

Esperanza Aguirre manifestó que la finalidad de la OEE de fomentar la calidad de la enseñanza de la economía es de gran interés para su Ministerio

La ministra de Cultura presentó la Organización de Economistas de la Educación

La ministra de Educación y Cultura, Esperanza Aguirre, presidió el pasado 14 de diciembre en la sede del Consejo General de Colegios de Economistas de España la presentación formal de la Organización de Economistas de la Educación (OEE). Tras los pasos del Registro de Economistas Aditores, del

Registro de Economistas Asesores Fiscales y de la Organización de Auditoría Informática, este nuevo órgano técnico especializado tiene como precedente al Grupo de Trabajo de Enseñanza de la Economía, de fuerte raigambre en el Consejo General.

El presidente del Consejo General, Fernando González-Moya, explicó en su intervención que la OEE tiene como objetivos fundamentales contribuir a la mejora de la calidad de la enseñanza de la economía y adaptarla a los nuevos tiempos de globalización y de mercados profesionales abiertos. Favorecer la investigación y la producción científica, aportar sus conocimientos y técnicas al gasto eficiente en materia de educación y a la gestión eficaz de los centros docentes son también metas a perseguir por parte de la OEE, todo ello en beneficio del sistema educativo español y por tanto, del nivel formativo de la sociedad, contribuyendo así a mejorar la igualdad de oportunidades en un mundo saturado de mensajes de contenido económico.

González-Moya manifestó asimismo el deseo de colaboración del nuevo órgano técnico especializado en educación del Consejo con la Administración en materia educativa, para lo que ha ofrecido su participación en la elaboración de planes de estudios universitarios y de secundaria, en la elaboración de materiales pedagógicos y en programas de formación permanente de educadores.

En su discurso, la ministra de Educación y Cultura, Esperanza Aguirre, señaló que el objetivo prioritario de este ministerio es el de mejorar la calidad



Fernando González-Moya, presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España, Esperanza Aguirre, ministra de Educación y Cultura, y Juan Velarde Fuentes, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.

de la enseñanza a todos los niveles en el actual sistema educativo español. Destacó que la economía se ha convertido en una de las disciplinas centrales en el conjunto de las ciencias sociales y su enseñanza se ha transformado en uno de los elementos fundamentales de interpretación de la vida de la sociedad. Finalizó su discurso la ministra deseando a la nueva Organización de Economistas de la Educación el mayor de los éxitos en su actividad, en la que siempre —manifestó— podrá con-

tar con el apoyo y la colaboración del Ministerio de Educación y Cultura.

El acto de presentación de la Organización se completó con la conferencia impartida por Juan Velarde Fuentes, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid sobre el tema *La enseñanza de la economía en España*. A lo largo de su exposición, el profesor destacó la contribución de los economistas a la sociedad, que se resumió en la cita final de su conferencia de Ben-

jamin Jowett: "Los economistas han hecho, en realidad, más por las clases trabajadoras con su defensa del libre comercio que todos los filántropos juntos".

Sumario

La ministra de Cultura presentó la Organización de Economistas de la Educación	1
Bancaja edita 50.000 ejemplares en CD-Rom sobre el euro	1
El COEV reeditó la jornada "El euro, los economistas y las empresas valencianas"	3
Perfiles profesionales	4
Cómo desarrollar el Cuadro de Mando económico-financiero mediante hoja de cálculo (II)	6 y 7
Isabel Tamargo	
El COEV informa	2
Ofertas de empleo	5
Noticias Internet	8

La entidad, que firmó recientemente un convenio de colaboración con el COEV, obsequia a sus clientes con esta obra

Bancaja edita 50.000 ejemplares en CD-Rom sobre el euro

Bancaja ha editado 50.000 ejemplares en CD-Rom de la obra didáctica *Euro: hacia la moneda única*, un medio práctico y sencillo de familiarizarse con esta nueva moneda.

La entidad bancaria obsequia con esta obra divulgativa, que se dirige, tanto a las empresas, comercios como a los particulares, a los clientes que lo soliciten en cualquiera de sus oficinas. El CD expone un conjunto de informaciones que ayudan a entender las conse-

cuencias de la entrada en vigor del euro desde distintos enfoques. Sus contenidos van dirigidos no sólo al público en general, como usuario de la nueva moneda, sino también a aquellos con necesidades financieras más complejas, como son las pymes, inversores o comercios.

Se puede elegir una visión rápida y secuencial de la información o bien detenerse a profundizar en determinados te-

mas. Estos mismos contenidos son accesibles a través de Internet: www.bancaja.es/euro.



CALENDARIO DE FERIAS '99

FERIA VALENCIA

Feria Valencia: Apdo. (P.O.Box) 476 E 46080
Tel. 34-963 561 100 • Fax 34-963 636 111
E-mail: feriavalencia@feriavalencia.com
Internet: <http://www.feriavalencia.com>

SU PRÓXIMA CITA DE NEGOCIOS

FECHA	ACTIVIDAD
ENERO	
15-17	FIMI (OTOÑO/INVIERNO 99-00)
15-18	Feria Internacional de la moda infantil-juvenil SALÓN INTL. PUEBLOCULTURA, 0 a 4-99
19-22	Salón Internacional de puericultura TEXTILHOGAR 99
	Feria internacional de manufacturas textiles para el hogar y la decoración
FEBRERO	
11-14	EXPOLIURE 99
	Propuestas para el tiempo libre: FIEVAL 99
	Salón del caballo (Asociación Com. Valenciana) TURISMO-DEPORTE-AVENTURISMO 99
	Turismo-deporte-aventurismo ANIMAL DE COMPAÑÍA 99
	Animal de compañía AEROBIC 99
	Aerobic
11-14	DIPA 99
	Feria Internacional de la papelería
11-15	FEJU 99
	Feria Internacional del juguete, hobby y carnaval



EL COEV INFORMA

COMISIONES

- **COMISION DE AUDITORIA**
25 de enero, lunes, a las 19 horas.
- Toma de inventarios físicos y valoración de existencias.*
- **COMISION DE MARKETING**
26 de enero, martes, a las 19 horas.
- Crear y medir un plan de fidelización, que desarrollará Francisco Diana Gómez.*
- **COMISION DE ENSEÑANZA**
2 de febrero, martes, a las 19 horas.
- El Decreto de Humanidades.*
- **COMISION DE FISCAL**
9 de febrero, martes, a las 19 horas.
- R.D. 2.814/98, por el que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de la introducción al Euro (BOE del 24/12/98).*
- Las comisiones de trabajo del COEV sólo se convocan mediante su publicación en este periódico.*

SERVICIO DE 'VENTANILLA ESPECIAL' DE LA AGENCIA TRIBUTARIA

El próximo 1 de febrero las distintas Administraciones de la Agencia Tributaria atenderán la presentación de las declaraciones correspondientes a los modelos (300-310-390-349-130-131) según el convenio firmado por la AEAT Valencia y el COEV.

