sectores con más posibilidades de crecimiento, además del anteriormente mencionado, es el de servicios sanitarios, salud y atención social, seguido del de nuevas tecnologías de la información y el conocimiento. Por contra, otro de los que menos expectativas cuenta es el de la agricultura, seguido del de otras industrias.

En cuanto a las principales fortalezas de la economía regional, estos profesionales, una muestra de unos 250 colegiados, señaló como la principal el desarrollo agroalimentario, el turismo rural y las energías renovables, seguido de la existencia de un adecuado clima económico, social



Salvador Marín (26) presentó ayer el tercer barómetro del Colegio de Economistas de la Región de Murcia. GADOLIA

y político, así como una dinámica geográfica favorable.

"Destaca el descenso de la fortaleza de crecimiento económico y empleo, que ha disminuido en 20 puntos porcentuales con respecto a los barómetros anteriores", apuntó Marín.

Por el contrario, y respecto a debilidades, los profesionales marcaron la insuficiencia de recursos hídricos, el déficit de infraestructuras y comunicaciones y el escaso

gasto en investigación, desarrollo e innovación por parte de las empresas, con un 66,54 y 53% respectivamente.

Asimismo, el paro es el variable que menos preocupó a los economistas ya que sólo fue señalado por un 1,3% "y respecto a pasadas ediciones se con-

El paro es la variable que menos preocupa a los economistas

solida el perfil general y destaca. Si se realiza un análisis por grupos profesionales, los empresarios consideraron que la principal debilidad de la economía murciana es la escasez de agua (señalada por el 70% de los encuestados), mientras que para los funcionarios el pro-

El 70% destaca que la escasez de agua es la principal debilidad

blema destacado es la insuficiencia de gasto en I+D+i por parte de las empresas (78%). Además, para los asalariados del sector privado los principales problemas son la insuficiencia de recursos hídricos e infraestructuras (ambas con un 57,9%).

El 26% de los encuestados dice que su situación económica es peor

Los ciudadanos dicen que su poder adquisitivo es el mismo

Por otra parte, los encuestados respondieron a la pregunta de si creían que su situación económica personal era mejor, igual o peor que un año antes, a lo que el 52% consideró que se encuentra igual, un 26% declaró que se encuentra en mejor situación, y un 22%

que peor. "En diciembre de 2006 los que decían que estaba mejor era un 56%, mientras que los que estaban peor eran un 6%", apuntó Marín, al tiempo que señaló que "no son cifras alarmantes porque un 78% dice que está igual o peor pero hay un ligero descenso".

Estiman que la compra de viviendas se reducirá

Respecto a que la situación económico-financiera de las familias empeorará, el 61% de los encuestados cree que esta situación también se producirá en las empresas. Además, señalaron que la compra de viviendas también caerá (87%), según el estudio. Por último, y

en relación con el repunte de la inflación, el barómetro apuntó al encarecimiento del petróleo y de materias primas como los principales factores con unas puntuaciones medias de 3,89 y 3,84 sobre cinco. "Hay perspectivas de descenso pero no de crisis", matizó Marín.

■ DIFERENCIA CON 2006

El 61% valora la situación económica a la baja

Sobre la situación económica regional respecto al año anterior es valorada mayoritariamente a la baja, ya que un 61% considera que está peor, un 31% igual y un 6,4% mejor. Asimismo, la situación económica de la Región es mejor valorada que la nacional, tanto en la situación actual como en la prevista para los próximos meses. Por colectivos profesionales, los funcionarios consideran que se encuentran en una situación económica mejor, mientras que los asalariados del sector privado consideran que su posición es peor.

■ DEBILIDADES

Los casos de corrupción afectan al desarrollo

Una de las debilidades que señalaron ayer los economistas y que se destaca en el barómetro es que una de las debilidades de la economía regional son las informaciones sobre corrupción y casos de fraude, que del 11,9% en el barómetro anterior ha subido al 29% en la presente edición, situándose en el sexto lugar de un total de 18. Asimismo también se destacó la inserción social de los inmigrantes no regularizados o el paro, además de el precio del combustible, el paro o el inadecuado tamaño y/o estructura de la empresa.

Los economistas alertan de que el ladrillo es el sector con menor expectativa de crecimiento

El tercer barómetro del Colegio Oficial coloca la construcción y el urbanismo a la cola, mientras augura buenos tiempos para el turismo y los servicios sanitarios y de salud

J. P. P. MURCIA

El ladrillo pasa por horas bajas. Así lo creen los 250 profesionales encuestados en el último barómetro del Colegio de Economistas de la Región, que fue presentado ayer. La construcción es considerada por los entrevistados como el sector con menor expectativa de crecimiento, seguido por la agricultura. Por contra, el turismo, la hostelería y los servicios sanitarios y de salud son los que mejores perspectivas presentan.

Los datos llaman la atención si se comparan con el barómetro del año pasado, en el que la construcción figuraba como el segundo sector con mayor expectativa de crecimiento. En cuanto a las debilidades de la economía regional, los economistas vuelven a situar al déficit hídrico y de infraestructuras en los dos primeros lugares, seguido por el escaso gasto en I+D+i, la falta de productividad, la temporalidad y la poca cualificación de la mano de obra. Aparece, junto a estas preocupaciones, una nueva: el 29% de los encuestados considera una debilidad «las informaciones sobre corrupción y trato de favor», un porcentaje que

se situaba en el 11,9% en el barómetro del mes de junio.

Por contra, los encuestados creen que la principal fortaleza de la economía murciana reside en las condiciones naturales de la Región, favorables al desarrollo de la agricultura, el turismo y las energías renovables. El decano del Colegio Oficial de Economistas, Salvador Marín, destaca que «cabe veinte puntos el porcentaje de quienes ven una fortaleza en el crecimiento y la creación de empleos». Sin embargo, y pese a que la respuesta anterior presupone que los economistas auguran un parón en la consolidación de nuevos puestos de trabajo, el paro sólo preocupa al 1,3% de los encuestados.