En las Administraciones 46601 (Grao), 46602 (Norte) y 46603 (Guillem de Castro) por la tarde, y en las Administraciones del resto de la provincia por la mañana, dentro del horario habitual.

Los miembros del REAF pertenecientes al COEV que solicitaron su inclusión en este servicio **mantendrán la Administración y la hora que les fue asignada** en su día, acompañando los ingresos de la *Hoja de Presentación* (original y copia).

Cualquier incidencia derivada del funcionamiento del servicio, deberá ser comunicada a la Secretaría del Colegio.

ECONOMISTES

Publicación quincenal del Colegio de Economistas de Valencia

Director: Víctor Gómez-Senent
Maquetación / Producción: PUBLITRADE
Edita: COEV
Colegio de Economistas de Valencia.
Colón, 48 - Tel. 96 352 98 69 - Fax 96 352 86 40
46004 VALENCIA
E-MAIL: COEV@xpress.es
http://www.coev.com
Publicidad: Carmen Meseguer (COEV)
Dep. Legal: V-3373 - 1991

AYUDAS DE LA CONSELLERIA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y COMERCIO. 1999

Edita: Generalitat Valenciana, Comunidad Europea.
Fondo Social Europeo
146 páginas



La Conselleria de Empleo, Industria y Comercio publica de forma simultánea las ayudas del año 1999 en materia de Industria, Comercio,

Consumo y Formación con el propósito de facilitar su difusión entre los ciudadanos de la Comunidad Valenciana.

La finalidad primordial de este libro es servir de guía ágil y dinámica que permita a los ciudadanos obtener un amplio panorama de las líneas de apoyo que desarrollará la Conselleria

LIBROS

de Empleo, Industria y Comercio para las materias citadas a lo largo del próximo ejercicio.

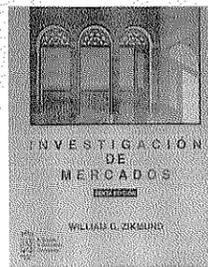
Las órdenes completas han sido publicadas en el Diario Oficial de la Generalitat Valenciana el día 20 de noviembre de 1998 y también pueden ser consultadas en Internet (<http://www.gva.es/infocuida/index.htm>)

INVESTIGACION DE MERCADOS

William G. Zikmund.

Edita: A Simon & Schuster Company

739 páginas



Las tecnologías de la información y los métodos de investigación que surgen en la actualidad cambiarán de manera importante la naturaleza de la investigación de mercados del próximo

siglo.

Esta sexta edición de Investigación de mercados refleja los cambios impresionantes en la tecnología de la información que han ocurrido en los últimos años.

Esta edición es muy diferente a las ediciones anteriores, conserva las características distintivas de las ediciones previas. Es una presentación completa, práctica y muy accesible del área de la investigación de mercados. Destaca un enfoque con aplicaciones prácticas que proporcionan a los estudiantes la comprensión básica del alcance de la investigación de mercados.

Este libro se escribió con la suposición de que pocos individuos apreciarían en realidad el proceso de la investigación de mercados si su primera exposición al material les exige estudiar un libro técnico exhaustivo lleno de técnicas estadísticas avanzadas y diseños de investigación abstractos.

Esta edición, presenta una perspectiva contemporánea y realista tanto de la teoría como de la práctica de la investigación de mercados.

OFERTAS A COLEGIADOS



El COEV tiene un acuerdo de colaboración con la correduría de seguros López Lavani, para ofrecer a los colegiados interesados un seguro de responsabilidad civil profesional, siendo la compañía aseguradora Fiat.

Se puede contratar un capital de 25 o de 50 millones y las primas son por número de titulares o asegurados, pudiendo asegurar persona física o jurídica y también a los empleados, titulados o administrativos.

Para ampliar información, telefonar al número 963 933 805, o visitar sus oficinas en Clariano, 8 entre-suelo B, identificándose como colegiado.

CONTACTOS PROFESIONALES

- Despacho profesional solicita un economista colegiado, especializado en el área de la auditoría o en inversiones, para compartir despacho céntrico en c/ La Paz, con economista (fiscal-contable) y abogados (civil-penal). Interesados enviar escrito al nº de fax: 963 924 440. Srta. Blanca.

Demostración práctica Intrastat

La Oficina Intrastat, en colaboración con la Delegación de la AEAT de Valencia, ha organizado unas demostraciones prácticas sobre el Programa de Ayuda al Intrastat ("IDEP/CN8"), en las que se expondrá de una forma práctica su operativa y utilidades, haciéndose una especial mención a la presentación por Teleproceso últimamente en auge.

En dichas sesiones se hará entrega de la versión del programa actualizada, que incluye los códigos de mercancía en vigor durante 1999, junto con un manual, información escrita sobre el Teleproceso, así como la documentación necesaria para seguir la exposición.

Las sesiones tendrán lugar los días 25, 26 y 27 de enero de 1999, en horario de 9 a 12 horas en el Salón de Actos de la Delegación de la AEAT de Valencia en la Avda. Guillem de Castro, 4.

Para solicitar el día, llamar al teléfono 96 3671300, ext. 219.

Entidades Colaboradoras

- ARTHUR ANDERSEN
- BANCAJA
- GRUPO AUDIT
- PRICEWATERHOUSE COOPERS

Se analizaron los efectos que ejercerá el euro sobre la economía valenciana a medio y largo plazo

El Colegio de Economistas de Valencia reeditó la jornada "El euro, los economistas y las empresas valencianas"

Tras el éxito de la jornada que en diciembre de 1997 organizó el COEV, el pasado 16 de diciembre la organización colegial decidió reeditarla, aunque con contenidos diferentes.

La apertura corrió a cargo del recientemente nombrado director general de Economía de la Generalitat Valenciana, José Manuel Vela, quien pronunció unas palabras destacando la importancia de la moneda única y las perspectivas para la economía valenciana en este contexto. Le acompañaba el decano del COEV, José Ortega, quien abordó los retos para la profesión de economista que la introducción del euro depara.

Gonzalo Solana

La jornada dio comienzo con la conferencia impartida por Gonzalo Solana, director de Estudios Económicos del Consejo Superior de Cámaras, sobre el tema *Estrategias empresariales ante el euro*. Manifestó en primer lugar que a partir del 1 de enero de 1999 "nos moveremos en un entorno de gran estabilidad similar al de nuestros principales competidores, estabilidad que se conseguirá por la independencia del Banco Central Europeo".

También resaltó Gonzalo Solana que con la entrada del euro se aumentará la transparencia de los precios, "por lo que es indispensable apostar por la diferenciación de los productos para poder ser competitivos". Otro de los aspectos importantes del euro es su gran credibilidad: "se convertirá en una moneda de referencia internacional porque tiene tras de sí una zona consolidada con una economía de gran calidad".

Ignacio Ezquiaga

La segunda conferencia trató el tema *El euro, la globalización y los mercados financieros*, y fue impartida por Ignacio Ezquiaga, socio-subdirector general de Analistas Financieros. A lo largo de su exposición, analizó la tendencia de la inversión destacando que "la estabilidad del tipo de interés hará que muchos inversores se decidan por el largo plazo, lo que constituye una gran noticia para los prestatarios. Las acciones, dentro de su inestabilidad natural, se moverán en una mayor estabilidad. Los fondos de inversión seguirán en aumento y continuarán canalizando la riqueza de los ahorradores."

Pedro Antonio Merino

La tercera conferencia corrió a cargo de Pedro Antonio Merino, subdirector general de Coordinación de Organismos Monetarios Internacionales de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera. El tema de la ponencia fue *La adaptación al euro en la Administración Pública*. A lo largo de su exposición, pasó revista a la Ley de Introducción del Euro, ley que pretende "dotar de mayor seguridad jurídica al proceso de transición, especialmen-



En la foto de la izquierda, José Manuel Vela, director general de Economía de la Generalitat Valenciana, y José Ortega, decano del COEV, en la inauguración de la jornada. En la foto de la derecha, Fernando Zárraga, vicedecano del Colegio, y Gonzalo Solana, director de Estudios Económicos del Consejo Superior de Cámaras, en un momento de su intervención.



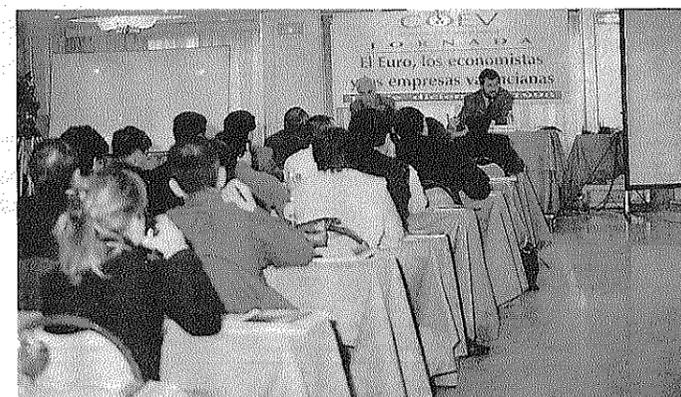
En la foto de la izquierda, José María Gil, con Ignacio Ezquiaga, socio-subdirector general de Analistas Financieros. A la derecha, Nicolás Jannone y Pedro Antonio Merino, subdirector general de Coordinación de Organismos Monetarios Internacionales de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera.



A la izquierda, José Luis Ballester y Juan Carlos Arenas, gerente de Arthur Andersen. A la derecha, Vicente Urios y Joaquín Aranda, catedrático de Economía Aplicada y director del Servicio de Estudios de la Caja de Ahorros de Murcia.



En la foto de la izquierda, Joaquín Rodrigo, vicesecretario del Colegio, y Joaquín Mora, gerente de Arthur Andersen. A la derecha, vista de la sala donde tuvo lugar el acto.



te durante el período transitorio. La práctica totalidad de Estados miembros han elaborado leyes con objetivos idénticos y con un contenido similar, aunque presentando variaciones en función de las características propias del ordenamiento jurídico nacional en cada caso".

Juan Carlos Arenas

La sesión de tarde comenzó con la ponencia de Juan Carlos Arenas, gerente de Arthur An-

dersen, sobre *Recomendaciones AECOC a fabricantes y distribuidores para una eficaz adaptación a la moneda única*. El informe trata de identificar los impactos en las distintas áreas de la empresa y las acciones a emprender para reducir las incertidumbres y crear ventajas competitivas en el nuevo escenario de mercado.

Joaquín Aranda

Las nuevas reglas bancarias

derivadas de la introducción del euro, fueron abordadas por Joaquín Aranda, catedrático de Economía Aplicada y director del Servicio de Estudios de la Caja de Ahorros de Murcia, quien fue dando repaso a las implicaciones que para las entidades financieras tiene este trascendental cambio y a las repercusiones que para el usuario de servicios bancarios tendrán las decisiones adoptadas.

Joaquín Mora

Finalmente, la Jornada se cerró con la ponencia de Joaquín Mora, gerente de Arthur Andersen, sobre *La implantación del euro en pymes. Experiencia piloto del caso Luvipol*. El caso que se expuso, relataba una experiencia de gestión de un proyecto de cambio de adaptación al euro de una pyme, enmarcado en un estudio de la Comisión Europea desarrollado en empresas de distintos países de la zona euro.

Viene de la página anterior el período considerado, normalmente a lo largo de un ejercicio.

Así se precisa la utilización de ratios de balance para realizar el análisis financiero estático. El modelo planteado utiliza los ratios de independencia financiera, endeudamiento, cobertura de recursos propios, cobertura de recursos permanentes, liquidez, solvencia y circulante. Con los datos de balances presenta conclusiones según la evolución que aparece en el período de análisis.

Debemos analizar los excedentes o necesidades financieras, de modo que el conocimiento de las causas que los han originado permita establecer mecanismos para rentabilizar los excedentes, o anticiparnos para evitar los desequilibrios que producirán las necesidades.

Así mismo, es importante el estudio de la estructura financiera y del apalancamiento y rentabilidad sobre los fondos propios, que obtendremos de la comparación de la rentabilidad económica generada por el negocio, con la tasa de coste financiero sobre los recursos ajenos con coste.

Si el apalancamiento es >1 , el incremento de la deuda aumenta la rentabilidad sobre los capitales propios, y por lo tanto, es conveniente.

Si el apalancamiento es <1 , el incremento de la deuda disminuye la rentabilidad, por lo que no interesa.

Si el apalancamiento es $=1$, la variación de la deuda no altera la rentabilidad.

El modelo realiza estos cálculos presentándonos los resultados en forma de porcentajes. Comparando los datos del inicio del período, el total del ejercicio anterior, con los del conjunto del período de análisis.