Peores perspectivas

La percepción de que el ritmo de crecimiento ha pisado el freno aparece de forma clara en el barómetro. Así, el 61% cree que la situación económica de la Región es peor que hace un año, y sólo un 6,4% responde que es mejor, mientras para un 31,2% las cosas siguen igual. El pesimismo es menor cuando se pregunta por la situación económica personal. El 25,5% dice que ha mejorado con



ANÁLISIS. Francisco Javier Pardo, Salvador Marín, José Ignacio Gras y Ramón Madrid Nicolás. / GUILLERMO CARRIÓN / AGM

El 61% cree que la situación económica de la Región es peor que hace un año

respecto al año pasado, un 52,2% asegura que las cosas siguen igual, y sólo un 22,3% ha visto empeorada su situación. Hay eso sí, un aumento de contestaciones

negativas con respecto al barómetro de diciembre de 2006, cuando únicamente el 5,6% respondió que las cosas le iban peor, y un 52,8% aseguró que había mejorado su economía familiar. El pesimismo es mayor entre los trabajadores del sector privado que entre los funcionarios.

En términos generales, los economistas encuestados consideran que la economía regional está en mejor situación que la española.

Menos optimismo y caída del consumo

J. P. P. MURCIA

Siete de cada diez economistas están convencidos de que la situación financiera de las familias empeorará en los próximos seis meses. Mientras, un 61,8% piensa que lo ocurrirá lo mismo a las empresas. Una consecuencia de ello será la caída del consumo. El 68,2% está convencido de que se comprará menos, y el 87,3% prevé un descenso en la compra de viviendas.

Sobre la subida de la inflación, el barómetro apunta como causas principales al encarecimiento del petróleo y de las materias primas. El decano del Colegio de Economistas, Salvador Marín, pidió ayer la creación de un Observatorio de Precios para controlar el incremento del IPC. Marín aseguró que «hay perspectivas de descenso, pero no de crisis», y advirtió de que «hay que dar confianza y no generar miedo, porque eso puede ser malo para la economía». También criticó las promesas de rebajas de impuestos. «Hay que ofrecer una política fiscal clara, no una dialéctica para ver quién da más».

COMISIONES
DE SERVICIO
INDEFINIDAMENTE



clientes
particulares
+
autónomos
comercios
inmigrantes
accionistas
universitarios

Queremos
ser tu banco

Santander
El Banco del que todo depende

150
AÑOS

Comercial, el puesto más buscado para 2008

Redacción

Como si fuera un anuncio, se busca un comercial para mejorar las ventas de una firma internacional. Según un estudio realizado por la consultora de selección Sales Hunters entre 150 directores de recursos humanos y 120 directores comerciales de compañías nacionales y multinacionales con más de 500 trabajadores, el 55% de los puestos de trabajo a cubrir durante el recién estrenado año 2008 serán para posiciones comerciales, seguidas por un 15% de posiciones para el área financiera, un 11% producción, 10% informática y un 9% operaciones.

Ante la inminente crisis que se avecina y lo convulso de las previsiones económicas para el 2008, las empresas tienen claro que la mejor manera para luchar contra ello es potenciar su departamento de ventas.

El 94% de los directores comerciales y de recursos humanos consultados confirman que en sus previsiones de reclutamiento para el presente año tienen previsto la contratación de perfiles comerciales. Tan sólo un 6% no contempla esta posibilidad siendo, en la mayoría de los casos, motivos presupuestarios los que los motivan.

Por sectores, el 60% de todas las nuevas incorporaciones al área comercial se reparten entre Servicios, Banca, Nuevas Tecnologías y Automoción.

APOYO CASI UNÁNIME DE LA ASAMBLEA DE DECANOS DE LOS ECONOMISTAS Pich alcanza la presidencia con el ojo puesto en las titulaciones

A.A.R.
a.almosneg@riooas.com

Se cumplieron las expectativas y Valentí Pich se ha convertido en el nuevo presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España (CGCEE). Consolida de esta forma una trayectoria profesional ligada a este organismo desde hace una década.

Su candidatura fue la única que se presentó finalmente en la Asamblea de Decanos y obtuvo el apoyo de 32 de los 33 presidentes de colegios de economistas. Hubo un voto en blanco.

Pich señaló las nuevas titulaciones de grado y postgrado del Espacio Europeo de Educación Superior como la prioridad de los economistas. "Como profesión regulada nos corresponde colaborar activamente con los encargados de definir los planes de estudio", manifestó.

De esta forma se garantizará la incorporación de los futuros graduados universitarios dentro de la estructura colegial, a juicio del nuevo presidente del Consejo General de Economistas.

Trayectoria profesional

Pich Rosell, nacido en Barcelona en 1953, es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de la Ciudad Condal. Es socio director de un despacho profesional de mediana dimensión, especializada en asesoría legal, tributaria y auditoria, y socio fundador de una firma de auditoría que agrupa a cinco despachos. También es profesor en masters y cursos de especialización en varias



González-Moya deja la presidencia del Consejo a Valentí Pich.

Ha participado en la reforma del Plan General Contable y la Ley Concursal, entre otras normas.

universidades sobre temas fiscales y de organización empresarial.

Su formación en este área le ha permitido escribir varios libros relacionados con temas fiscales y contables. Además, es miembro del Consejo de Redacción de la Revista Económica de Cataluña, así como de otras publicaciones y revistas.

Ha sido secretario del Consejo General durante casi seis años y presidente del REAF.

a ocupar este cargo dentro de la comisión, en la que estuvo como vocal 6º desde diciembre de 2001 hasta febrero de 2005.

A finales del año 2000 accedió a la presidencia del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF), órgano especializado del Consejo General, cargo que dejó en 2006.