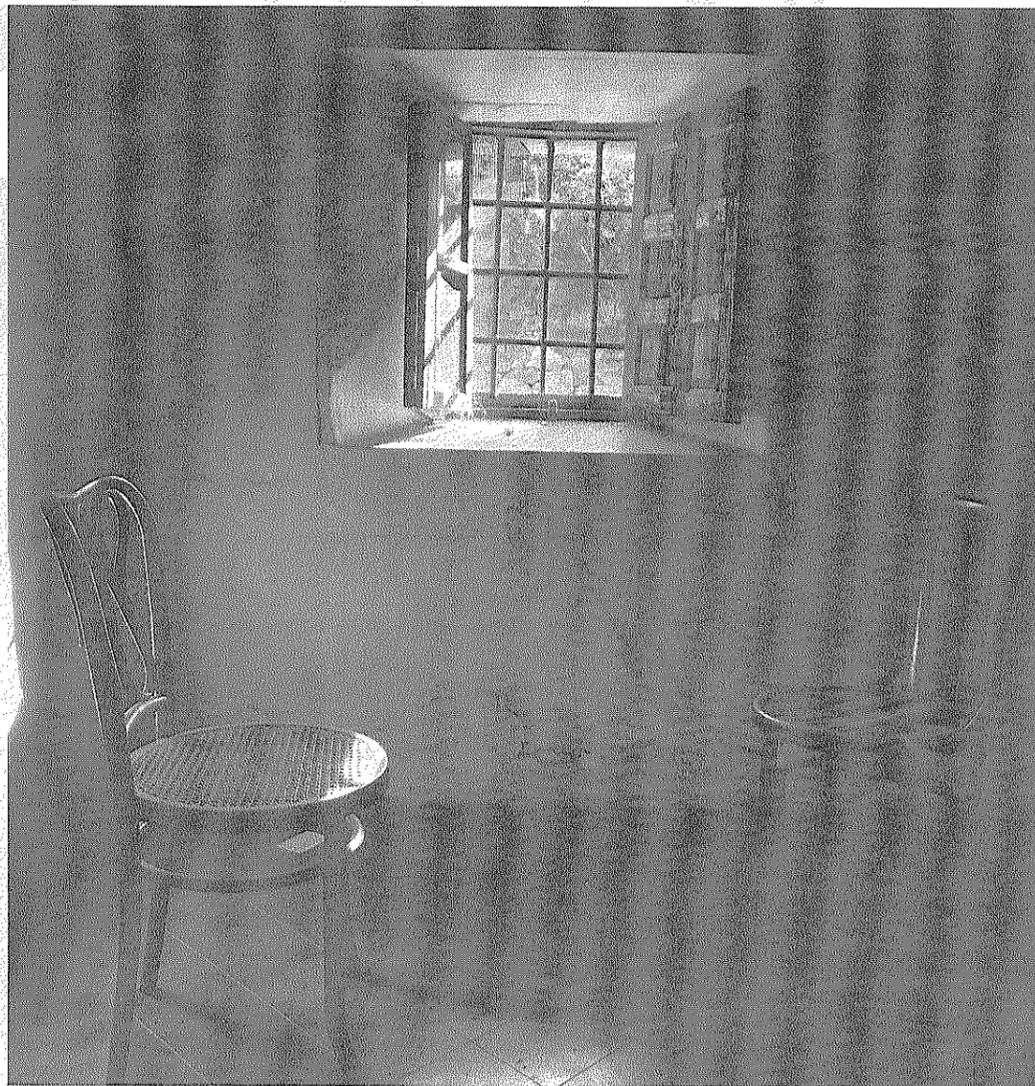
Precisamos de la realización de un análisis financiero dinámico, que se plantea a través del cuadro de financiación, donde se observan las variaciones en el Capital Circulante, y las diferencias entre cash flow económico y financiero, así como, la desagregación del desfase.

INSTRUMENTACION DE LA POLÍTICA FINANCIERA

En la realización de este proceso consiste la instrumentación de la política financiera.

Esta instrumentación tiene varias fases:

- Cuantificación del Excedente o Necesidad Financiera.
- Determinación de las causas.
- Configuración de la Política Financiera.



Cuantificación del Excedente o Necesidad Financiera

Se calcula por la diferencia entre el Cash Flow Financiero y el Saldo mínimo necesario de tesorería, establecido como Norma de Liquidez.

El Cash Flow Financiero es el resultado de los flujos de caja, es decir, de los cobros y pagos que pueden tener distintos orígenes.

- Origen de los cobros:
 - Estructurales: Aportaciones de capital. Ventas de inmovilizado. Subvenciones recibidas.
 - De Explotación: Cobros por ventas y otros ingresos de explotación. Devolución de impuestos.
 - Financieros: Inversiones financieras. Concesión de créditos.

- Origen de los pagos:
 - Estructurales: Reducciones de capital y distribución de beneficios. Adquisiciones de inmovilizado.
 - De Explotación: Pagos por compras y otros gastos de explotación. Pagos de impuestos.
 - Financieros: Inversiones financieras. Amortización de crédito.

Determinación de las causas

Para determinar las causas, hemos de calcular el *Desfase Financiero Total*, como diferencia entre *Cash Flow Eco-*

nómico y *Cash Flow Financiero*.

Desagregar esta diferencia, este *Desfase*, en las causas que lo ha originado, que serán causas de explotación, financieras o estructurales. Y finalmente realizar un análisis de las mismas.

Configuración de la política financiera

Podremos utilizar alternativas de actuación sobre el fijo o el circulante, tanto en el caso de excedentes financieros, como en el caso de necesidades financieras.

Políticas en el caso de excedentes financieros:

1. DE FIJO
 - Materializar los excedentes en inversiones financieras.
 - Acometer procesos de expansión del negocio.
 - Acometer procesos de diversificación.
 - Potenciar la distribución de beneficios.
 - Reducir la financiación ajena a L.P.

2. DE CIRCULANTE

- Renegociar reducciones en los plazos de pago a proveedores y acreedores, a cambio de descuentos financieros por pronto pago.
- Renegociar incremento en los plazos de cobro a clientes, a cambio de eliminar descuentos financieros por pronto pago.
- Reducir la utilización del descuento de papel comercial.

- Reducir la financiación ajena a C.P.

Políticas en el caso de necesidades financieras:

1. DE FIJO

- Desinversión de activos extrafuncionales.
- Recurrir a incrementar la financiación ajena a L.P.
- Aportaciones de capital.
- Reducir, o anular, los repartos de dividendos.

2. DE CIRCULANTE

- Renegociar incremento en los plazos de pago a proveedores y acreedores.
- Renegociar reducciones en los plazos de cobro a clientes, a cambio en su caso, de descuentos financieros por pronto pago.
- Incrementar la utilización del descuento de papel comercial.
- Reducción de los plazos de almacenamiento de materias primas, fabricación y/o almacenamiento de productos terminados.
- Incrementar la financiación ajena a C.P.

(*) Colegiada n.º 4.646

ESCUELA DE ECONOMIA
Colegio de Economistas de Valencia

Curso 28 de enero, 2, 4, 9, 11, 16 y 18 de febrero
28 horas lectivas

El Plan Estratégico Económico-Financiero
(mediante hoja de cálculo)

Objetivo	Dominar la técnica para el diseño y aplicación del Plan Estratégico Económico-Financiero, desde el momento mismo de la creación y lanzamiento de una empresa.
Ponente	Salvador Vercher Bellver. Economista. Consultor de empresas.
Matrícula	94.000.-ptas. (564'95 euros) Colegiados 68.000.-ptas. (408'69 euros)

La documentación incluye disquete con el Modelo de Planificación.

Inscripciones: C. Colón, 48 • 46004 Valencia
Tel. 96 352 98 69 • Fax 96 352 86 40 • E-Mail: coev@xpress.es

ESCUELA DE ECONOMIA
Colegio de Economistas de Valencia

Jornada 29 de enero
8 horas lectivas

Aprender a dirigir *Los nuevos entornos empresariales. Propuestas para una dirección eficiente.*

Dirigido a	Emprendedores, socios de despachos profesionales directivos abiertos a nuevos enfoques de gestión empresarial.
Ponente	Santiago García Echevarría Catedrático de Política Económica de la Empresa. Director del Instituto de Dirección y Organización de Empresas de la Universidad de Alcalá de Henares.
Matrícula	31.000.-ptas. (186'31 euros) Colegiados 21.000.-ptas. (126'21 euros)

Inscripciones: C. Colón, 48 • 46004 Valencia
Tel. 96 352 98 69 • Fax 96 352 86 40 • E-Mail: coev@xpress.es

Cómo desarrollar el Cuadro de Mando económico-financiero mediante hoja de cálculo (II)

(*) Isabel Tamargo

La alta competitividad, junto con la multitud de cambios y la incertidumbre que caracterizan la empresa actual, hacen cada vez más importante la rapidez de la información para el proceso de toma de decisiones. A esta necesidad contribuye cada día más la informática sobre la que se desarrollan sistemas de Planificación y Gestión. El motivo de este artículo es destacar la relevancia y necesidad de la organi-

Basándonos en los balances y cuentas de pérdidas y ganancias reales mensuales que genera la contabilidad, debemos realizar análisis económicos y financieros que nos permitan diagnosticar la evolución de la empresa.

El hecho de tener los datos estructurados nos permitirá una toma de decisiones con una información adecuada, los errores se minimizan y el tiempo necesario para decidir disminuye.

zación de la información, y dar a conocer una herramienta para llevar a cabo el seguimiento de la evolución de la empresa; y recoge el contenido de la segunda parte del modelo planteado en el curso "Cómo desarrollar el cuadro de mando económico financiero mediante hoja de cálculo", organizado por la Escuela de Economía, e impartido por Salvador Vercher, economista y consultor de empresas.

ANÁLISIS ECONÓMICO

El análisis económico se plantea a partir de los datos de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio anterior, y las que van resultando men-

sualmente en el período objeto de análisis.

Es importante la diferenciación entre empresa industrial o comercial que efectuaremos en la toma de datos inicial, de esta forma, con la debida estructuración de la información, el estudio de los márgenes y costes será el correcto.

En la empresa industrial distinguiremos entre coste industrial de ventas, costes de comercialización, otros gastos variables, cargas de estructura y financieras, y beneficios o pérdidas por ventas de inmovilizado, que por diferencia con los ingresos por ventas nos darán como resultado el margen industrial, margen comercial, margen de contribución, y resultado antes de impuestos.

En la empresa comercial distinguiremos costes directos, costes indirectos, cargas de estructura y financieras, y beneficios o pérdidas por ventas de inmovilizado, que por diferencia con los ingresos nos darán los resultados de margen bruto, margen neto, margen de contribución, y resultado antes de impuestos.

El modelo plasma los datos de márgenes, costes y resultados para el conjunto del ejercicio en porcentajes sobre la cifra de ventas, diferenciando si el resultado procede íntegramente de la explotación, o está afectado por otras actividades.

Para el análisis de la rentabilidad del negocio en el período, se realiza el cálculo del umbral de rentabilidad (nivel de ventas mínimo necesario para que, con el margen definido por la evolución de los datos, se cubran todas las cargas de estructura y se empiece a generar beneficios), y del "efecto leverage" (variación relativa del beneficio en función de la variación relativa de las ventas)

ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar este análisis utilizaremos datos reales del balance del ejercicio anterior y los balances mensuales del período a analizar. De esta forma lo que estudiaremos será la evolución de la empresa en

Pasa a la página siguiente

Legislación



PRICEWATERHOUSECOOPERS

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS
Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias. B.O.E. n.º 295 de 20/12/98.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES
Ley 41/1998, de 9 de diciembre, sobre Renta de no Residentes y Normas Tributarias. B.O.E. n.º 295 de 10/12/98.

BIENES INMUEBLES. APROVECHAMIENTO POR TURNO
Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias. B.O.E. n.º 300 de 16/12/98.

EURO
Ley Orgánica 10/1998, de 17 de diciembre, complementaria de la Ley sobre introducción del euro. B.O.E. n.º 302 de 18/12/98.

EURO
Ley 46/1998, de 17 de diciembre, sobre introducción del euro. B.O.E. n.º 302 de 18/12/98.

MERCADO DE VALORES
Real Decreto 2590/1998, de 7 de diciembre, sobre modificación del régimen jurídico de los mercados de valores. B.O.E. n.º 302 de 18/12/98.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS, SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES Y SOBRE SOCIEDADES
Real Decreto 2717/1998, de 18 de diciembre, por el que se regulan los pagos a cuenta en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes y se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades en materia de retenciones e ingresos a cuenta. B.O.E. n.º 303 de 19/12/98.

SEGUROS, PLANES Y FONDOS DE PENSIONES
Real Decreto 2812/1998, de 23 de diciembre, sobre adaptación de la normativa de seguros, planes y fondos de pensiones a la introducción del euro. B.O.E. n.º 307 de 24/12/98.

CONTABILIDAD
Real Decreto 2814/1998, de 23 de diciembre, por el que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de la introducción al euro. B.O.E. n.º 307 de 24/12/98.

Una herramienta clave para desarrollar su estrategia

Incluye:

Directorio

Con información procedente de los estados financieros (balance, pérdidas y ganancias, memoria e informe de gestión) de las 10.000 empresas más importantes de la Comunidad Valenciana.

Base de datos

10.000 empresas con posibilidades ilimitadas de consultas selectivas, impresión de listados, exportación de datos, etc. bajo un software amigable para Windows y MS-Dos.

Acceso

a más de 10000 empresas españolas a través de Internet/Infovía

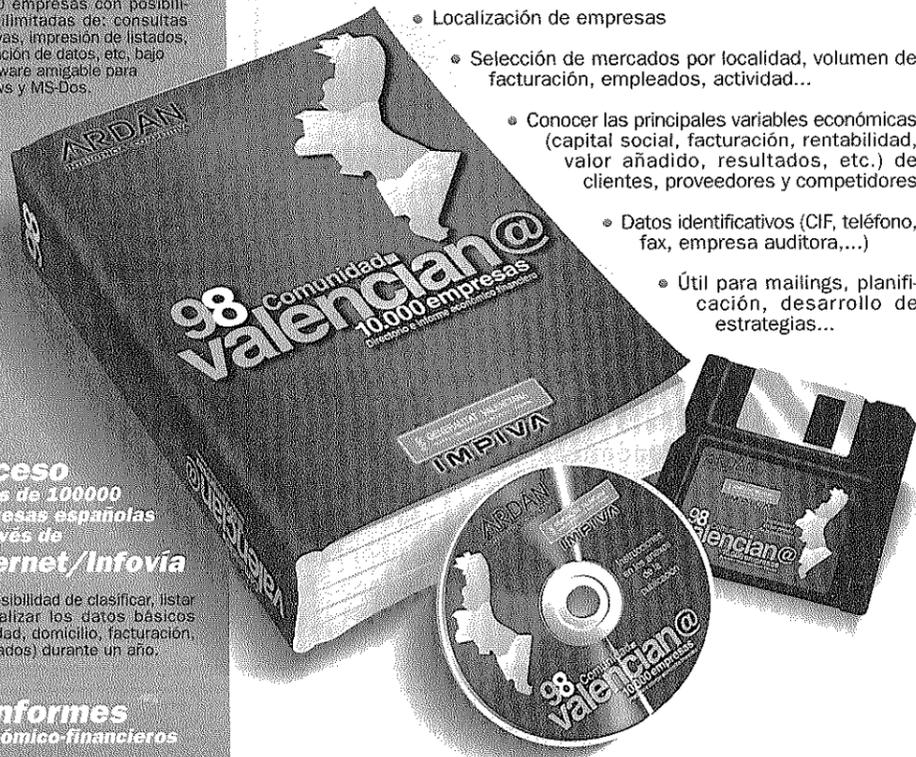
Con posibilidad de clasificar, listar y visualizar los datos básicos (actividad, domicilio, facturación, empleados) durante un año.