El Consejo General de Colegios de Economistas de España agrupa en la actualidad a más de 45.000 colegiados de los 33 colegios de toda España. Como organismo profesional ha participado en la elaboración del Plan General de Contabilidad y el PGC específico para pymes, en la reforma fiscal, la Ley Concursal, la de Impulso a los Sistemas de Información o la adaptación de las titulaciones universitarias a las directrices del Espacio Europeo de Educación Superior, conocido como el Acuerdo de Bolonia.

También está presente en organismos internacionales, como la Asociación Internacional de Economía, el Comité de Integración Latino Europa América, la Asociación de Enseñantes Europeos de Economía, la Federación Europea de Auditores y Expertos Contables o la Confederación Fiscal Europea.

Experiencia colegial

Fue decano del Colegio de Economistas de Cataluña desde marzo de 1995 hasta marzo de 2001. En 1997 se incorporó como secretario del CGCEE y miembro de su comisión permanente hasta diciembre de 2001.

En febrero de 2005 volvió

breves

Rioasociados Abogados potencia su área mercantil

La firma multidisciplinar Rioasociados Abogados ha potenciado durante 2007 su Departamento de Derecho Mercantil. En el pasado ejercicio, la firma ha registrado un crecimiento del 300 por cien respecto en el número de Sociedades Mercantiles constituidas. El Grupo Rio se fundó en Barcelona en el año 2001.

El Rey recibe al comité del II Congreso para Racionalizar Horarios

El Rey recibió ayer en el palacio de la Zarzuela al Comité Ejecutivo del II Congreso Nacional para Racionalizar los Horarios Españoles. Su presidente, Ignacio Buqueras y Bach, pidió a Don Juan Carlos que en su mensaje navideño de este año, incorpore alguna mención sobre la importancia del buen uso del tiempo.

Aequo Advocats traslada su sede a una oficina más innovadora

La firma de abogados Aequo Advocats ha trasladado su sede a Barcelona al número 1 de la calle Gran de Gracia iniciando así una nueva etapa profesional de expansión y crecimiento. El nuevo despacho de 700 metros cuadrados destaca por una innovadora y vanguardista apuesta de interiorismo y diseño.

Nuevo producto de la consultora tecnológica SAS

La consultora tecnológica SAS, especializada en Business Intelligence, acaba de sacar al mercado un nuevo producto denominado Real-Time Decision Manager, que utiliza decisiones lógicas basadas en potentes capacidades analíticas para incrementar la efectividad de cada interacción con el cliente.

NOMBRAMIENTOS

profesionales@negocio.com

Pablo Soler

Director corporativo de Hospes. El Grupo Fuentos ha incorporado a su equipo directivo a Pablo Soler, que ejerce el cargo de director corporativo del grupo, al que pertenece la exclusiva marca Hospes Hotels & Moments. Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE



y Master en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros. Pablo Soler, de 45 años, ha desarrollado su carrera profesional en empresas de prestigio como Arthur Andersen, MAT Investment Holding, Industrias Químicas del Vallés, Bayer o Parrico.

Albert Tarradellas

Director de Cooperación Internacional de Educación Sin Fronteras



Esta ONG de referencia en la defensa y promoción del derecho a una educación de calidad ha nombrado a Tarradellas que es licenciado en Arquitectura por la Universidad Politécnica de Barcelona (1982). Desde el año 1989, ha desarrollado su trayectoria profesional en la Fundación Intermón Oxfam, ocupando diversos cargos como coordinador de Proyectos para Perú, Ecuador y Colombia, entre otros.

Ignacio Castro

Director General de N&C Advertising



Licenciado en Ciencias de la Información por la Complutense de Madrid, cuenta con más de quince años de experiencia en el sector. Castro inició su carrera profesional en 1992 como Responsable Comercial de GDM (Prisa). Posteriormente se incorporó a Antena 3 TV, dentro de la cual fue director de Ventas, director de Nuevos Negocios y director comercial. En 2003 se incorporó a Veta Media como director general, y en el año 2005 se incorporó a Promofactor.

Marlo Pérez

Director de Desarrollo de Negocios de Soluciones SAP de Open Text



Desde su nuevo puesto, Pérez Wittman se encargará de dirigir la estrategia y el negocio de las soluciones de Open Text para SAP en el mercado sur de Europa. Mario Pérez cuenta con una amplia experiencia en la industria del software. Inició su carrera profesional en 1995 en IXOS Software AG en Munich y diez años después fue nombrado responsable de marketing y ventas en España de DCL Consultores. Un año después comenzó a trabajar para Update Software AG en Viena como director general.

> Coyuntura Internacional / Informe del Fondo Monetario

El viento de la crisis arrecia y acerca peligrosamente a EEUU a la recesión

El FMI recorta el crecimiento de todas las economías en 2008 y apoya la actuación de la Fed y del BCE

Washington. El viento de la crisis económica arrecia y será especialmente racheado en EEUU, país que "se aproxima peligrosamente a la recesión", confirmó ayer el FMI al revisar sus pronósticos sobre una economía mundial que crecerá este año tres décimas menos de lo previsto (el 4.1%) y ocho menos que en 2007 (4.9%).

"La tensión y la incertidumbre financieras han llevado a una desaceleración mundial" de la que no escaparán la zona euro y Japón y, probablemente, tampoco los países emergentes, según el FMI, para el que "los últimos datos parecen indicar que el crecimiento mundial se desaceleró marcadamente en el último trimestre de 2007 por las perturbaciones notables que afectaron al sector financiero". La entidad otorga pleno apoyo al *double package* de estímulo decidido en EEUU (plan de alivio fiscal por 150.000 millones de dólares y rebaja de tipos de interés, cuyo impacto el FMI evalúa entre 0.2 y 0.3 puntos de PIB).

Tras llamar a los bancos a una redoblada vigilancia frente a la crisis financiera, el FMI juzga "apropiada" la

El Fondo ve riesgo de que la crisis contamine a los países emergentes y alerta del difícil papel de los bancos centrales

Las nuevas previsiones económicas del FMI
Incremento del PIB, en %
Entre paréntesis, variación respecto a la anterior previsión.