3 informes económico-financieros

Podrá solicitar informes de Estados Financieros, Competidores y posición en el sector de cualquiera de las sociedades disponibles en ARDAN.

El método más cómodo, rápido e idóneo para:

- Localización de empresas
- Selección de mercados por localidad, volumen de facturación, empleados, actividad...
- Conocer las principales variables económicas (capital social, facturación, rentabilidad, valor añadido, resultados, etc.) de clientes, proveedores y competidores
- Datos identificativos (CIF, teléfono, fax, empresa auditora,....)
- Útil para mailings, planificación, desarrollo de estrategias...



Para más información

ARDAN
Teléfono 902 10 1952
Fax 902 11 4554
e-mail ardan@ardan.es
Apartado de Correos F.D. 54
36200 Vigo

IMPIVA
Teléfono 96 398 6200
Fax 96 398 6232 / 398 6201
e-mail gin@impiva.m400.gva.es
Plaza del Ayuntamiento, 6
46002 Valencia

Con el patrocinio de:

GENERALITAT VALENCIANA
CONSELLERIA D'OCCUPACIÓ, INDÚSTRIA I COMERC
IMPIVA

MUY IMPORTANTE

Se recuerda a todos los colegiados que pertenezcan al AREA DE EMPLEO del COEV, que deben actualizar los datos que figuran en nuestra base de datos, así como los currículums mecanografiados de que disponemos, para un mejor funcionamiento de la misma.

Toda oferta publicada en este periódico se gestiona a través del Area de Empleo. En cada caso se resaltan aquellos aspectos más significativos de los puestos ofertados y está dirigida exclusivamente a los miembros del Colegio (colegiados y precolegiados).

Asesores de Inversión Personal

Ref.: 154/99-1

Empresa del sector seguros solicita:

ASESORES DE INVERSION PERSONAL

Perfil del candidato:

- Edad entre 25 y 45 años.
- Mentalidad empresarial.
- Iniciativa y ambición.
- Alta capacidad de relación.
- Dedicación exclusiva.

Se ofrece:

- Formación técnica continuada en el campo financiero-fiscal y de inversiones.
- Plan de carrera estructurado.
- Incorporación inmediata con contrato mercantil.
- Desarrollo personal y profesional.
- Ingresos brutos anuales superiores a 3.000.000.- de ptas. el primer año.

Director de Exportación

Ref.: 154/99-2

Empresa líder del calzado a nivel nacional y con gran actividad comercial en los mercados internacionales ubicada en la Comunidad Valenciana, selecciona:

DIRECTOR DE EXPORTACION

Perfil del candidato:

- Imprescindible conocimiento del Mercado exterior.
- Dominio de inglés y francés, valorándose otros idiomas.
- Experiencia y formación en el área comercial, marketing, distribución, organización de redes comerciales, control y seguimiento de ventas y apertura de nuevos mercados.
- Se valorará la experiencia específica en la venta de productos con MARCA (calzado, textil,...).
- Experiencia en puesto similar mínima de 3 años.
- Alta capacidad de negociación y de trabajo.
- Disponibilidad absoluta.
- Conocimientos informáticos a nivel de usuario.

Se ofrece:

- Incorporación inmediata.
- Retribución bruta de 4,5 millones/año.

Jefe de Administración

Ref.: 154/99-5

Empresa del sector cerámico, ubicada en la provincia de Castellón, precisa:

JEFE DE ADMINISTRACION

Perfil del candidato:

- Licenciados de la rama de empresa o licenciados de ADE.
- Sólidos conocimientos contables, financieros y de control de gestión.
- Imprescindible aportar experiencia en puesto similar de al menos 2-3 años.
- Se valorará la experiencia en el campo de la auditoría.
- Informática a nivel de usuario: Excel, Windows.
- Imprescindible poseer vehículo para desplazarse hasta la empresa.

Se ofrece:

- Incorporación inmediata.
- Posibilidades reales de desarrollo profesional.
- Remuneración entre 3-4 millones de ptas., según valía del candidato.

Comercial de Exportación

Ref.: 154/99-3

Empresa ubicada en la provincia de Alicante solicita para su departamento de exportación:

COMERCIAL DE EXPORTACION

Perfil del candidato:

- Recién licenciado.
- Valorable contrato en prácticas en departamento de exportación.
- Formación de postgrado en Comercio Exterior.
- Dominio de inglés, valorable buenos conocimientos de francés.
- Residencia en la provincia de Alicante.
- En caso de varón, libre del servicio militar o prestación social sustitutoria.

Se ofrece:

- Salario a convenir.
- Incorporación a importante empresa líder en su sector.

Técnico en Marketing

Ref.: 154/99-4

Empresa ubicada en la provincia de Alicante, solicita para su departamento de exportación:

TECNICO EN MARKETING

Perfil del candidato:

- Recién licenciado.
- Valorable experiencia en departamento de marketing.
- En caso de varón, libre del servicio militar o prestación social sustitutoria.
- Formación de postgrado en Marketing.
- Dominio de inglés.
- Residencia en la provincia de Alicante.

Se ofrece:

- Incorporación a importante empresa líder en su sector.
- Salario a convenir.

ESTUDIO SOBRE LA COMUNIDAD EUROPEA EN BELGICA

Requisitos: Titulados superiores españoles, en Derecho, Ciencias Económicas o Empresariales, Ciencias Políticas o Relaciones Internacionales. Edad inferior a 31 años y buen conocimiento de inglés y francés.

Plazas: 18 becas.

Dotación: Gastos académicos, alojamiento y manutención y bolsa de viaje de 60.000.- ptas.

Duración: 9 meses.

Solicitud: Hasta el 1 de abril de 1999

Información: Ministerio de Asuntos Exteriores. Servicio de Intercambios y Becas. Atocha, 3. 28071 Madrid. Telf: 913799762.

AREA DE EMPLEO

HORARIO DE ATENCION AL COLEGIADO

De lunes a jueves, de 9.00 a 13.30 horas y de 16.00 a 19.30 horas, **previa cita**. Se recuerda que los **viernes no se conciertan** entrevistas.

Adjunto a la Jefatura de Producto

Ref.: 154/99-6

Empresa de distribución industrial precisa:

ADJUNTO A LA JEFATURA DE PRODUCTO

Perfil del candidato:

- Formación específica en las áreas empresarial y de marketing.
- Dotes comerciales.
- Nivel alto de inglés.
- Se valorará experiencia en ventas y dirección de equipos comerciales.

Perfil del puesto:

- Colaborará en la coordinación, supervisión y optimización de la gestión de la red comercial (unos 50 representantes y 2 vendedores) y en la venta personalizada a clientes especiales, a la par que colaborará en el desarrollo de las estrategias comerciales y de marketing.
- Irá asumiendo progresivamente las gestiones de relación con los proveedores, análisis de mercado y apertura de nuevas series de productos.
- Ofrece expectativas de acceder a la dirección de la línea de producto y las condiciones económicas iniciales dependerán de las características y profesionalidad del candidato.
- Requiere dedicación absoluta, disponibilidad para realizar frecuentes viajes por el territorio nacional (episódicamente por el extranjero) y tiene la base de trabajo en Valencia.

ESTUDIO SOBRE LA INTEGRACION EUROPEA EN POLONIA

Requisitos: Titulados superiores españoles, en Derecho, Ciencias Económicas o Empresariales, Ciencias Políticas o Relaciones Internacionales, de edad inferior a 31 años y buen conocimiento de inglés y francés.

Plazas: 2 becas.

Dotación: Gastos académicos, alojamiento y manutención y bolsa de viaje de 70.000.- ptas.

Duración: 9 meses.

Solicitud: Hasta 31 de enero de 1999.

Información: Ministerio de Asuntos Exteriores. Servicio de Intercambios y Becas. Atocha, 3. 28071 Madrid. Telf: 913799762.

Mucho Gusto...

Despierte sus sentidos... con nuestras delicias. Jamón de Jabugo, embutidos, queso, vino, tartas, turrónes, y todos los productos de la tierra que quiera imaginar... y saborear.

Disfrute de lo auténtico, "piezas únicas" elaboradas de forma artesana con el espíritu de la más antigua tradición. Como en casa, busque sus productos en la...

ALACENA

Alimentación Artesana

Tel.: 96 383 21 33 - Fax: 96 383 79 50 - E-mail: alacena@ctv.es

PERFILES PROFESIONALES

SERIE 1 El Economista en la Empresa

DEPARTAMENTO
COMERCIAL

Jefe de Administración Comercial

Redúcese a A4 y archívale

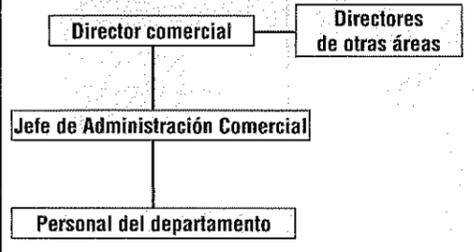
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

ESPECIFICACIONES

MISIÓN

Coordinar y supervisar el soporte administrativo y contable del área comercial.

AUTORIDAD - SUBORDINACIÓN



RELACIONES

Externas

- Entidades financieras
- Agencias de publicidad
- Proveedores
- Clientes

Internas

- Director comercial
- Director de marketing
- Director de ventas
- Key accounts

- Delegados regionales
- Product managers
- Branch manager
- Responsables de otras áreas funcionales

FORMACIÓN NECESARIA Y CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales o afines.
- Formación de postgrado en marketing y todo lo que ello conlleva (publicidad, posicionamiento de productos, conocimiento de lo que demanda el mercado en cada momento).
- Amplios conocimientos en gestión contable y administrativa.
- Imprescindible sólidos conocimientos de informática.
- Valorable conocimiento de idiomas dependiendo de la empresa.

CUALIDADES

- Aptitudes comerciales.
- Orientación al cliente.
- Habilidades de comunicación interpersonal.
- Capacidad de organización y planificación.
- Capacidad de análisis y síntesis de información.

EXPERIENCIA PREVIA

Experiencia en áreas de recepción y gestión de pedidos, facturación, control de promociones, servicio a distribuidores, gestión de cobros o de créditos.

POSIBILIDADES DE PROMOCIÓN

- Director de administración.
- Jefe de tesorería.
- Director comercial.
- Gerente.

RESPONSABILIDADES

- Apoyar al equipo de ventas respecto a tarifas, condiciones de venta, plazos de entrega, merchandising, etc.,...
- Organización y supervisión de la gestión administrativa de los pedidos, desde su recepción hasta la entrega a los clientes colaborando estrechamente con las funciones de planificación-programación-lanzamiento.
- Crear y mantener actualizado el fichero de clientes con la información comercial y administrativa más relevante de los mismos.
- Supervisar los cobros de las ventas en los plazos establecidos y controlar la gestión de impagados y morosos.
- Atender y gestionar reclamaciones de clientes respecto a plazos de entrega o procesos administrativos.
- Realizar estudios, análisis y estadísticas sobre presupuestos y resultados comerciales.
- Coordinar las tareas del departamento comercial con el resto de departamentos de la empresa (logística-producción-financiero).

FUNCIONES

- Controlar y supervisar la cumplimentación y registro de pedidos, albaranes y facturas de productos indicando precio, cantidad, condiciones de pago, descuentos, portes, etcétera.
- Verificar la fiabilidad de los plazos propuestos con el responsable de planificación.
- Supervisar la facturación (emisión, control, envío al cliente,...).
- Atención al cliente en cuanto a información, consultas, reclamaciones y/u otras acciones.
- Realizar estudios y análisis diversos: seguimiento del presupuesto general, ventas por áreas geográficas, ventas por vendedor, rappels y descuentos medios...
- Mantenimiento de un stock de seguridad.
- Control y supervisión de la base de datos de clientes, proveedores...
- Coordinación con el departamento financiero y jurídico en cuanto a la gestión de impagados y morosos.

Es labor de la empresa mantener una comunicación continua con los clientes, detectando sus necesidades y nivel de satisfacción, analizando las reclamaciones y, a partir de ellas, concretar las causas del posible problema y llegar a su correcta resolución. Ante esta realidad, es fundamental conseguir que todo el personal en contacto con el cliente tenga los conocimientos

necesarios para aprovechar su situación de proximidad, especialmente el personal perteneciente al área comercial.

El proceso de venta de los productos de la empresa no se circunscribe exclusivamente a la actividad comercial en sí, sino que precisa y cada vez más de un soporte propio de carácter administrativo que apoye y comple-

mente la labor exclusiva de venta. Fijar de acuerdo con las características de cada cliente sus condiciones de pago, los descuentos aplicables, el precio por unidad y realizar el seguimiento de los cobros, son las principales responsabilidades del Jefe de administración comercial.