	2007	2008
Mundo	4,9 (+0,2)	4,1 (-0,3)
Países industrializados	2,6 (+0,1)	1,8 (-0,4)
Estados Unidos	2,2 (+0,3)	1,5 (-0,4)
Zona euro	2,6 (+0,1)	1,6 (-0,5)
Japón	1,9 (-0,1)	1,5 (-0,2)
Economías emergentes	7,8 (+0,2)	6,9 (-0,2)
África	6,0 (-)	7,0 (-0,2)
Asia	9,6 (-)	8,6 (-0,1)
China	11,4 (-0,1)	10,0 (-)
Latinoamérica	5,4 (+0,5)	4,3 (-)
Oriente Medio	6,0 (+0,1)	5,9 (-0,1)
Europa del Este	5,5 (-0,3)	4,6 (-0,6)

decisión del BCE demantener los tipos y juzga también adecuada la de la Fed de recortarlos en 0,75 puntos.

• **EEUU.** La primera economía mundial apenas crecerá el 1,5% en 2008, ocho décimas menos que en 2007 y cuatro décimas menos de lo asegurado en otoño, según el FMI que cree que, en el cuarto trimestre, el crecimiento "se desaceleró considerablemente" y que los indicadores muestran "una pérdida de dinamismo industria, vivienda, empleo y consumo".

Son malas noticias para EEUU y llegan un día antes de que Washington dé a conocer la marcha de la econo-

mía en el cuarto trimestre de 2007 y de que, poco después, la Fed anuncie, según los expertos otro recorte de los intereses, de al menos 0,50 puntos, para ayudar a suavizar la recesión en el país. La medida situará los tipos por debajo de la inflación por primera vez desde 1974.

La economía de EEUU vivió ayer señales contrapuestas. Por un lado, la confianza de los consumidores al caer en enero, por el mal estado de la economía y el aumento laboral. El indicador del instituto *Conference Board* bajó de 90,6 a 87,9 puntos. A esta mala nueva se sumó otra en el mercado inmobiliario: el precio de la vivienda sigue

su caída libre en noviembre, mes en el que retrocedió el 7,7% anual. Además, se supo que la venta de los créditos al por mayor bajó 4,12%.

Como dato positivo ayer, los pedidos de bienes no perecederos en EEUU registraron una inesperada subida del 5,2% en diciembre, impulsados por los encargos a la firma aeronáutica Boeing. Se trató de la mayor subida desde julio de 2007. En todo 2007, sin embargo, los pedidos registraron el paso desde el 6,8% de inicio al 0,07%.

Con todo, el economista jefe del FMI, Gordon Brown, dijo que el futuro que pesa sobre los EEUU se está "expandiendo", que la actuación de la Fed "funciona" y que el estímulo fiscal será de gran ayuda en el segundo semestre.

• **Europa.** En la eurozona, el crecimiento "ha perdido impulso" y se han deteriorado los indicadores de confianza, dice el Fondo, que amputa en cinco décimas su previsión de crecimiento de la eurozona en 2008, del 2,1% al 1,6%, en línea con lo que se dispone a hacer una Comisión que, como el Eurogrupo y el Ecofin descartan de plano que los quince vayan a atravesar una recesión. El FMI mejora la estimación de 2007 del 2,7% al 2,6%.

Poco antes, la segunda economía, Francia, anunció que la confianza de los consumidores cayó en enero a

Wall Street espera que Bernanke bajo hoy el dinero en otro medio punto, lo que lo situaría por debajo del IPC

un mínimo récord, al pasar de 30 a 34 puntos.

• **Japón.** El crecimiento se ha reducido por el deterioro de la confianza, según el FMI, que recorta su previsión de 2008 del 1,7% al 1,5%. Tokio anunció buenos datos en consumo y en empleo. Por un lado, las ventas al detalle prosiguieron su mejora en diciembre, con un avance del 0,2%, y el consumo familiar tuvo una expansión del 2,3%. Por otro, el paro bajó al 3,8% en el último mes, lo que significa que Japón cerró 2007 con el menor índice en 10 años.

• **Emergentes.** El informe alerta del riesgo de que la crisis financiera contamine a los emergentes y destaca que los grandes economías en desarrollo verán moderarse su crecimiento al 6,9%. En 2008, nueve décimas menos que en 2007. China se desacelerará 1,5 puntos, al 10%. Más información en págs. 9 y 10.

SEGUIMIENTO

Seguimiento puntual de la marcha de la economía mundial y de las nuevas previsiones del FMI.

HARUHIKO KURODA | PRESIDENTE DEL BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO

JOANA SOCÍAS
Madrid. De ministro de Finanzas nipón y asesor del ex presidente del Gobierno Koizumi, Haruhiko Kuroda dio el salto al Banco Asiático de Desarrollo, desde donde goza de una visión privilegiada de las pujantes economías asiáticas.

¿Cree que un ritmo de crecimiento de dos dígitos en China e India es sostenible por mucho tiempo?

Ambas economías seguirán creciendo a este ritmo en los próximos cinco o 10 años. En 2007, Pekín creció más del 11%, un dato demasiado alto, que provocó recalentamiento de la economía. Veo apropiada y necesaria una ligera desaceleración, aunque es posible crecer al 10%. Ambos crecerán de forma robusta en el futuro y también en 2008, pese a la desaceleración en EEUU, al elevado precio del crudo y a otros riesgos globales.

Parece que la riqueza que producen no llega a todos... Es un importante desafío, no sólo para las economías

"Los países en desarrollo tienen derecho a crecer, aunque con ello eleven el precio del crudo"

china e India, sino para todas. La disparidad de los ingresos se ha convertido en preocupante. El crecimiento debe ser inclusivo.

¿Trabajan los países asiáticos para cumplir los Objetivos del Milenio, en 2015? Por ejemplo, Vietnam tiene un programa de desarrollo cuya prioridad son los ODM, aunque, en general no será fácil cumplirlos, salvo para Tailandia. Asia conseguirá reducir considerablemente la pobreza, pero no la mortalidad infantil o el SIDA.

Parece que China e India tienen la culpa de que los precios del petróleo estén



por las nubes... Hay muchos factores que explican su encarecimiento. El crecimiento econó-

mico global ha sido muy fuerte en los últimos años, lo que ha elevado la demanda, y en consecuencia, el precio.

Además, hay riesgos geopolíticos y especulación. Y, por supuesto, el crecimiento en los países emergentes, incluidos China, India, pero también países latinoamericanos y africanos, también ha contribuido. Pero, los países en desarrollo tienen derecho a desarrollarse, a reducir la pobreza, aunque aumenten la demanda.

¿Es la economía nipona un modelo regional?

La economía japonesa sigue siendo, de lejos, la mayor de Asia, hasta mirar el PIB. Es mayor que China, que India, que Corea del Sur, y mayor que las 10 principales economías asiáticas juntas. Es la mayor del mundo,

por detrás de EEUU. Actualmente, se está desacelerando, aunque creo que a mediados de 2008 se recuperará, y crecerá hasta el 2%.

¿Serán los países asiáticos los próximos años de la economía mundial?

Si nos imaginamos la economía mundial muy a largo plazo, digamos a 20 o 50 años, la economía china puede haber adelantado a la estadounidense, pero queda mucho. Hoy por hoy, nadie lo sabe. Si la tendencia actual continúa, Asia albergará en las próximas décadas las mayores economías del mundo.

¿Cuál es el estado de la economía mundial?

No creo que la economía de EEUU entre en recesión. Es evidente que la desaceleración existe también en Japón y en Europa, aunque afectará en menor medida a las economías asiáticas. Una ligera desaceleración de China e India es inevitable, dado su recalentamiento. Un crecimiento del 8% seguiría siendo muy bueno.

Los notarios lideran los certificados de seguros

A. G.

El mayor número de certificados de seguros de vida se ha formalizado a través de peticiones de oficinas notariales, en concreto 60.543 de los 122.388 certificados emitidos por el Registro de Contratos de Seguro de Cobertura de Fallecimiento.

Este Registro del Ministerio de Justicia cumplió ayer los seis meses de vida. En este tiempo ha recibido, presencialmente o por correo, 125.354 solicitudes de certificados de ciudadanos que quieren conocer si familiares o allegados tenían contratados seguros de vida.

De los certificados emitidos, cerca del 15% (20.434) se han contestado de forma positiva por el Registro, llevando aparejada la existencia de uno o más contratos de seguro de vida. La sede en Madrid del Registro en la Dirección General de Registros y Notariado (DGRN) ha emitido 25.548 certificados, siguiendo en número Valencia (4.717) y Barcelona (4.454).

Aunque en el Registro sólo falta por volcar los datos de seguros procedentes de tarjetas de crédito, el Registro tiene contabilizados los datos de 194 aseguradoras, que han volcado 56.414.929 pólizas de seguros de vida. Estas pertenecen a más de 23 millones de personas, vivas o fallecidas, con seguro de vida.

LA EMISIÓN DE OBLIGACIONES DE LA ELÉCTRICA PORTUGUESA ALCANZA LOS 1.015 MILLONES

La oficina de Madrid de Allen & Overy asesora la privatización de EDP

Andrés Garvi
aggarvi@overy.com

Los bufetes de abogados aprovechan antes de que finalice el año para cerrar sus grandes operaciones de asesoramiento financiero y de salidas a bolsa.

Si recientemente Cuatrecasas ha asesorado a Tubos Reunidos en su OPA sobre acciones propias y el despacho Ramón & Cajal la salida al parque de Vértice 360, ahora la oficina en Madrid de la firma internacional Allen & Overy ha dirigido el asesoramiento legal en la séptima fase de privatización de Energías de Portugal (EDP).

La Sociedad Estatal Portuguesa Parpública ha contratado los servicios legales de Allen & Overy para privatizar el 4,144% de EDP y llevar la parte internacional de la operación. La fórmula escogida para esta operación ha sido a través de la emisión de obligaciones de Parpública por valor de 1.015 millones de euros.

Canje de acciones

El holding Parpública es el mayor accionista de EDP con un 20,49% del capital social de la eléctrica portuguesa, seguido de Iberdrola como principal accionista privado, que tiene el 9,5%, y Caja de Ahorros de Asturias con el 5,33%, mientras que el banco estatal portugués Caixa Peral de Depósitos posee el 4,9%.

Las obligaciones, cuyo



Charles Poole-Warren, socio de Allen & Overy Madrid.

asesoramiento ha dirigido Allen & Overy, son susceptibles de canje en acciones de EDP con un cupón del 3,25% anual y vencimiento en 2014. La emisión ha sido colocada entre inversores institucionales portugueses e internacionales por Caixa Banco de Investimento y la entidad financiera Morgan Stanley.

La operación de asesoramiento jurídico ha estado li-

derada por Charles Poole-Warren, socio de Allen & Overy Madrid, quien ha trabajado junto con el bufete portugués Morais Leitao, Galvao Teles y Soares da Silva & Asociados, miembro en Portugal de la red de abogados Lex Mundi.

Poole-Warren es desde 2006 el socio del departamento de mercados de capital y derecho financiero de Allen

Se estima que las acciones podrán subir un 45% al vencimiento de las obligaciones.

& Overy Madrid, trabajando previamente en su oficina. Cuenta con una amplia experiencia en derecho bancario, *project finance* en sectores como el energético e infraestructuras.

Beneficios para el Gobierno

Como experto en este tipo de operaciones, ha destacado a NEGOCIO que la "emisión de obligaciones aporta mayor flexibilidad a Parpública dado que el holding podrá mantener su posición accionarial en EDP hasta el canje definitivo de las obligaciones. El Gobierno portugués recibe dinero hoy pero mantiene las acciones". Poole-Warren ha destacado esta fórmula de privatización porque "mantiene flexibilidad para el ejecutivo", además de que la emisión de obligaciones para materializar la séptima fase de privatización de EDP contribuye a dar estabilidad accionarial a la compañía.

Los inversores institucionales que han acudido a esta operación, la emisión de obligaciones tuvo lugar el martes, asumen que la acción de

la eléctrica portuguesa va a subir en precio, "concretamente un 45% en siete años, por lo que la mayoría acudirán a la conversión", ha asegurado Charles Poole-Warren.

Bufetes españoles

Con esta operación, Allen & Overy asesora en las dos privatizaciones más importantes que han tenido lugar en Portugal durante 2007, al haber trabajado también con Parpública en el asesoramiento de la privatización de Rede Eléctrica Nacional, red de transmisión portuguesa, mediante una oferta pública en verano del año que ahora finaliza.

La participación de bufetes españoles en la privatización de EDP no se circunscribe sólo a Allen & Overy, la oficina de Uria Menéndez en Lisboa prestó asesoramiento en 2005 a la eléctrica portuguesa. La oficina en Portugal del bufete español actuó como asesor de los *managers* (Citigroup Global Markets y Caixa Banco de Investimento) en la emisión de 572,8 millones de euros de los bonos canjeables en 2010 e intercambiables en acciones ordinarias de EDP y dentro de la sexta fase del proceso de privatización de la compañía.

Allen & Overy es una firma internacional con más de 5.000 profesionales presentes en Europa, Asia y EE UU, que cuenta con más de 470 socios que desarrollan su actividad en 27 ciudades.

PRIMERA ENCUESTA GLOBAL SOBRE LA PROFESIÓN REALIZADA POR EL IFAC CON MOTIVO DE SU 30 ANIVERSARIO

L. O.
ladonad@regocios.com

Más de cien instituciones de todo el mundo han participado en la primera encuesta mundial sobre la profesión auditora que ha realizado el IFAC (Federación Internacional de Auditores) con motivo de su 30 aniversario. Ocho de cada diez auditores consideran que la reputación profesional es el primer asunto que debería ser abordado por los gobiernos en el próximo año, seguida de la problemática para atraer nuevos profesionales (56%), ante la falta de auditores observada; así como poner en práctica nuevas normas de auditoría y

contabilidad (50%) y reformar la responsabilidad del auditor (46%).

Esta responsabilidad del auditor (52%) es uno de los asuntos que los encuestados consideran que debe ser afrontado a nivel internacional, por debajo de la percepción de la integridad de la profesión (61%) por parte de la sociedad y los reguladores, actualización de las normas aplicables a la profesión (60%) y apoyar a las pymes (58%).

En lo que a las empresas se refiere, un 95% de los auditores estiman que la adopción de prácticas de control de riesgo afectará de forma muy importante a las empresas en 2008 y en segundo lugar, con un 88%, señalan el impacto que tendrá la aplicación de nuevas normas contables. En el caso de España, a partir del 1 de enero entra en vigor la reforma contable.

Además, el 90% de los auditores que trabajan en los

Escasez de profesionales y reputación son las mayores preocupaciones de los auditores

Consideran que un lenguaje único contable ayuda al crecimiento económico.

cinco continentes considera que la convergencia con las Normas Internacionales de In-

formación Financiera (NIIF) y con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), lo que se conoce como "lenguaje único", es importante para el crecimiento económico y el desarrollo de un país. Sin embargo, en el caso de la convergencia de las normas de contabilidad para pymes el porcentaje se reduce hasta un 51%.

Otra de las conclusiones que se desprende de la encuesta es que el aumento de la au-

ditoría del sector público podría contribuir al crecimiento económico nacional, según el 76% de los profesionales, así como provocaría un efecto positivo en la economía la aplicación de las Normas de Contabilidad del Sector Público en aquellos países en los que no se emplean, como sucede en España.

La encuesta incluye un apartado en el que se evalúan aquellas cuestiones que contribuirán al crecimiento y desarrollo económico en 2008 entre las que destacan la disponibilidad de capital humano, el crecimiento de las pymes, el acceso al capital y la calidad de la formación.

Valentí Pich Rosell, nuevo Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas

Madrid, 9 de enero de 2008. Esta mañana se ha reunido la Asamblea de Decanos del Consejo General de Colegios de Economistas, compuesta por los 33 representantes de los colegios de economistas de España, para elegir al nuevo presidente del mismo.

Se ha presentado una única candidatura, la de Valentí Pich Rosell, que ha obtenido, en votación nominal y secreta, 32 votos a favor y un voto en blanco.

Valentí Pich, nació en Barcelona hace 54 años y hasta ahora era Secretario del Consejo General de Economistas, entre 2000 y 2006 presidente del REAF, organización de economistas expertos fiscales del mismo Consejo y desde 1995 hasta 2001 Decano del Colegio de Economistas de Cataluña.

Valentí Pich, ha señalado que después de

haber consolidado las señas de identidad de los economistas de diversas especialidades como auditores, asesores fiscales, economistas forenses, auditores de sistemas de información empresarial, economistas de la educación, dirección de empresas o gestión pública, bajo la única denominación de Economistas, el nuevo reto es la "Declaración de Bolonia", puesto que las nuevas titulaciones de "grado" y postgrado requieren una atención preferente de toda la organización colegial y la estrategia a seguir que propicie la inmediata incorporación de los futuros graduados universitarios, sin olvidar que como "profesión regulada" nos corresponde colaborar activamente con los encargados de definir los planes de estudio de las nuevas titulaciones.

Entre las actividades institucionales más

relevantes del Consejo General de Economistas en los últimos años hay que destacar su participación en la elaboración del Plan General de Contabilidad y el plan contable específicos para pymes, la reforma fiscal, la Ley Concursal, el Impulso a los Sistemas de Información o la adaptación a la Declaración de Bolonia.

A nivel internacional participa activamente en organizaciones como la Asociación Internacional de Economía, IEA, el Comité de Integración Latino Europa América, CILEA, cuyo presidente es Fernando González-Moya, anterior presidente del Consejo General de Economistas, la Asociación de Enseñantes Europeos de Economía, AEEE, la Federación Europea de Auditores y Expertos Contables para PYMES, EFAA o la Confederación Fiscal Europea, CFE, entre otras.



Buen gobierno

Las empresas estrenan modelo para su informe de buen gobierno

Algunos expertos opinan que es burocrático en exceso y escaso en información de gestión de riesgos

ARANTXA CORELLA Madrid

Las empresas cotizadas españolas cuentan desde hace unos días con un nuevo modelo para informar sobre su gobierno corporativo. El que se venía utilizando hasta ahora estaba basado en las recomendaciones de buen gobierno recogidas en los informes Olivencia y Aldama. La entrada en vigor del pasado ejercicio del Código Unificado, también conocido como Código Conthe, hizo necesaria la revisión de este modelo. Un trabajo que la ley encomendó a la CNMV, que ha plasmado su mandato en la Circular 4/2007, con el nuevo documento que todas las empresas cotizadas deberán tener en cuenta para remitir al regulador sus informes de buen gobierno.

En su introducción, la circular insiste en la voluntariedad del cumplimiento de las recomendaciones del Código Unificado, pero también recuerda que al informar sobre sí las cumplen o no, se debe respetar el significado que el texto otorga a los conceptos que emplea para formular esas recomendaciones. Y como hasta ahora, su remisión a la CNMV deberá hacerse en forma de hecho relevante.

Algunas de las novedades de los nuevos informes van a estar marcadas por la reciente entrada en vigor del decreto de participaciones significativas a pesar de que sólo afectará a unos días del ejercicio (desde el 20 de diciembre). Las empresas deberán consignar en los movimientos significativos en la estructura accionarial, como pide el apartado a.2, las variaciones de capital desde el 3% y no desde el 5% como venía siendo tradicional hasta ahora.

Asimismo, se deberá detallar el número de derechos de voto directos e in-

directos que se posean teniendo en cuenta el porcentaje del 3%. El mismo tope deberá fijarse a la hora de considerar a los consejeros dominicales, ya que la norma establece que debe entenderse como tales a "aquellos que posean una participación accionarial superior o igual a la que se considere legalmente como significativa o que hubieran sido designados por su condición de accionistas, aunque su participación accionarial no alcance dicha cuantía".

Pero al margen de estas novedades los expertos en buen gobierno critican en unos casos, o simplemente explican, que los nuevos informes de gobierno corporativo serán más voluminosos.

Duplicidades

Manuel Sánchez, asociado del bufete Garrigues considera que el nuevo modelo sobre el que las empresas tendrán que informar de su gobierno corporativo peca de excesivamente burocrático porque muchos de los datos e informaciones deben consignarse por duplicado, en primer lugar en el modelo de casillas y después, a partir del apartado F, en el que se pide a las empresas que desvelen si cumplen cada una de las recomendaciones del Código Unificado y en caso negativo que expliquen las razones por las que no lo hacen. "Y sin embargo, se echa en falta una mayor información sobre los sistemas de gestión de riesgos de las empresas", afirma Sánchez.

Cándido Paz-Ares, socio de Uría Menéndez y uno de los autores del Código Unificado, reconoce que los informes van a ser más voluminosos y que en muchos casos exige a las empresas que dupliquen la información que ofrecen. Pero también explica que el problema de esa doble estructura tiene que ver con el mandato de la Ley del Mercado de Va-



Sede de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), en Madrid. PABLO MONGE

¿Habrá menos independientes?

El Código Unificado contiene por primera vez una definición de consejero independiente. O más bien, un listado de cuestiones tasadas por las que un administrador no puede ser considerado independiente, como haber sido empleado o consejero ejecutivo de sociedades del grupo, percibir beneficios económicos al margen del sueldo de consejero,

ser o haber sido socio del auditor externo o no haber sido propuesto para su nombramiento o renovación por la comisión de nombramientos.

Además, un consejero independiente no podrá tener una participación accionarial que sea considerada significativa. Algo que hasta ahora se conseguía desde el 5% pero que con la reducción del límite introducido

en un reciente real decreto queda reducida hasta el 3%.

Los requisitos anteriores, unidos a la recomendación de que un consejero independiente no esté en el consejo por un periodo ininterrumpido superior a 12 años, van a producir, según los expertos, un baile en el encuadramiento de las denominaciones de los administradores que se plasmará

en una reducción del número de independientes y en un aumento de los dominicales y de los administradores denominados "otros expertos".

Entre las novedades del Código también se encuentra la de pedir a las empresas que razonen el nombramiento de dominicales a instancias de accionistas con una participación accionarial inferior al 5%.

El documento será más voluminoso y complejo, ya que incluye más datos que el modelo anterior

lores que requiere informaciones relativas, por ejemplo, a la estructura del capital unido a los requisitos del Código que se basan en el principio de cumplir o explicar. "El modelo de informe tenía esos condicionamientos previos que no se podían obviar", aclara.

Por su parte, José María Garrido, consejero de Cuatrecasas y también componente de la Comisión Conthe que se encargó de elaborar el Código Unificado, reconoce que el informe se hace más complejo e incluye más información que el modelo anterior. "La CNMV ha tenido que hacer el difícil trabajo de conservar una estructura definida por el Informe Aldama y acomodar el contenido suplementario del

Código Unificado, que tiene una estructura distinta".

Garrido destaca además el hecho de que la circular muestra "una intensa preocupación por no dar la impresión de que se obliga a las sociedades a cumplir con las recomendaciones y se indica que las sociedades que no sigan determinadas recomendaciones, no están obligadas a contestar ciertas preguntas". Sin embargo, el borrador de circular era, según Garrido, "mucho más agresivo", ya que pedía a las empresas mayor grado de información, como los límites de edad de los consejeros, por ejemplo. "Desde el punto de vista de lo que es deseable en el gobierno corporativo yo defendería una actitud más agresiva", dice.

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

www.rfe.org

Recursos para Economistas en Internet

www.econ-datalinks.org

Sección de Business and Economics Statistics
(Estadísticas económicas y de la empresa)

www.booksinprint.com/bip/

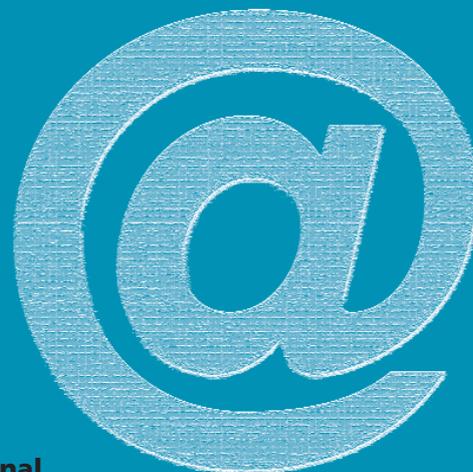
Libros y recursos bibliográficos publicados en USA

www.lapiramidehueca.com

Pautas para la conciliación de la vida profesional y personal,
portal creado a partir del libro "La pirámide Hueca"

www.winesfromspain.com

Vinos de España



¿qué ves?

IRCOVISIÓN

CLÍNICA OFTALMOLÓGICA INTEGRAL

Cirugía de la miopía,
hipermetropía y astigmatismo.

Descuentos especiales para miembros
del Colegio de Economistas

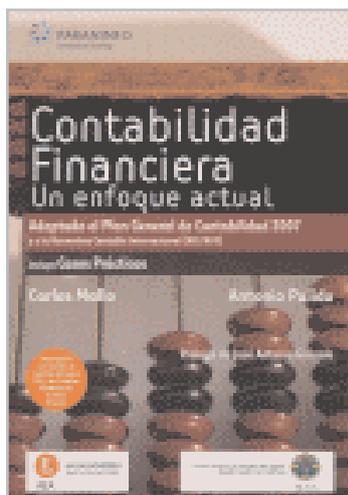
en Cartagena

C/ Juan Fernández, 7
(Antiguo Garaje Atómico)
Tel. 968 50 23 23
Fax 968 52 06 91

en Murcia

C/ General Gutiérrez Mellado
Edif. Puerta Nueva - bajo
(Junto a Colegio Jesús María)
Tel. 968 27 17 35
Fax 968 27 17 36

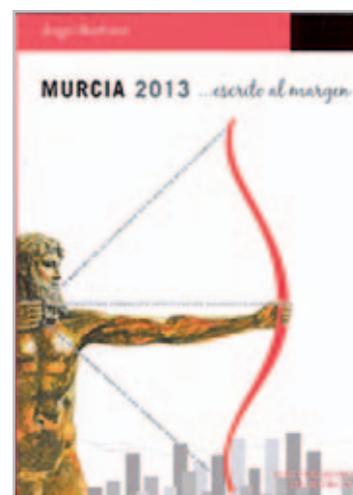
Reseña Literaria



CONTABILIDAD FINANCIERA: UN ENFOQUE ACTUAL

PULIDO, ANTONIO y MAYO, CARLOS
EDITORIAL: PARANINFO EDITORIAL, 2008
Colabora: REA
(Registro de Economistas Auditores)

El proceso armonizador emprendido por la Unión Europea en el intento de conseguir una información financiera más relevante en el ámbito de la contabilidad ha tenido una respuesta eficaz en el contexto normativo español. Los cambios experimentados por nuestra legislación mercantil en materia de información y prácticas contables han sido muy significativos y han superado obstáculos apreciables en el proceso de adaptación de nuestra normativa contable a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/NIIF) homologadas por las autoridades comunitarias. Este libro pretende facilitar al lector la comprensión del nuevo enfoque que experimenta la Contabilidad Financiera en nuestro país a raíz de la incorporación de dichos cambios. Adicionalmente, y con un planteamiento práctico, facilita la comprensión del nuevo Plan General de Contabilidad publicado a finales de 2007, texto clave en el proceso armonizador indicado. Incluye múltiples casos prácticos así como un desplegable con el Cuadro de Cuentas del PGC 2007 y los Modelos Normales de Cuentas Anuales. ÍNDICE: Prólogo. Introducción. Sección I. Nuevas corrientes en la contabilidad financiera. Sección II. El PGC 2007 y las NIC/NIIF.



"Murcia, 2013....Escrito al Margen"

Martínez , Angel
2007

La obra, como recoge la reseña en el periódico La Verdad, de 11 de noviembre de 2007 ("El regreso de Marc Zenit"), puede considerarse un ejercicio de previsión de la Economía regional murciana basado en una completa y compleja documentación estadística y de muy sistemáticos análisis sectoriales, que el autor domina tras haber pasado por altas responsabilidades de la política económica regional desde la Cámara de Comercio o, en la actualidad, como Vicepresidente primero de Caja Mediterráneo. Disponible también a texto completo en la colección digital "Editum".





Economistas
Colegio Región de Murcia

Soluciones Cajamurcia para profesionales economistas

Inversión | Planes de ahorro | Tarjetas | Seguros | Intelvía | Financiación

En Cajamurcia sabemos que cada profesional es único y requiere una atención específica.

En nuestro Servicio de Profesionales Colegiados encontrará una amplia gama de productos para poder responder a cualquiera de sus necesidades, desde financiación hasta seguros.

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



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



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