Estamos hablando de profesionales cuyo lema es el valor añadido y

que son capaces de conjugar y armonizar recursos externos e internos. En este equilibrio reside la clave del éxito.

Otra clave para la optimización de los recursos internos y/o externos vendría necesariamente de la relación generada por los parámetros de coste, servicio, especialización, foco y temporalidad.

NOTICIAS internet

Información elaborada por el Colegio de Economistas de Valencia

No perderse en el ciberespacio

El rendimiento de la conexión a Internet puede mejorar de manera sensible si se siguen unos pasos que a continuación se detallan. El objetivo es no perderse por la red y optimizar los recursos.

Los frecuentes cortes en la conexión, la saturación de la red (ya sea el proveedor o la propia Red), el coste de las llamadas, la ocupación de la línea y el coste del equipo necesario para conectar, son molestos baches que dificultan el camino. Aunque no hay soluciones globales, sí es posible mejorar cada uno de esos aspectos individuales y conseguir una mejora sustancial.

1. Plantearse qué va a hacer en Internet. Si va a utilizar exclusivamente el correo electrónico o va a navegar, las necesidades son mucho menores que si va a dedicarse a traer grandes volúmenes de ficheros o a realizar videoconferencia. Sea como sea, cualquier actividad con recursos abundantes es más efectiva.



2. Usar el equipo adecuado. Cuando se llama a Internet, en el otro extremo de la línea hay otro módem. Si llama directamente a su proveedor de servicios, averigüe cuál es el parque de módems del que dispone. Si la mayoría son de 28.800 baudios, la probabilidad de conectarse a esa velocidad será más alta, por lo que en la mayor parte de las ocasiones, su super-

módem irá al ralentí. Busque un proveedor que le garantice la velocidad de conexión y compre un módem adecuado. Si sus necesidades de acceso son muy elevadas (por ejemplo precisa ver imágenes, bajarse un montón de archivos o acceder a bases de datos), plantéese la instalación de una línea RD-SI. Es bastante más cara, pero el rendimiento es mucho mejor y es más fiable.

Con equipos relativamente modestos se puede acceder cómodamente a la Red. También aquí hay que tener en cuenta la actividad a la que se dedique. Visualizar las páginas en color de alta resolución (millones de colores), no siempre es conveniente, ya que la mayoría de los contenidos están generados con sólo 256 colores (puede que menos), para optimizar el tiempo de transferencia.

Webs

<http://www.intereconomy.com>.



Página dedicada a repasar el estado de la economía

<http://www.westwood.com/games/bladerunner>.



La película de culto ahora se convierte en juego de ordenador. Aquí encontrarás todo sobre esta nueva y enriquecida versión de las vertiginosas aventuras en la ciudad de Los Angeles, en el año 2019.

<http://www.terraServer.microsoft.com>.



TerraServer es un sitio de Microsoft donde se muestran imágenes de diferentes zonas de la superficie terrestre, obtenidas por el satélite Spin-2, un proyecto conjunto norteamericano-soviético, o por el United States Geological Survey.

<http://www.cinecompany.com>.



Este es el sitio web de la mayor distribuidora de cine independiente en España. Se pueden hallar informaciones, trailers, créditos, noticias y anécdotas sobre aquellas películas de las que menos se habla en los medios.

Mundo Internet

• **Más Chats en la Red.** Con el objetivo de convertirse en un punto de encuentro en el ciberespacio donde los hispanohablantes puedan contactar entre ellos para compartir sus ideas y aficiones, HispaChat ha estrenado una nueva versión de su sistema de chat, ofreciendo 35 canales temáticos diferentes, desde arte hasta deportes pasando por Internet o cine, entre otros. Además de los canales temáticos de chat, este lugar web alberga otras secciones como Citas, Foro de debate, Gente y Top 10. Citas es un apartado que se dirige a aquellos internautas que, una vez que han hecho amistades en el chat, desean coincidir con ellas en el mismo canal. De este

modo, se pueden dejar recados y avisos para convocar a los ciberamigos a una determinada hora en un canal, así como ver mensajes escritos por los demás durante las siguientes cuarenta y ocho horas.

• **Mensatel amplía su oferta de servicios.** MensaTel ha extendido su oferta de servicios de mensajería para empresas y profesionales con la posibilidad de enviar y recibir correo electrónico así como la recepción de mensajes de voz en la propia pantalla del receptor. MensaNet para envío y recepción de mensajes a través de Internet y MensaTel Voz para recogida de mensajes de voz de modo confidencial, son los nuevos servicios dispuestos por MensaTel para sus usuarios empresariales a través de los cuales pretende

hacer realidad la idea de mantener informado al usuario permanentemente. La recepción de los mensajes de correo electrónico se puede efectuar bien realizando un duplicado del mensaje enviado al correo electrónico o bien considerando la dirección del correo de MensaTel como única. Las características del texto recibido varían dentro de un máximo de 210 caracteres y permiten la filtración de mensajes en función al horario de envío o el origen del mismo. Por su parte, el servicio de recepción de mensajes de voz permite escuchar las veces elegidas los mensajes del buzón del usuario.

• **Nuevo traductor Power Translator 6.4.** Globalink ha lanzado la nueva versión de su conocido software de traducción Power Translator, que incorpo-

ra, en esta ocasión, Web Translator 1.5, aplicación para traducir páginas web que ha sido mejorada para la versión 6.4 del traductor, ofreciendo a los usuarios la posibilidad de interpretar mensajes de correo electrónico, directamente desde la aplicación utilizada. La nueva edición mejorada de Web Translator permite dos opciones para realizar las traducciones de páginas web, por un lado realiza su función en línea, y, por otro, permite guardar la dirección visitada para realizarla posteriormente si el usuario no quiere ejecutarla en el momento de la conexión. La versión 1.5 de éste software incluye como novedad la posibilidad de transcribir el correo electrónico del usuario directamente desde la aplicación que está utilizando y es compatible con Outlook 97 y 98 y Eudora 3 y 4.

SGR
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

VALENCIA
AMADEO DE SABOYAN
46010 VALENCIA
TEL: 96 339 14 90 FAX: 96 339 10 59

ALICANTE
AVDA. DR. RAMON Y CAJAL, 6. ENTLO. DCHA.
03003 ALICANTE
TEL: 96 598 20 72 - 592 21 23 FAX: 96 592 18 16

CASTELLON
AVENIDA DEL MAR, 1
12003 CASTELLON
TEL: 964 72 46 20 FAX: 964 72 84 10

WEB INTERNET: www.sgr.es
E-MAIL: sgr@33i.es



SGR con las empresas de la Comunidad Valenciana.

Para seguir creciendo. Para seguir invirtiendo. Para disponer de más y mejor financiación.

SGR es Su mejor GaRantía

SGR
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA