



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

**ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NIC 18 EN EL
RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LAS PYMES DEL
SECTOR COMERCIAL DEL MUNICIPIO SUCRE DEL ESTADO
SUCRE: PERÍODO 2008-2009**

Realizado por:

Orlandy del Carmen Patiño Mago. C.I.: 15.740.145

*Trabajo de Curso Especial de Grado presentado como requisito parcial para optar
al Título de Licenciado en Contaduría Pública.*

Cumaná, octubre de 2008



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

**ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NIC 18 EN EL
RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LAS PYMES DEL SECTOR
COMERCIAL DEL MUNICIPIO SUCRE DEL ESTADO SUCRE: PERÍODO
2008-2009**

Realizado por: Orlandy del Carmen Patiño Mago

C.I.: 15.740.145

ACTA DE APROBACIÓN

*Trabajo de grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, en su
modalidad curso especial de grado, en la ciudad de Cumaná, 14 de octubre de 2008.*

Facilitadora

Profa. Zakie Reina Talbice de Abundiz

C.I.: 8.644.295



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

**ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NIC 18 EN EL RECONOCIMIENTO
DE LOS INGRESOS DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DEL MUNICIPIO
SUCRE DEL ESTADO SUCRE: PERIODO 2008-2009**

*Autor: Patiño Mago, Orlandy del Carmen
Profa. Talbice de Abundiz, Zakie Reina
Cumaná, octubre de 2008*

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), son organizaciones que por sus características producen un determinado tamaño de producción, teniendo un número de empleados pequeño e incluso no calificado. Fueron el objeto de estudio de esta investigación como modelo, por la aplicación en períodos próximos de las normas internacionales de contabilidad (NIC) en Venezuela. El propósito de la investigación fue presentar una visión de manera anticipada de los efectos o repercusiones que tendrá la NIC 18, referida a los ingresos ordinarios en la actividad económica de este tipo de empresas. Para el estudio se trato de ubicar los posibles efectos, que el cambio en materia contable ocasionara en el sector comercial de las PYMES ubicadas en Cumaná, Estado Sucre para el periodo 2008-2009, a sabiendas que durante este periodo empiezan a correr los plazos estimados por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV). Para la Presentación del Balance de Apertura, la fecha estimada es el 31-12-2008, para la Presentación de los Estados Financieros transición a NIIF, la fecha estimada es el 31-12-2009, y para la Presentación de los Estados Financieros únicamente bajo las NIIF, el 31-12-2010. Para dar respuesta al planteamiento del problema se recurrió a fuentes bibliográficas especializadas y toda la información considerada importante disponible en Internet. El diseño de la investigación, es de carácter documental, y el nivel de la investigación fue descriptiva y explicativa, puesto que se basó en la caracterización de un hecho, y se buscó el porque de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. Para concluir, se pretende dejar en claro que existen normativas intencionales que afectan la actividad económica de este tipo de empresas y que al respecto la FCCPV de Venezuela las ha adoptado y adaptado tomando en cuenta la normativa nacionales en materia contable.

PYMES, Ingresos Ordinarios, NIIF, NIC.

INDICE

DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTOS	ix
INTRODUCCIÓN	10
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
OBJETIVOS	19
Objetivo General.....	19
Objetivos Específicos	19
JUSTIFICACIÓN	20
METODOLOGÍA.....	21
Nivel de Investigación	21
Tipo o Diseño de Investigación	22
Fuentes de Información	22
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	23
CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DE LAS PYMES A NIVEL MUNDIAL.....	24
1.1. Antecedentes Históricos de las PYMES.....	25
1.2. Definiciones y características de las PYMES.....	27
1.3. Criterios Cualitativos y Cuantitativos para definir y Clasificar a las PYMES	29
1.4. Importancia de Las PYMES en el Ámbito Mundial.....	35
CAPITULO II: LAS PYMES EN VENEZUELA.....	39
2.1. Evolución Histórica de las PYMES en Venezuela.....	40
2.2. Normativa Legal	42
2.2.1. Obligaciones legales que tienen los Microempresarios y los Pequeños y Medianos Empresarios.....	44

2.2.1.1. Obligaciones Mercantiles	45
2.2.1.2. Obligaciones Laborales	46
2.2.1.3. Relación de Trabajo.....	47
2.2.2. Derechos que tienen los Microempresarios y los Pequeños y Medianos Empresarios	48
2.2.2.1. Derechos Mercantiles	48
2.2.2.2. Derechos Laborales	49
2.3. Definición de las PYMES en Venezuela	49
2.4. Clasificación de las PYMES en Venezuela	53
2.5. Características de las PYMES Venezolanas.....	55
2.6. Importancia de Las PYMES para la Economía Venezolana	57
2.7. Ventajas y Desventajas de la Constitución de las PYMES en Venezuela	58
2.7.1. Ventajas	60
2.7.2. Desventajas	61
2.8. Aporte Socio-Económico y Tributario de las PYMES En Venezuela ...	64
2.9. Organismos Reguladores y de Apoyo de las PYMES en Venezuela	70
2.9.1. Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA)	70
2.9.2. Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES).....	72
2.9.3. Fondo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)	73
2.9.4. Fondo de Crédito Industrial (FONCREI)	74
2.9.5. Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria (SOGAMPI)	75
2.9.6. Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)	75
2.9.7. La Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA)	77

CAPITULO III: NIC 18 INGRESOS ORDINARIOS	85
3.1. Norma Internacional de Contabilidad N° 18 (Revisada En 1993).....	86
3.2. Objetivo	86
3.3. Alcance	87
3.4. Definiciones.....	91
3.4.1. Ingreso ordinario.....	91
3.4.2. Valor razonable.....	91
3.5. Valoración de los Ingresos Ordinarios	92
3.6. Identificación de la Transacción.....	95
3.7. Venta de Bienes	96
3.8. Prestación de Servicios.....	99
3.9. Intereses, Regalías y Dividendos.....	103
3.10. Información a Revelar	106
3.11. Fecha de Vigencia.....	107
CAPITULO IV: ANALISIS DE LA IMPLEMENTACION DE LA NIC 18 EN EL RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL	108
4.1. Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)	109
4.2. Los Estados Financieros, Presentación y Revelación.....	110
4.2.1. El Balance General	112
4.2.2. Cuenta de Resultados.....	115
4.2.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	116
4.2.4. Estado de Flujo de Efectivo.....	117
4.2.5. Notas Revelatorias	118
4.3. Reacción de los Usuarios de la Información Financiera de las PYMES con la Aplicación de la NIC 18.....	119
4.4. Naturaleza de los Ingresos de las PYMES del Sector Comercial del Estado Sucre.....	123

4.5. Comparación de los Ingresos en las PYMES del Sector Comercial con otros sectores	124
4.6. Adecuación de la Presentación de los Estados Financieros en base a la Implementación de la NIC 18	129
4.6.1. Información a Revelar en el Balance o en las Notas	132
4.6.2. Información a Revelar en el Estado de Resultados o en las Notas	134
4.6.2.1. Desglose de Gastos	135
4.6.2.2. Políticas Contables y Notas Revelatorias a los Estados Financieros para el año concluido el 31 de Diciembre de 2009	143
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	152
GLOSARIO DE TERMINOS	156
BIBLIOGRAFÍA	161

DEDICATORIA

Hoy culmino uno de mis grandes anhelos y, por ser éste uno de los logros más especiales de mi vida, debo reconocer que hay seres que colaboraron a que ese sueño se convirtiera en realidad, a los cuales quiero dedicarles este trabajo.

En primer lugar a Dios Todopoderoso, por darme sabiduría, fortaleza, perseverancia y sobradas razones para vivir, en todo momento de mi vida.

A mis padres, Lidia Mago y Orlando Patiño por darme la vida, y ser el primer pilar donde se sentaron mis esperanzas.

A mi esposo, Robert Bruzual por demostrarme su apoyo incondicional en el logro de esta meta, y compartir conmigo en estos últimos años todas las alegrías en los momentos buenos, y las tristezas en los malos momentos.

A mis hijos, Robert Gabriel y Gabriel Alejandro al que tendré pronto en mis brazos, por motivarme a culminar este largo viaje que ha sido lograr un título universitario.

A mis hermanas, Candy y Daniela, y a mi hermano Orlando, a quienes les dedico este logro de manera muy especial, esperando que mi logro hoy sea un motivo mañana para darles esperanzas y motivación en el emprendimiento de sus metas.

AGRADECIMIENTOS

Este es un buen momento para dar gracias a todos aquellos que estuvieron conmigo a través de estos años, prestándome apoyo y esa mano amiga cuando más lo necesite.

A la Universidad de Oriente, por abrirme sus puertas y conducirme a mi formación profesional mediante la labor de todo su personal docente, quienes contribuyeron con su aporte invaluable en la realización de lo que empezó como un sueño y hoy se materializa, gracias a dios.

A mis compañeros del curso alternativo, juntos lo hemos logrado.

A la profesora Zakie Reina Talbice de Abundiz, mi asesora, pues sin su ayuda y apoyo difícilmente habría logrado terminar esta investigación. Gracias.

A todos ¡Gracias!

INTRODUCCIÓN

Actualmente, el mundo empresarial está constituido por una gran variedad de organizaciones que buscan satisfacer las necesidades de la población y al mismo tiempo lograr ser productivas y generar ingresos para sus propietarios. Es por esta razón, que en este sector han surgido las pequeñas y medianas empresas, que buscan atender un sector del mercado.

Estas empresas por sus características de cantidad de empleados, presupuesto que manejan, cantidad de clientes que atienden, operan con recursos propios, en la mayoría de los casos son dirigidas por sus dueños, socios o cualquier miembro de la familia, destacando que sus orígenes son unidades familiares.

Indudablemente, las PYMES ocupan un destacado lugar en las estructuras industriales de todos los países, y contribuyen de forma considerable a la renovación del tejido industrial, a la creación de puestos de trabajo y a la innovación tecnológica, a la vez que muestran más flexibilidad de adaptación a los cambios que se originan que las grandes empresas.

El sector comercial representa en muchos países de Latinoamérica la principal fuente de empleos en la economía local. Este sector, por una parte se ha diversificado y ha adquirido nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico, integrado y acelerado, capaz de propiciar un aumento en el número de empleos creados. Y por otra parte ha dado prioridad al desarrollo de una nueva visión donde se amplían los incentivos a los pequeños y medianos empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor de servicios.

Se puede mencionar una gran variedad de definiciones de las PYMES, y no llegar a un acuerdo en cuanto a los parámetros utilizados para definirlos o los requerimientos de tamaño, sector de actividad, números de empleados o ingresos percibidos utilizados para conceptualizarlos. En el caso particular venezolano se atiende al criterio propuesto en la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. Mientras que sobre este particular la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela aprobó en Directorio Nacional Ampliado el Boletín de Adopción N° 1, en el marco de adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad y cuyo contenido abarca la definición y clasificación de las PYMES, este boletín aun no se encuentra en vigencia.

El sector empresarial venezolano y parte de los profesionales del área contable, tienen el conocimiento que se han desarrollado normas contables internacionales, con la finalidad de unificar criterios y hacer que la información financiera sea más transparente y extensible a cualquier persona interesada, lo cual implica, llevar la contabilidad bajo los mismos estándares.

De acuerdo a lo antes mencionado, Venezuela no escapa de dicho proceso de unificación de criterios, y en ese sentido la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela, realizó un Directorio Nacional Ampliado, en la ciudad de Araure, Estado Portuguesa, el 30 y 31 de enero de 2004, donde se decidió asumir la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB), de sus siglas en inglés, y cuya traducción al español es, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad.

Debido a los cambios que se producirán con motivo a la implementación de las Normas Internacionales en Venezuela, surgió la presente investigación cuyo propósito es resaltar el contenido de la norma y la manera en que se tratarán de

reconocer los ingresos que percibe este sector empresarial, aplicándole la Norma Internacional de Contabilidad 18, con el propósito de adecuar la información contenida en la Norma a las PYMES, frente a la venidera puesta en práctica en Venezuela de esta normativa internacional en concordancia con los requerimientos de información mundiales.

En este sentido la investigación se presenta de la siguiente manera, estructurada en cuatro capítulos y cuyo contenido es el siguiente:

El Capítulo I, Aspectos Generales de las PYMES a Nivel Mundial; el cual contiene los antecedentes históricos de las PYMES, definiciones y características, criterios cualitativos y cuantitativos utilizados para definir y clasificarlas en diversas partes del mundo e importancia de este tipo de empresas en el ámbito mundial.

El Capítulo II, Las PYMES en Venezuela, destacando todos los elementos que resaltan en el panorama nacional al referirse a este tipo de empresas, como evolución histórica de las PYMES en Venezuela, normativa legal, definición de las PYMES en Venezuela, clasificación, características importancia, ventajas y desventajas de la constitución de una PYMES en Venezuela, aporte socio-económico de este tipo de empresas, además de los organismo que regulan y apoyan a las PYMES en nuestro país.

El Capítulo III, NIC 18 Ingresos Ordinarios, propone una visión específica de la Norma Internacional de Contabilidad 18, referida a los ingresos ordinarios, y el contenido es el siguiente; objetivo, alcance, definiciones, valoración de los ingresos ordinarios, identificación de la transacción, venta de bienes , prestación de servicios, intereses, regalías y dividendos e información a revelar.

El Capítulo IV, Análisis de la Implementación de la NIC 18 en el Reconocimiento de los Ingresos de las PYMES del sector Comercial; se analiza como se procede a hacer el reconocimiento de los ingresos para las PYMES del sector comercial en el Municipio Sucre del Estado Sucre, tomando en consideración la aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad 18, y el contenido de este capítulo está estructurado así; adecuación de la presentación de los Estados Financieros en base a la NIC 18, reacción de los usuarios de la información financiera de las PYMES, naturaleza de los ingresos de las PYMES del sector comercial en el Estado Sucre y la comparación de los ingresos del sector comercial con otros sectores. Y por último se presentarán las conclusiones y recomendaciones.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cada vez más naciones en el mundo, se ven en la necesidad de ampliar sus operaciones comerciales con países vecinos, de la región, e inclusive con países en otros continentes. El creciente flujo de información, los avances tecnológicos, y la competitividad en el mundo de los negocios, obligan a las empresas a querer ser parte de un bloque comercial integrado donde ya las fronteras y los paradigmas de exclusión forman parte del pasado. Hoy en día la interconexión económica caracteriza el desarrollo de las relaciones mundiales, llamado globalización.

En una economía de mercado y en presencia del proceso de globalización, el cual es interpretado como una de las transformaciones que ha establecido nuevas reglas en la economía, para los inversionistas, dueños de empresas y gerentes financieros, entre muchos, se han visto en la necesidad de buscar la mayor efectividad en sus negocios, dada la complejidad del mercado y los retos que les presenta la competitividad, producto de la liberación de las relaciones comerciales.

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país se encuentra con la coexistencia de empresas de distintas envergaduras. De igual manera cuando se analizan diferentes sectores productivos, encontramos empresas con distintas dimensiones que no necesariamente están relacionadas con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deban tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías en donde se exija un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas

frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes cuya clasificación va a depender del tamaño, el volumen de ventas, el número de empleados o de su capital social o patrimonio.

Dentro de este contexto, se encuentran las pequeñas y medianas empresas (en lo adelante PYMES) que según la clasificación preestablecida se caracterizan entre otros aspectos, por una baja intensidad de capital, presencia de propietarios, socios y familiares como mano de obra, estructura burocrática mínima, poder centralizado, dificultades para el acceso a financiación externa o subordinación a grandes empresas.

Según la Internacional Accounting Standards Board (en lo adelante IABS por sus siglas en inglés) las PYMES son entidades que: “ a) no tienen responsabilidad pública y b) publican un propósito general de Estados Financieros para usuarios externos”.

El objetivo de este organismo internacional según lo especifica el IABS, es:

“Desarrollar, para el interés público, un conjunto de normas generales de contabilidad de elevada calidad, comprensibles y aplicables, que permitan exigir una alta calidad, transparencia y comparabilidad dentro de la información contenida en los estados financieros y otra información a suministrar, que ayude a los participantes en los mercados financieros mundiales, así como a otros usuarios, en la toma de sus decisiones económicas”. (Proyecto de NIIF para PYMES, 2007. p 12)

De la misma manera el IABS, dentro de sus objetivos este organismo internacional;

“Se encarga de promover el uso y aplicación rigurosa de dichas normas y al mismo tiempo conseguir la convergencia entre las normas contables de ámbito nacional y las Normas Internacionales De

Contabilidad, en soluciones de elevada calidad técnica, además de tener en consideración, de forma apropiada, las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y de las economías emergentes”. (Proyecto de NIIF para PYMES, 2007. p 12)

Es necesario resaltar como la disposición y el interés de organismos internacionales, se pone a disposición de una colectividad mundial a la que le interesa estrechar sus relaciones comerciales, y que mejor manera de hacerlo con la intermediación de este órgano especializado.

“Las nuevas normas de contabilidad ya se están aplicando en empresas cotizadas, aunque para las PYMES no serán obligatorias previsiblemente hasta 2008 en la unión europea”. (GARCIA, 2006, [http: //www.Newsletter AECA Actualidad NIC-NIIF_ Novedades y práctica sobre las NIC y la Reforma Contable.htm](http://www.Newsletter AECA Actualidad NIC-NIIF_ Novedades y práctica sobre las NIC y la Reforma Contable.htm))

En relación a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, (en lo adelante NIC), (GARCIA, 2006, [http: //www.Newsletter AECA Actualidad NIC-NIIF_ Novedades y práctica sobre las NIC y la Reforma Contable.htm](http://www.Newsletter AECA Actualidad NIC-NIIF_ Novedades y práctica sobre las NIC y la Reforma Contable.htm)), señala que:

“La principal ventaja que se deriva de la adopción del modelo contable del IABS por la Unión Europea es la comparabilidad de la información financiera de los grupos cotizados en los mercados de sus Estados miembros y de todos los países del resto del mundo que hayan adoptado las Normas Internacionales De Información Financiera. La comparabilidad internacional, que en el ámbito de las grandes empresas cotizadas en los mercados financieros pueden resultar de gran utilidad a los usuarios de la información contable, por otra parte puede no ser tan relevante en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), cuya financiación procede principalmente de la retención de beneficios de las entidades financieras del país”.

En ese sentido el IASB ha desarrollado un proyecto de norma; Norma Internacional De Información Financiera (en lo adelante NIIF) para las PYMES, con

el propósito de adecuar o simplificar la adopción de las NIC a este tipo de empresas, tomando extractos de las NIC/NIIF completas.

En Venezuela, la Federación Del Colegio De Contadores Públicos (en lo adelante FCCPV) de Venezuela se ha puesto en la labor de adecuar la información financiera en el marco de una convergencia de la normativa internacional con los PCGA venezolanos, para ello se ha designado una comisión permanente para el estudio de los principios de contabilidad. Según el Boletín De Adopción n° 0, emitido por la FCCPV:

“Las fechas de vigencia aprobadas para la adopción de las normas internacionales de información financiera quedaron establecidas en: 31 de diciembre de 2008 o fecha de cierre inmediatamente posterior, para grandes entidades y 31 de diciembre de 2010 o fecha de cierre inmediatamente posterior, para las pequeñas y medianas entidades. A partir de estas fechas, los principios de contabilidad generalmente aceptados en Venezuela se identificarán con las siglas VEN-NIF y comprenderán cada una de las normas vigentes; las normas internacionales de contabilidad (NIC), las normas internacionales de información financiera (NIIF) y las interpretaciones emitidas por el comité de interpretaciones (SIC) y el comité de interpretaciones de normas internacionales de información financiera (CINIIF). Por otra parte los boletines de aplicación serán identificados con las siglas BA VEN-NIF, estos aprobados en un directorio nacional ampliado”.

Según el boletín de adopción n° 0 (BA VEN-NIF N° 0), establece los siguientes lapsos:

“Para los ejercicios que se inicien a partir del 01 de enero de 2008, y únicamente para la aplicación de grandes empresas, estarán derogadas todas las declaraciones de principios de contabilidad (DPC) y publicaciones técnicas (PT) relacionadas con aquellas y en su lugar se ratifica la obligatoriedad de la aplicación de las VEN-NIF y los boletines de aplicación (BA VE-NIF) aprobados por la FCCPV. En el caso de las pequeñas o medianas entidades (PYMES) la derogatoria

aquí señalada será aplicable para los ejercicios que se inicien a partir de 01 de enero de 2010”.

Tomando como punto de partida las fechas y los periodos que la FCCPV estima para la puesta en practica de la normativa internacional para las PYMES, se analizaron las incidencias que estos cambios contables producidos por la adopción de una normativa internacional causan en el reconocimiento de los ingresos de este tipo de empresas, especialmente las ubicadas en el Municipio Sucre del Estado Sucre.

Con base en los planteamientos expuestos anteriormente, surgen las siguientes interrogantes, estas serán consideradas para el periodo de investigación comprendido 2008-2009:

1. ¿Cuál será la incidencia de la implementación de la NIC 18 en el reconocimiento de los ingresos de las PYMES en el Municipio Sucre del Estado Sucre?
2. ¿Qué cambios serán necesarios para adecuar la presentación de los Estados Financieros de las PYMES?
3. ¿Que reacción tendrá en los usuarios de la información financiera de las PYMES la aplicación de la NIC 18?
4. ¿Cual es la procedencia de los ingresos de las PYMES del sector comercial del Municipio Sucre del Estado Sucre?

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar las incidencias de la implementación de la NIC 18 en el reconocimiento de los ingresos de las PYMES del sector comercial en el Municipio Sucre del Estado Sucre: periodo 2008 - 2009

Objetivos Específicos

- Explicar la adecuación de la presentación de los Estados Financieros de las PYMES (Modelo Normativo)
- Describir la reacción de los usuarios de la información financiera de las PYMES con la aplicación de la NIC 18.
- Determinar la naturaleza de los ingresos que obtienen las PYMES del sector comercial del Municipio Sucre del Estado Sucre.

JUSTIFICACIÓN

Este trabajo, se realizó con la finalidad de aportar información relevante de los cambios que en materia contable suceden en el mundo.

Ha sido señalada la manera en que, como un cuerpo normativo internacional influye en la vida financiera de un país, como resultado de cambios que se adecuan a las iniciativas mundiales y, al vertiginoso mundo de los negocios que impulsan a quienes se manejan como empresas y quieren mantenerse en área comercial.

Venezuela, no es ajena a esta realidad y es por ello que se analizaron las incidencias que estos cambios mundiales en la normativa contable internacional ocasionan en los Estados Financieros de las PYMES a la hora de reconocer sus ingresos.

Por esta razón, surgió esta investigación, cuyos resultados servirán de referencia para motivar y aclarar a las PYMES Venezolanas sobre la venidera puesta en práctica de una normativa contable para este tipo de empresas en concordancia con los requerimientos mundiales, regionales y nacionales de información financiera.

También los resultados de esta investigación serán utilizados por otros investigadores que quieran profundizar sobre el tema.

Las razones expuestas anteriormente servirán para soportar el desarrollo de esta investigación.

METODOLOGÍA

Nivel de Investigación

El nivel de investigación “se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio”. (Arias, 2006 p.23).

Por esta razón, se partió de esta concepción para abordar la problemática que se ha planteado para esta investigación.

El tipo de investigación utilizada es descriptiva y explicativa. En relación a esto (Arias ,2006), la considera de la siguiente manera:

“La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere”. (p.24).

Mientras que al referirse al nivel de investigación explicativa (Arias, 2006) comenta lo siguiente:

“La investigación explicativa se encarga de buscar el porque de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel mas profundo de conocimientos”. (p.26).

Tipo o Diseño de Investigación

El diseño de la investigación “Es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental” (Arias, 2006 p.26).

Para efectos de esta investigación, el investigador optó por darle respuesta al problema planteado de manera documental; la información proviene de textos, revistas, entrevistas y principalmente de consultas de Internet.

Al respecto Arias, 2006 que la investigación documental, es:

“Un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos”. (p.27).

Fuentes de Información

Las fuentes de información son aquellas “que suministran datos o información. Las fuentes de información pueden ser documentales, y vivas”. (Arias, 2006 p.27).

Se utilizaron fuentes de información primaria y secundaria debido a que la información se obtuvo a través de entrevistas; también se utilizó información aportada por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela, libros, enciclopedias, Internet, entre otros medios que tenían relación con el tema.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La información se recopiló a través de la técnica de la entrevista, que a criterio de Arias, (2006), señala “no es más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un dialogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida”. (p.73).

Los instrumentos que se utilizarán para esta investigación serán: impresora, computadora, papel, bolígrafos, fotocopidora, scanner, cámara fotográfica, grabadoras, entre otros; la cual Arias, (2006) define como: “medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información”. (p.111).

**CAPITULO I: ASPECTOS GENERALES DE LAS PYMES A
NIVEL MUNDIAL**

1.1. Antecedentes Históricos de las PYMES

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son de capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como; el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento

En primer lugar, puede citarse argumentos emitidos a favor de las PYMES, como máxima generadoras de empleo estable y de calidad, los cuales de acuerdo a las consideraciones convencionales, las grandes empresas y corporaciones en muchos aspectos se convirtieron en estructuras rígidas incapaces de competir en un mercado cada vez más exigente y especializado, donde las condiciones y exigencias de los clientes serían determinantes para definir las características de los productos. Por lo tanto, el peso de estas grandes empresas y sus modelos básicos de estandarización las llevaría inevitablemente al cierre, tal como lo anuncia (Vermon, 1997 p 103), al expresar que, “el proceso post-industrial exigía un nuevo modelo productivo que implicaba una disminución en la plataforma productiva y en las estructuras de costos presentes en la gran industrial”.

Sobre este particular, (Chandler, 1977 p 103), resumía lo acontecido como. “La hecatombe del modelo industrializado y de producción en masa, como consecuencia del dinamismo propio del mercado emergente”. Tal como se evidencia, el aumento en el ingreso y el nivel de vida de los consumidores presionarían hacia la búsqueda de

productos y servicios mejor adaptados a sus necesidades y orientados hacia la moda; donde los mercados mayoritarios quedaron saturados, la demanda sobre ropa y muebles se fragmentaron y, tanto la educación como la comunicación masiva facilitó y promovió la heterogeneidad creciente en los gustos de los consumidores.

A la par de esas realidades se expande un proceso de opinión y de formulismo teórico, el cual tuvo su máxima expresión en los conceptos emitidos por la Fundación German Marshall a comienzos de 1985, en su teoría sobre el desarrollo y el crecimiento económico centrado en la pequeña y mediana empresa. Bajo el esquema que el Estado desarrollador proyectaba el empuje económico así como la modernización industrial acelerada, aspecto que rompería los cordones de pobreza y desempleo; esto generó un concepto político proclive a la concepción de nuevos negocios, libre empresa y desarrollo.

A propósito de lo planteado, Carrison, (citado por Harrison 1994 p 25) explica:

“Es fácil entender porqué tanto la versión empresarial como la versión industrial de la teoría del crecimiento basado en pequeñas empresas se hizo tan popular en los años 80 especialmente entre los políticos. Un surgimiento de sentimientos localistas, aunado a la promesa de que cualquier ciudadano con iniciativa empresarial y mínimo de inversión podría competir y ser exitoso, atrajo el discurso político del momento, y con ello el apoyo y estímulo a esta propuesta”.

Esos argumentos apuntan hacia la creencia, de que las PYMES son el producto de la evolución histórica necesaria del proceso post-industrial tras el agotamiento de los esquemas masivos y estandarizados de producción, así como por la superioridad de las PYMES para generar desarrollo y bienestar.

En segundo lugar, resulta interesante contraponer a esa versión, lo expuesto por (Harrison, 1994 p 50), quien afirma que

“...en lugar de disminuir, el poder económico concentrado está cambiando de forma, de alianza, de acuerdos tecnológicos y financieros a corto y largo plazo entre las mismas empresas, con los gobiernos a todos los niveles y con legiones de pequeñas empresas (aunque no siempre es así) que actúan como proveedoras y subcontratistas”.

En el mismo orden de ideas, (Harrison, 1994 p 52) presenta, cuanto menos, cinco explicaciones posibles a los supuestos cambios de la gran empresa a PYMES:

1. Desintegración vertical de las grandes empresas, con la finalidad de huir de las centrales sindicales, de los salarios elevados y de los climas antagónicos de negocio.
2. Clausuras concentradas entre las mayores empresas y unidades productivas.
3. Un desplazamiento secular desde la producción (con sus grandes infraestructuras, en general) hacia los servicios (con su pequeña estructura en general).
4. La reducción estratégica de los grandes conglomerados como parte de una concentración hacia las actividades nucleares o intrínsecas.
5. Un auténtico crecimiento desproporcionado en la actividad de las pequeñas empresas.

El análisis realizado por este sugiere que el proceso de crecimiento de las PYMES se debe básicamente a una estrategia de producción por parte de las grandes corporaciones, ante las demandas crecientes y heterogéneas del mercado.

1.2. Definiciones y características de las PYMES

En principio, hay que hacer referencia a que el sector industrial es donde se encuentran concentradas la gran cantidad de empresas de una determinada región, donde existe la producción de equipos, materias primas y diversidad de productos que generan rentabilidad y al mismo tiempo satisfacen las necesidades de una población.

En este orden de ideas, una definición de las PYMES que tenga aceptación general es casi imposible. En la mayoría de los países en desarrollo se ha utilizado el término “industria en pequeña escala” para identificar a las empresas que tienen derecho a incentivos y subsidios, esta definición varía considerablemente según los países. El problema radica, en parte, en la variabilidad de la base para formular estas definiciones, por ejemplo volumen de ventas o tamaño relativo, el monto del capital o el total de los activos.

Son varias las definiciones de pequeñas empresas que están condicionadas por el estado de desarrollo del país, por los propósitos de quienes las enuncian o por el punto de vista de quienes la utilicen. Una de esas definiciones se apoya en las siguientes consideraciones:

- 1.- Dispone de una parte reducida del mercado y su actividad no influye en el país y en la demanda total.
- 2.- Es dirigida personalmente por sus propietarios, no contratando normalmente directivos profesionales.
- 3.- Es independiente en cuanto a la adopción de decisiones en relación a otras empresas, es decir, está libre de control externo

Por otro lado la Organización Internacional del Trabajo (OIT), considera que “una pequeña empresa es una entidad en la cual tanto la producción como la gestión están concentradas en manos de una o dos personas, responsables así mismo de las decisiones que se toman en la empresa”. (OIT, 1982). (<http://www2.inegi.gob.mx/estestint/Matriz.asp?id=4>).

De manera muy general todas las PYMES comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto se podría decir que estas son las características generales con las que cuentan las PYMES en opinión de (Zorrilla, 2004, <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>):

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa. Su administración es empírica.
- Su número de empleados y trabajadores crece y va desde 16 a 250 personas.
- Está en proceso de crecimiento: la pequeña empresa tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado, que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

1.3. Criterios Cualitativos y Cuantitativos para definir y Clasificar a las PYMES

Como se menciona con anterioridad, la mayoría de las definiciones varían según los intereses y objetivos de quienes las elaboran y según la fase de desarrollo del medio particular en que se deben aplicar. El criterio más utilizado por los analistas, es el de definir por el tamaño de las empresas a partir de la segmentación en

tramos de personal ocupado, pero en términos relativos se entiende que existen otros que pueden ser clasificados en base a criterios que adopten parámetros cualitativos o cuantitativos:

a). Criterio Cualitativo

De acuerdo a lo planteado por Firpo en cuanto a los criterios utilizados para definir a las PYMES, una empresa puede ser considerada como PYMES cuando “el empresario o los empresarios están, por sí mismos, en condiciones de dirigir la empresa, tomar dediciones importantes y recoger los frutos o soportar las pérdidas generadas por sus asunción de riesgo y su gestión”. (Firpo. <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>)

Este criterio utilizado para definir a las PYMES de manera cualitativa, esboza la competencia que debe tener un empresario, las cualidades, conocimientos y niveles de riesgo que debe asumir por la puesta en práctica de su gestión.

b). Criterio Cuantitativo

Atendiendo a este criterio, “se puede subdividir por la capacidad de trabajadores, el volumen de los negocios, el balance, la rentabilidad, la producción, la ganancia, el valor de los activos, el capital social, etc.”. (Firpo, <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>)

Según este criterio las PYMES se pueden definir o diferenciar pequeñas de medianas empresas basándose en datos de carácter numérico y no de acuerdo a las posibilidades de auto-gestión de los empresarios o emprendedores, sino por el contrario se atiende a valores que arrojan la actividad comercial, como el nivel de ventas o por el número de personas que constituyen la nómina.

c). Criterio de la Organización Internacional del Trabajo

La Organización Internacional del Trabajo (en lo adelante OIT), define como PYMES a:

“aquellas empresas modernas con una dotación de hasta cincuenta empleados, negocios familiares en los que trabajan entre tres y cuatro integrantes de la familia, industrias domésticas, cooperativas, empresas individuales y micro emprendimientos”. (Firpo, <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>)

Para esta organización no es suficiente utilizar ya sean valores cualificables o cuantificables, anteponiendo uno al otro a la hora de definir una PYMES. Por el contrario tiene una visión más amplia y agrupa dentro de su definición ambos criterios, además toma en consideración el origen familiar que debe estar presente en este tipo de empresa.

d). Criterios dentro de la Unión Europea

La Comunidad Económica Europea, por su parte usa como criterio para definir a las PYMES, un criterio cuantitativo sostenido en que cuenten con “un plantel de entre cincuenta y doscientos cincuenta empleados, ventas anuales entre 10 y 50 millones de Euros y un patrimonio neto entre 10 y 43 millones de Euros”. Las menores de 50 empleados serían micro empresas. (Firpo, <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>)

Dentro de este gran bloque económico como lo es la unión europea, resalta la caracterización cuantitativa como criterio para definir a las PYMEs, destacando

volumen de trabajadores, volumen de ventas anuales y patrimonio neto, como variables utilizadas para realizar la definición.

e). Criterio en el Mercado Común para el Sur

La Comisión de Pequeñas y Medianas Empresas del Sub-Grupo de Trabajo N° 7, adoptó un modelo en el cual se determina la categorización de las PYMES que regirá en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

En el ámbito del Mercado Común para el Sur (en lo adelante MERCOSUR), las PYMES se diferencian por sector, tipo de empresas, personal ocupado y ventas netas anuales. En el sector industrial se considera microempresa aquella empresa que ocupa entre 1 y 20 personas y sus ventas alcanzan los U\$S 400.000; pequeña la que ocupa entre 21 y 100 personas y tiene una venta anual de U\$S 2.000.000; y mediana, aquella en la que trabajan entre 101 y 300 personas y tienen una venta neta anual de U\$S 10.000.000. En el sector del comercio y servicios se considera micro emprendimiento o micro empresas a aquellas que cuentan con entre 1 y 5 personas y tienen una venta neta anual de U\$S 200.000; en las pequeñas trabajan entre 6 y 30 personas y la venta neta anual alcanza a U\$S 1.500.000; y en las medianas, por su parte, trabajan entre 31 a 80 personas y tienen una venta neta anual de U\$S 7.000.000.

(MERCOSUR- Rau: Las PYMES (1998).
<http://www.rau.edu.uy/mercosur/Faq/pre24.merco.hth>.

La realidad de los países que conforman al MERCOSUR no es muy diferente a los de la comunidad económica europea, ya que el criterio que se utiliza para distinguir entre empresas pequeñas y medianas atiende al criterio cuantitativo, utilizando variables como, numero de trabajadores y ventas anuales. Además se

distinguen los valores exigidos o permitidos dependiendo del sector o área de actividad que ocupa.

Las PYMES se caracterizan por tener un empresario multifuncional fuera y dentro de la planta. Lo que le facilita que se concentre en la gestión gerencial de la empresa, como tarea de una concepción de desarrollo. Entre los problemas más importantes que enfrentan estos empresarios se encuentran la debilidad política, gremial y social, y el predominio de las visiones de corto plazo.

En México, el criterio de clasificación referente a su tamaño se da de acuerdo a las siguientes características: “Micro industrias: Son las empresas que ocupan hasta quince personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a \$900,000.00”. Pequeña: “Son las empresas que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebasan el equivalente a \$9'000,000.00”. Mediana: “Son las empresas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasan el equivalente a \$20'000,000.00”.

(Martínez, 2001. <http://www.eumed.net/index.htm>)

Las PYMES se pueden clasificar según: el número de trabajadores permanentes, valor de activos y capacidad operativa, en microempresas de subsistencia y microempresas de acumulación simple y amplia, de ahí la importancia de establecer estrategias y programas dependiendo del nivel de desarrollo de cada empresa.

Las PYMES de subsistencia se caracterizan por no tener capacidad de acumulación y por ser inestables, tener equipos de trabajo simples y combinar la actividad empresarial con la doméstica; en la mayoría de los casos, el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios. Por el bajo nivel tecnológico, este tipo de establecimientos solo tienen la capacidad de satisfacer una demanda de

mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo que los coloca en un segmento inferior con un margen limitado de utilidad para su capitalización y crecimiento.

Las PYMES de acumulación realizan su actividad productora con un excedente lo que les permite adecuar sus equipos y mantener un flujo de producción conforme con los inventarios de materias primas y mercancías terminadas. Compiten en el mercado interno con cierto grado de calidad, diseño y funcionalidad, generalmente en segmentos de demanda insatisfechas de empresas medianas o grandes; además, sus trabajadores son asalariados con alta rotación por las condiciones contractuales, y la baja calificación técnica en el oficio.

Dentro de la PYMES de acumulación existen dos tipos, la simple y la ampliada. Las de acumulación simple tienen un margen de utilidad reducido, una lenta incorporación de nuevas tecnologías productivas, y 5 o menos trabajadores. Las de acumulación ampliada son más dinámicas, tienen capacidad de modernización y operan con más de cinco trabajadores.

En la mayoría de los países a la hora de definir las PYMES se hacen clasificándolas, ya sea por número de empleados, ventas o ingresos o por su capital. Es por esta razón que atendiendo al sector de actividad que realizan las PYMES pueden clasificarse en; industriales, comerciales, agropecuarias o agrícolas y de servicios.

Sabiendo que las PYMES, son aquellas empresas que se desenvuelven en la economía, en diferentes actividades y cuya nómina laboral es relativamente reducida en comparación con las grandes empresas y cuyo volumen de ventas también es menor. Para poder definir las de acuerdo a la actividad que realizan hay que tomar la concepción que se utiliza para definir a las grandes empresas por área de actividad.

En atención a ello, una PYMES industrial será aquella cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y, o extracción de materias primas, ya sean estas renovables o no. Mientras que una las comerciales serán todas aquellas que se dedican o realizan el acto propio de comercio, y su función principal es la compra-venta de productos terminados en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor. La agropecuaria o agrícola, a aquel sector que esta constituido por dos actividades la agrícola y la ganadera o Pecuaria, las cuales están constituidas por una actividad primaria productora, la cual puede llevarse a cabo en la tierra o no y una actividad secundaria de elaboración o transformación que puede llevarse a cabo en cualquier otro lugar, en este sector tiene espacio la producción de hortalizas, cereales, frutas, viñas y ganadería. La ganadería se refiere netamente a la actividad de criar animales para su posterior venta. Y en caso de las Pymes de servicios, Como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad.

Indudablemente, las PYMES ocupan un destacado lugar en las estructuras industriales de todos los países, y contribuyen de forma considerable a la renovación del tejido industrial, a la creación de puestos de trabajo y a la innovación tecnológica, a la vez que muestran más flexibilidad de adaptación a los cambios que se originan que las grandes empresas.

1.4. Importancia de Las PYMES en el Ámbito Mundial

Las experiencias vividas en países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo son necesarias para llegar a tener una visión mas clara sobre el importante papel que juega este sector en la economía de un país, región o continente. Aunque sean formas diferentes de fomento a este sector el resultado esperado es el mismo para cualquier país que este interesado en fomentar el

desarrollo de ellas. Y este resultado es el que las PYMES representen para un país un motor de desarrollo económico.

En la Comunidad Europea, las PYMES han sido, la plataforma sobre la que se ha podido desarrollar la economía y “representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios”.

(Porta, <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>. Consultado en septiembre 2008)

En Japón, también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. Este país en la actualidad se caracteriza por su elevado grado de agresividad, por la conquista de mercados en todas las áreas geográficas.

En México, las PYMES componen una parte significativa de la economía real, es decir, “promueve la generación de empleo en aproximadamente un 77%, la distribución del ingreso y la flexibilidad del aparato productivo. Ellas constituyen cerca del 50% del producto interno bruto”. En este sentido, el Estado apoya mediante políticas financieras, como la promoción del acceso al sistema financiero para flexibilizar los créditos. (Zorrilla, 2004, <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>).

En Argentina representan “un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 30%”. La productividad global de las empresas argentinas aumenta, al aumentar su tamaño. Una explicación consistente de la evolución de la productividad observa como la permanencia de las empresas más pequeñas en el mercado es la que admite la existencia de un acceso más barato de las empresas pequeñas tanto al trabajo como al capital.

(Firpo, <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>)

En el Perú, al igual que la mayoría de países de Latinoamérica, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro empresas y de las PYMES, debido principalmente a los siguientes factores; Reformas económicas, la fuerte crisis económica experimentada en este país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales; desencadenando un alto crecimiento del nivel desempleo. La reducción del aparato estatal llevo consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por si generaron las reformas económicas.

Fue el sector conformado por micro-empresas y por las pequeñas empresas, el que contribuyo a amortiguar eventuales problemas sociales al dirigir a los trabajadores despedidos de empresas públicas y privadas a crear sus propias unidades productivas. En los últimos años se observa un fuerte interés de los demás sectores y en especial del gobierno al sector de la pequeña y micro empresa, habiéndose dado disposiciones que buscan por un lado fomentar el empleo a través de la creación de nuevas PYMES y por otro lado enrumbarlas dentro del aspecto formal.

La Pequeña y Mediana Empresa en Ecuador, es la fuente económica más importante. “Las mismas, son unas ocho mil que dan trabajo a unas trescientas mil personas lo que quiere decir que un 80% de la mano de obra se encuentra ocupada”. En este país se ha realizado un modelo a considerar donde la actividad artesanal se transforma en pequeña empresa, la pequeña empresa en mediana y la mediana empresa en gran empresa.

([http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac6004de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/\\$FILE/ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac6004de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/$FILE/ecuador.doc). Consultado en septiembre 2008)

CAPITULO II: LAS PYMES EN VENEZUELA

2.1. Evolución Histórica de las PYMES en Venezuela

Según Rojas (1999, p 47), haciendo referencia a como ha sido el transitar de las PYMES en nuestra economía, expresa lo siguiente:

“Entre los años 1974 y 1979 las PYMES respondiendo de manera relevante en la participación de la economía, existían en el país alrededor de 6.793 empresas, las cuales generaban una ocupación por el orden de 133.049 personas de la población económica activa, alcanzándose en el país el pleno empleo. No obstante, para el año de 1.983 se presenta en el país una situación coyuntural y estructural, la cual determina que muchas empresas mueran generando una tasa de desempleo cerca del 12%. Para 1.989 y 1995 el número de Pymes se redujo de 9.977 a 8.055, debido fundamentalmente a las dificultades para acceder al financiamiento, el encarecimiento del crédito y la crisis del sistema financiero. Así para 1.998 este sector continuaba decreciendo como consecuencia de la contracción de la economía y el alza de interés, .cerca de 2.400 Pymes cerraron ocasionando desempleos”.

En este mismo orden de ideas, la situación no ha cambiado durante los últimos años para las PYMES, la coyuntura económica se ha prolongado generando pérdidas considerables en puestos de trabajo, ya que numerables empresas han tenido que bajar su santa maría, a pesar que el Ejecutivo Nacional ha desarrollado programas de auxilio financiero para el sector, los cuales no han sido suficientes para su reactivación.

Según el Presidente de Fundes Venezuela, el sr. Erard (1999), manifiesta que en Venezuela las PYMES;

Emplean el 55% de la población económicamente activa; 17% la emplea la gran empresa, 16% ocupado en el sector público y 12% desempleado. Tomando como base el sector privado solamente, las PYMES genera el 77% de empleo de ese sector.

(<http://pyme.com.mx/articulos-de-pyme/muestra-articulo-datos.php?registro=50>)

En ese mismo orden de ideas, el autor señala que en nuestro país había para esa fecha “alrededor de 1.300.000 micro-empresas y unas 68.0000 pequeñas y medianas empresas, de las cuales 56.000 se encuentran activas en comercios y servicios y 12.000 en manufacturas”. Es por ello, que se infiere que las micro, pequeñas y medianas empresas representan un papel fundamental en nuestra sociedad.

Cifras más recientes recopiladas por el Observatorio de Empresas realizado por el Centro de Asesoría Técnica para la Producción Organizacional (en lo adelante CEATPRO), (2007):

(Pérez, http://www.scielo.org.ve/cielo.php?script=sci_arttext&pid=s1315-99842007000300009&ing=es&nrm=iso&tlng=es).

“En Venezuela estaban establecidas 480 mil empresas en general, ya para el 2004 se reportó el cierre de 6% de esa plantilla y de acuerdo al último estudio de 2006 aplicado a unos 3 mil establecimientos, ha desaparecido el 6% de la mediana empresa venezolana, además de reducido su tamaño, de 70 disminuyó a 30 el número de empleos que creaban estos establecimientos. De las 450 mil empresas que hay en la actualidad, según Páez, 99,02% son PYMES que aportan el 70% del empleo formal del país. El 76% de la totalidad de las empresas tienen menos de 6 trabajadores, lo que significa que son consideradas microempresas, de ellas, 40% no tiene acceso a computadoras y los niveles de conexión a Internet de las que operan en las regiones del país con mayor desarrollo es de 25% y 10% las ubicadas en regiones de menos desarrollo en Venezuela”.

En Venezuela, las PYMES se han mantenido en el transcurrir del tiempo a pesar de lo accidentado que ha sido su transitar por los senderos de la vida económica del país. Es notorio como sus inicios estuvieron acompañados de aportes considerables en la generación de empleo, situación que al transcurrir de los años se

vería afectada dados los cambios económicos, en su mayoría negativos, por los cuales atravesó el país, producto de políticas económicas erradas y de la corrupción presente en casi todos los niveles de gobierno, generando un continuo y creciente detrimento del sistema financiero y de las condiciones económicas dentro del país.

De una situación de pleno empleo presente en el país como consecuencia de la participación en la economía de las PYMES, se evidencia que al transcurrir del tiempo la situación va cambiando en detrimento de los niveles de empleo. Vemos como este sector importante de la economía disminuye su participación en el nivel de ingresos del venezolano y su aporte al desarrollo del país.

2.2. Normativa Legal

En los actuales momentos las pequeñas y medianas empresas están amparadas bajo la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, el Artículo 308, Capítulo I, Del Régimen socioeconómico y de la función del Estado en la Economía, p 283, señala:

“El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegura la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno”.

Del texto del artículo anterior, se infiere el hecho que el Estado venezolano reconoce sin embargos la gran importancia que tienen las PYMES y el resto de las mencionadas unidades económicas para el florecimiento del aparato productivo del país. A través del contenido de esta norma el Estado firma el compromiso de

promover la creación de PYMES, lo cual implica brindar facilidades para su constitución, bien sea de apoyo económico: confiriendo ayudas financieras que permitan la apertura de estas, o apoyo técnico: dando a conocer algunas directrices gerenciales para su surgimiento.

Es así como el Ejecutivo Nacional establece una serie de normativa legal como la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, mediante Gaceta Oficial N° 37.583 de fecha 3 de diciembre de 2.002, con la finalidad de apoyar a las empresas en materia de financiamiento, asistencia técnica, adiestramiento, capacitación, administración, gerencia, desarrollo tecnológico e información, por medio de mecanismos idóneos, dinámicos y que se adapten a sus necesidades cambiantes; además crea instituciones que deben promover la participación de las PYMES en programas de mejoramiento de sus niveles de calidad, productividad y competitividad con el objeto de propiciar su desarrollo integral como unidades de producción, adecuando sus niveles de gestión y capacidad de respuesta frente a los continuos cambios de los mercados.

Además, existen iniciativas del Sector Privado para cambiar los paradigmas de las PYMES industriales y convertirlas en un sector dinamizador de la economía, con altos niveles de productividad y articularlo a la red empresarial venezolana, como lo es el Proyecto CONINPYME, con apoyo del Fondo monetario Internacional (en lo adelante FOMIN), y del Banco Interamericano de Desarrollo (en lo adelante BID).

2.2.1. Obligaciones legales que tienen los Microempresarios y los Pequeños y Medianos Empresarios

Las obligaciones legales de las organizaciones se refieren al contexto legal existente en el país en las que son creadas, y bajo las cuales deben regirse toda persona que se dedique a la explotación comercial dentro del territorio nacional, y en los casos cuando se trate de operar en otros países se deberá también tener en consideración el contexto legal en que les toca desenvolverse. Para nuestro caso se tomará como referencia el contexto legal venezolano.

Al constituir una empresa en nuestro país hay que tener en consideración los siguientes aspectos a tomarse en cuenta según información recogida en: <http://www.dombruz.tripod.com/id4.html>.

La constitución de una empresa conlleva un proceso de registro, antes de empezar cualquier actividad empresarial en Venezuela es necesario que se cumpla con el requisito legal de registrar la empresa ante el Registro Mercantil y ante el SENIAT y ante el Instituto Nacional de Cooperación Educativa (INCE), sin dejar de mencionar el registro ante la Comisión Administrativa de Divisas (CADIVI), en atención a las leyes de comercio, de trabajo e impuesto sobre la renta, quienes regulan la actividad comercial en nuestro país, También es obligatorio llevar libros contables que reflejen el resultado de las operaciones realizadas por una empresa, así como cumplir con las retenciones de seguro social obligatorio, política habitacional y paro forzoso, por aporte patronal y por parte de los trabajadores.

El cumplimiento de normas de contabilidad a la hora de llevar sus registros y reflejar su situación financiera es otro de los requisitos que deben cumplirse al realizar una actividad comercial.

De acuerdo a esta información se evidencia que todo empresario, ya sea micro, pequeño, mediano o grande debe tener en consideración una serie de normativas de carácter legal, mercantil y laboral.

2.2.1.1. Obligaciones Mercantiles

Al ser una empresa, el emprendedor tiene que cumplir con todas las obligaciones del comerciante. En efecto, debe asentar en el Registro de Comercio todos los documentos previstos en el artículo 19 del Código de Comercio, tales como: las firmas de comercio personales o sociales, los escritos donde se modifica el documento constitutivo estatutario, los escritos donde se disuelva una sociedad o donde se liquide o en la cual se vendan acciones o cuotas de participación, los poderes que los comerciantes otorgan a sus factores o dependientes. También debe llevar la contabilidad de la empresa; es decir, tiene que llevar un libro Diario en el cual el emprendedor de la pequeña y mediana empresa debe asentar de manera cronológica todas las operaciones sean activas o pasivas, de crédito o al contado que realiza diariamente. Debe llevar un libro de Inventario para que el emprendedor realice una estimación económica de los bienes que tenga al comenzar su giro y al final de cada año. También debe llevar el libro Mayor en el que se abrirán las cuentas con cada persona con la que el emprendedor tenga negocios. En fin tiene que cumplir con todas las obligaciones derivadas del ejercicio del comercio. Debe celebrar las Asambleas (Ordinarias y Extraordinarias en el caso de que las PYMES sea una sociedad), tiene que presentar los balances, estados de ganancias y pérdidas, inventarios, así como inscribir en el Registro Mercantil todas las actuaciones anteriormente señaladas y aquellas indicadas en el artículo 19 del Código de Comercio.

Desenvolverse en el mundo empresarial trae implícito el cumplimiento de normas de carácter mercantil, acorde con las legislaciones mercantiles vigentes en el país que rigen la actividad económica. Por esta razón se puede inferir que el cumplimiento de normas de carácter mercantil no es una obligación exclusiva de las grandes empresas, sino que por el contrario, toda persona con una visión de negocio debe poner atención a las obligaciones mercantiles derivadas de la actividad que pretende realiza.

2.2.1.2. Obligaciones Laborales

Otras de las principales obligaciones del emprendedor son las relativas a la materia laboral. Evidentemente si el emprendedor no tiene factores o dependientes en su empresa no puede asegurar su éxito en la actividad que está emprendiendo. El hecho de que sea un microempresario o un pequeño o mediano empresario no lo exime del cumplimiento de las normas laborales. Es deber inevitable e impostergable del emprendedor o emprendedores comenzar de buena forma la relación de trabajo con todos sus trabajadores, respetando las condiciones generales del trabajo, las reglas relativas a la relación de trabajo subordinado y las obligaciones derivadas con la terminación de la relación de trabajo. En cuanto al Derecho Colectivo los emprendedores tendrán la obligación de negociar colectivamente con el sindicato de trabajadores siempre que cumplan ciertos requisitos exigidos por la normativa laboral vigente en el país.

La ejecución de una actividad económica implica indudablemente el reconocimiento de obligaciones laborales por parte del patrono empleador, con sus empleados o personas a sus servicios. Asumiendo que para la realización de cualquier actividad económica, es necesario contar entre sus recursos con personal destinado a realizar labores relacionadas con la actividad comercial. La contratación de personal

con el propósito de realizar labores bajo condiciones de subordinación, implica para el comerciante emprendedor un conjunto de obligaciones de carácter laboral, de acuerdo a la legislación laboral venezolana, que regula la relación de dependencia entre un patrono y sus trabajadores.

2.2.1.3. Relación de Trabajo

La Ley Orgánica del Trabajo no exime a los microempresarios ni a las PYMES de mantener una relación de trabajo con sus trabajadores.

Es motivo de preocupación como en la actualidad algunos patronos utilizan otras figuras jurídicas para simular la relación de trabajo. En atención a esta situación hay que dejar claro que independientemente de la figura jurídica que vincula a esos trabajadores con las PYMES, o de la denominación de la actividad desarrollada, estaremos en presencia de una relación de trabajo. El artículo 65 de la Ley Orgánica del Trabajo, formula lo siguiente: “Se presumirá la existencia de una relación de trabajo entre quien preste un servicio personal y quien lo reciba. ...”. Mientras que el artículo 66 de la referida, plasma lo siguiente: “La prestación de servicio en la relación de trabajo será remunerada”. Si en una vinculación jurídica entre una PYMES con un trabajador se dan: a) La prestación del servicio, b) la dependencia técnica, económica o jurídica y c) la remuneración, estaremos en presencia de una relación de trabajo y por ende tendrán los emprendedores que cumplir con las obligaciones pautadas por la normativa laboral.

Se evidencia como en atención de lo expresado en la Ley Orgánica del Trabajo, las PYMES no escapan de cumplir con las obligaciones derivadas de la relación laboral.

2.2.2. Derechos que tienen los Microempresarios y los Pequeños y Medianos Empresarios

Así como los empresarios de este sector tienen obligaciones legales, ya sean mercantiles o laborales, también tienen derechos como consecuencia de realizar su actividad comercial. Se reconocen a tal efecto derechos mercantiles y también laborales.

2.2.2.1. *Derechos Mercantiles*

El emprendedor goza de los mismos beneficios de los comerciantes, tienen posibilidades de acceder a los créditos y financiamientos que a través de las políticas públicas el Gobierno está emprendiendo para fortalecer este sector, como se ha expresado anteriormente con la entrada en vigencia del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro financiero, se esperaba que de manera rápida y pertinente los microempresarios tuvieran acceso al financiamiento por parte del Estado para así desarrollar de manera óptima la empresa que emprendían. Mientras que con el Decreto con fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, el Gobierno Nacional esperó contribuir con el desarrollo económico de este sector y así de esta manera materializar las disposiciones constitucionales que amparan el desarrollo sustentable; se pretendió con este instrumento jurídico fomentar el pleno empleo y el desarrollo económico. Igualmente los emprendedores al ser una sociedad mercantil gozan de dos beneficios consagrados a los comerciantes: El estado de Atraso y el Procedimiento de Quiebra.

2.2.2.2. Derechos Laborales

El emprendedor goza de un beneficio establecido por la Legislación Laboral denominado “Reducción de Personal”, y es considerada como una forma justificada de dar por terminada la relación de trabajo. En relación a esto (Mora, 2002, p. 36), expresa, “El procedimiento autoriza torio de reducción de personal constituye una causa justificada de la disolución del contrato de trabajo, o de la terminación de relación de trabajo por motivos de fuerza mayor”. La fuerza mayor se refiere a circunstancias económicas o tecnológicas. Como podemos observar este es un derecho que tienen los emprendedores para terminar con causa justificada la relación de trabajo.

Los microempresarios tienen un derecho contemplado en el párrafo único del artículo 117 de la Ley Orgánica del Trabajo de no reenganchar a los trabajadores despedidos, siempre que esa empresa solamente ocupe menos de diez (10) trabajadores. En este caso el microempresario solamente tendrá la obligación de cancelar las prestaciones sociales, demás beneficios laborales y las indemnizaciones previstas en el artículo 125 de la Ley Laboral.

2.3. Definición de las PYMES en Venezuela

Se puede mencionar una gran variedad de definiciones de las PYMES, y no llegar a un acuerdo en cuanto a los parámetros utilizados para definirlos o los requerimientos de tamaño, sector de actividad, número de empleados o ingresos percibidos.

Partiendo de la concepción de que, es una unidad económica bien sea industrial, comercial o de servicios que tenga entre 10 y 100 trabajadores. En Venezuela a partir

de la promulgación del Decreto con Fuerza de Ley para La Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (PYMI), (Gaceta Oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela, No.5.552, de fecha 12 de Noviembre de 2001), se introduce una nueva definición que establece como parámetro para la PYMI; el numero de empleados y el nivel de ventas en unidades tributarias (Art. 3).

Según la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria de nuestro País en su artículo 3 expresa que una pequeña y mediana industria “es la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos”. Sin embargo, establece parámetros diferentes para diferenciar a la pequeña industria de la mediana industria.

En referencia a ello el Decreto N° 1.547, en su artículo 3 numeral 1, señala que una pequeña industria, “es aquella planta de trabajadores con un promedio anual no menor de 11 trabajadores, ni mayor a 50 trabajadores y ventas anuales entre 9.001 Unidades Tributarias y 100.000 Unidades Tributarias”.

Mientras que al referirse a la mediana industria, el mismo decreto, la considera como “aquella planta de trabajadores con un promedio anual no menor a 51 trabajadores, ni mayor a 100 trabajadores y ventas anuales entre 100.001 Unidades Tributarias y 250.000 Unidades Tributarias”.

Por otra parte para definir a la pequeña y mediana empresa hay que ubicarlas dentro de las características de la economía nacional, ya que no existe homogeneidad a nivel internacional en los parámetros utilizados para conceptualizarla. En términos generales las PYMES son aquellas empresas que sin importar las actividades que realice y al sector que pertenezca, no ocupan una posición dominante en su ramo, no disponen de elevados recursos económicos, además que poseen una planilla reducida

de personal, dirigida personalmente por sus propietarios, y con una vinculación casi nula directa o indirectamente a grupos financieros, y que presentan facturación anual y capital reducidos.

En Venezuela, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), una pequeña empresa tiene entre 5 y 20 trabajadores, una mediana entre 21 y 100 trabajadores y es grande cuando tiene mas de 250 empleados. Sin embargo el número de empleados no refleja su capacidad de producción o el valor que agrega a sus productos o servicios. Por esa razón algunos países utilizan medidas de tamaño empresarial distintas al número de empleados.

Tomando en consideración esta realidad, a la hora de utilizar criterios para conceptualizar a las PYMES, y cuyo significado sea universal o mas bien aplicable a distintas realidades o escenarios económicos, surgido en el seno del IASB, el Proyecto de Norma de NIIF para las PYMES, el mismo pretende que sea utilizado para las pequeñas y medianas empresas la siguiente concepción. “Las PYMES son entidades que: no tienen obligación pública de rendir cuentas; y publican Estados Financieros con propósitos de información general para usuarios externos”.

Según el mencionado proyecto; una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas cuando:

- a.- Registra, o está en proceso de registrar, sus estados financieros en una comisión de valores o en otra organización reguladora con el fin de emitir algún tipo de instrumentos en un mercado público; o
- b.- Mantiene activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros ajenos a la entidad, tales como un banco, una entidad aseguradora, un intermediario de bolsa, un fondo de pensiones, un fondo de inversión colectiva o una entidad bancaria de inversión.

Las NIIF están diseñadas para ser aplicadas en los Estados Financieros con propósito general, así como en otras informaciones financieras de todas las entidades con ánimo de lucro. Los Estados financieros con propósito general se dirigen a la satisfacción de las necesidades comunes de información de un amplio espectro de usuarios, por ejemplo accionistas, acreedores, empleados y público en general. El objetivo de los Estados Financieros es suministrar información sobre la posición financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para dichos usuarios cuando toman decisiones económicas.

Los Estados Financieros con propósitos de información general son los que pretenden atender las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los Estados Financieros con propósito general comprenden los que se presentan de forma separada o dentro de otro documento de carácter público, como un informe anual o un prospecto de información bursátil.

La FCCPV en directorio nacional ampliado realizado en Cumaná, Estado Sucre, los días 13 y 14 de julio de 2007, aprobó el Boletín de Adopción VEN-NIF N° 1 (BA VEN-NIF N° 1), denominado Definición de Pequeñas y Medianas Empresas, este boletín de adopción tiene el propósito de establecer, la definición de Pequeñas y Medianas Empresas, a los fines de la determinación de la fecha de aplicación de los Principios de Contabilidad de Aceptación General en Venezuela (VEN-NIF) definidos en el (BA VEN-NIF N° 0), en la preparación y presentación de la información financiera en Venezuela.

2.4. Clasificación de las PYMES en Venezuela

En diferentes normativas en Venezuela, se encuentran definidas las pequeñas y medianas empresas; pequeñas y medianas industrias; grandes empresas, cuya calificación se basa en número de trabajadores o montos de las ventas, no existiendo un criterio único en los parámetros utilizados para tales clasificaciones.

Para los efectos de la categorización de PYMES, en relación al Plan de Adopción de las NIIF en Venezuela, se tomarán en consideración cualquiera de los parámetros siguientes:

- 1.- Número de trabajadores promedio anual.
- 2.- Volumen de ingresos netos de descuentos, rebajas y devoluciones.

Para la clasificación como pequeña o mediana, a los fines de la determinación de la fecha de aplicación de los Principios de Contabilidad de Aceptación General en Venezuela (VEN-NIF) definidos en el (BA VEN-NIF N° 0) la entidad no debe superar cualquiera de los siguientes valores:

SECTOR	PARAMETRO	VALOR
INDUSTRIAL	Trabajadores	250
	Ingresos Netos	750.000 UT
COMERCIAL	Trabajadores	500
	Ingresos Netos	1.000.000 UT
SERVICIOS	Trabajadores	100
	Ingresos Netos	500.000 UT
AGRÍCOLA O PECUARIO	Trabajadores	50
	Ingresos Netos	300.000 UT

Además el proyecto para las PYMES establece este sistema de clasificación de acuerdo al sector, número de trabajadores e ingresos percibidos en unidades tributarias, estableciendo un máximo y un límite para cada sector.

En Venezuela, las PYMES han sido definidas en atención a un criterio de clasificación, utilizando parámetros cuantitativos, que en la mayoría de los casos no son los mismos.

En atención a los cambios contables que se difunden en el mundo, como respuesta a la integración económica y alas necesidades de información con carácter comparativo, único y confiable. Tomo la atención del gremio de profesionales del área contable de nuestro país esta situación, y como respuesta a ello la FCCPV emitió una clasificación para este tipo de empresas, para facilitar la labor frente al vencimiento de los plazos emitidos por este gremio para la aplicación de las VEN-NIF en nuestro país.

Tomando como base esta clasificación, se realizara esta investigación, que permite de alguna manera establecer un criterio general para el estudio y adecuación de esta Norma en las PYMES, permitiéndole al investigador tener una base sobre la que pueda sentar su criterio, en vista de las divergencias de información que se manejaban con respecto a este tema.

Es necesario destacar que los parámetros presentados en esta clasificación no admite que los límites sean superados. Entonces en atención a ello no esta del todo claro la manera de ubicar a una empresa dentro de un sector u otro, por ejemplo si en un período económico una PYMES llegara a superar el numero de trabajadores que conforma su nómina o que sus ingresos netos fuesen mayores al límite establecido para el sector donde se desenvuelve, esta ya no seria considerada una PYMES? Aunque el BA VEN-NIF N° 1 no hace referencia a ello, ni cual será el procedimiento

a seguir, se espera que la situación sea aclarada antes de cumplirse los plazos establecidos.

2.5. Características de las PYMES Venezolanas

En la actualidad la Pequeña y Mediana Empresa se encuentra establecida en todos los países del mundo.

Erard (1999), hace referencia a una serie de características que se describen a este tipo de empresas considerándolas como; “un motor en el proceso de desarrollo económico y por ende del bienestar social, han sido generadoras y distribuidoras de ingresos para el desarrollo económico en todos los países del mundo”.

Las PYMES, son fáciles de establecer, generan empleo y pueden constituir el inicio de grandes empresas, son factores de estabilidad social, ya que emplean mano de obra poco calificada al inicio de sus operaciones.

Es por ello que las PYMES Venezolanas generalmente se le pueden atribuir los siguientes elementos característicos:

1.- Administración independiente

Usualmente dirigida y operada por el dueño, en la mayoría de los casos este tipo de emprendimientos son dirigidos por el dueño del negocio, quien asume el rol de gerente y esta a cargo de casi todas las actividades relacionadas con el mismo.

2.- Incidencia no significativa en el mercado.

El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local, las PYMES venezolana atienden o se desenvuelven abarcando generalmente el mercado local que las circunda, por lo general no tienen posibilidad de competir con empresas más grandes, nacionales y ni pensarlas con las internacionales.

3.- Escasa especialización en el trabajo.

Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, finanzas, compras, personal, etc. Aquí se evidencia el carácter multifuncional del pequeño y mediano empresario en la gestión administrativa.

4.- Actividad no intensiva en capital.

Denominado también como predominio de la mano de obra. Este tipo de empresas no se caracteriza por poseer un capital abundante, sino que por el contrario la mayoría de las PYMES tienen que recurrir al endeudamiento, pero este no siempre ante una entidad bancaria, debido al desconocimiento de los servicios a los que pueden acceder del sector bancario, por falta de información normalmente.

5.- Limitados recursos financieros.

El capital de la empresa es suministrado por los dueños, casi siempre son estos quien arriesgan y aportan su dinero para contribuir con el capital del negocio, o para hacerle frente a cualquier obligación, producida en curso normal de las operaciones.

La Pequeña y Mediana Empresa a diferencia de las grandes empresas responden con mayor flexibilidad a los cambios del entorno, por esa razón se justifica cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigidos a estas. La manera en que responden a los cambios es impresionantemente, esta

característica le permite adaptarse y sobrevivir, permitiéndole su permanencia en el mercado.

2.6. Importancia de Las PYMES para la Economía Venezolana

En los últimos tiempos ha cobrado gran importancia la necesidad de fomentar la creación y consolidación de las PYMES para reactivar nuestra economía, al ser entre otras una de nuestras principales fuentes de empleo. Como lo señala (Armas, 1999), al referirse a la importancia de las PYMES:

“Las PYMES, sea cual fuese su grado de desarrollo tecnológico, cumple un papel importante como generadores y distribuidores del ingreso nacional. Su capacidad para emplear mano de obra poco calificada, durante las fases iniciales de los procesos de industrialización, las convierte en factor de estabilidad social. Además las PYMES contribuyen a democratizar el capital y a distribuir regionalmente el ingreso, porque están menos concentradas en las áreas industriales. La instalación de una gran empresa en un área poco desarrollada será más beneficiosa en la medida en que se desarrolle una cadena de proveedores locales que distribuyan excedentes”. (p. 41 y 42).

Asegura el mercado de trabajo, mediante la descentralización de la mano de obra, cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral. Tienen efectos socio-económicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Reduce las relaciones sociales a términos personales mas estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares. Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y

menor costo de infraestructura. Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter-empresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las PYMES como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento. Es por esto, que en Venezuela se justifica su importancia considerando los siguientes aspectos:

- a.- Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, abriendo la posibilidad aun mayor número de emprendedores.
- b.- Poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.
- c.- En casi la totalidad de las economías de mercado, constituyen una parte sustancial de la economía.

2.7. Ventajas y Desventajas de la Constitución de las PYMES en Venezuela

En Venezuela, cualquier ciudadano que quiera dedicarse a la actividad comercial, lo puede hacer si cuenta con una visión clara del negocio que quiere emprender. En los últimos años el gobierno nacional, ha tratado de atender el sector de la economía conformado por micros, pequeños y medianos empresarios. Poniendo a su disposición mecanismos y programas de financiamiento para impulsar el desarrollo productivo de este sector, con el propósito de generar empleo, disminuir la pobreza y direccionar recursos de la Nación en áreas de interés estratégico. La constitución de una PYMES en Venezuela puede traer beneficios para sus

emprendedores como el mencionado financiamiento, impulso clave para materializar su visión, pero también, por otra parte así como puede tener ventajas, también tiene desventajas considerables, por el hecho de que la gerencia de las PYMES venezolanas carecen de formación profesional, así como falta de inclusión por parte del Estado en áreas como comercio exterior y acuerdos internacionales.

Sobre este particular, Salas y otros (1979) consideran como ventajas y desventajas de la Pequeña y Mediana Empresa las siguientes:

Ventajas:

- a. Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.
- b. Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- c. Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar en una empresa grande.
- d. Absorben una porción importante de la población económica activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- e. Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- f. Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- g. Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de los dueños del negocio.

Desventajas:

- a. Mantienen altos costos de operación.
- b. No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y los técnicas de producción.
- c. Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
- d. No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
- e. La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es de deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- f. No pueden absorber gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de fuga de personal capacitado.
- g. Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.

2.7.1. Ventajas

Una de las ventajas de ser PYMES en Venezuela es, que mediante la Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria, se establece una serie de políticas públicas destinadas a la promoción de estas, a través de programas de compras públicas y preferencias a los fines de que estas empresas puedan participar en los programas de compras ofertados por la Administración Pública. En relación al financiamiento, la mencionada Ley establece ciertas medidas, obligando a un conjunto de entes, entre los cuales se pueden mencionar: Banco Industrial de Venezuela, Fondo de Pequeña y Mediana Industria, Fondo de Crédito Industrial y el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria a los fines de que establezcan políticas y programas de asistencia preferencial de este sector con la finalidad de impulsar y desarrollar esta actividad económica. En la mencionada Ley también se establece la posibilidad de financiamiento para aquellos emprendedores que todavía no han constituido su empresa y que solamente tienen un proyecto de inversión. En este caso la Ley delega en el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria la obligación de establecer anualmente los montos y las condiciones especiales para el otorgamiento de estos posibles financiamientos siempre que a juicio de este organismos sean prioritarios para el desarrollo de esta actividad económica.

A pesar de la disposición o el interés de Ejecutivo Nacional en propiciar un marco legal que se adecue a las necesidades especiales de las PYMES todavía queda

mucho por hacer, porque a pesar de los esfuerzos, los mismos no son suficientes, porque en realidad se diversifica en muchos entes la obligatoriedad del apoyo a este tipo de empresas, situación que en la práctica traería consecuencias negativas por el exceso de trámites administrativos y trabas burocráticas.

Para los expertos, la ventaja de estas organizaciones radica, precisamente, en saber aprovechar su tamaño, al gozar de una capacidad de adaptación mucho mayor que las de las grandes corporaciones. Sólo superando los retos y aprovechando las oportunidades que les brinda el mismo mercado, los novatos emprendedores tendrán la capacidad de fortalecer sus negocios en el tiempo y mejorar así las estadísticas, que siguen ratificando que ocho de cada diez PYMES fracasan en sus primeros cinco años.

2.7.2. Desventajas

En el caso venezolano, la gerencia encargada de las PYMES debe actualizar sus conocimientos administrativos, adentrarse en sus alcances, repercusiones y ventajas de su aplicabilidad a fin de ir inculcando un nuevo paradigma de cultura organizacional que garantice una optimización en el manejo de sus recursos, un buen comportamiento organizacional y por ende un buen clima organizacional.

Es necesario que la gerencia se identifique plenamente con la gestión del cambio, que establezca a través de sus acciones las correcciones adecuadas que le den fortalezas a sus debilidades, así se pueden citar, el integrar un verdadero equipo de trabajo, eliminar la ausencia de trabajo en equipo. Otro aspecto negativo en las PYMES es la falta por parte de la gerencia de hacer uso de planificación estratégica. La mayoría de las empresas venezolanas no desarrollan acciones que prevean los cambios y exigencias del mercado cambiante, más bien basan sus operaciones a corto

plazo, se da mucho la improvisación. El producto justamente del fracaso de muchas pymes en el actual escenario, es el no contar con una planificación estratégica que les permita enfrentar los grandes retos, amenazas que el escenario, entorno en donde se desenvuelven les presenta, especialmente la intervención del Estado contadas sus acciones.

Se señala también que no tienen estrategias de planificación financiera o fiscal, y sus sistemas de administración son deficientes, lo que constituye otro obstáculo para acceder al crédito bancario.

Se nota la poca participación e integración del Estado con este sector empresarial, específicamente en las alianzas, aperturas económicas, política de comercio exterior, en los programas económicos

Otras desventajas que poseen las PYMES venezolanas son:

- a.- Rezago tecnológico, es decir, cuentan con una plataforma tecnológica de las más atrasadas del mundo, asimismo la inversión en tecnología es en la mayoría de los casos insuficiente.
- b.- Áreas de investigación y desarrollo pobres o cumpliendo funciones distintas a las requeridas dentro de las organizaciones venezolanas, poca generación de patentes y nuevos productos.
- c.- Falta de unión entre empresa privada y centro de estudios o de investigación.
- d.- Estructuras rígidas, para gran cantidad de empresas venezolanas, poco dispuestas a cambios que le permitan adaptarse a mercados que se modifican continuamente.

- e.- Falta de un dominio claro de la gestión estratégica, que permita a todos los miembros de la organización sumar esfuerzos en una misma dirección para el logro de objetivos comunes.
- f.- En la mayoría de los casos, falta de planes de carreras para personal, que permitan a estos desarrollarse y hacer evolucionar a la organización para afrontar los frecuentes cambios de manera exitosa.

Estas empresas, están amenazadas por la incertidumbre política, económica y social, además de situaciones como:

- a.- Influencia de otros países competidores como consecuencia de las importaciones generadas por las dificultades de producir localmente.
- b.- Costos de producción altos.
- c.- Poca posibilidad que las gerencias exitosas sean bien remuneradas.
- d.- Dificultad de implementación de sistemas de calidad en el país.
- e.- El efecto globalizador hace que las empresas poco favorecidas cultivadas por los paradigmas no estén preparadas para asumir las nuevas tendencias por miedo a enfrentarlas.
- f.- La falta de innovación en productos y servicios por parte de las empresas, interesadas únicamente en hacer copias importadas de productos, sin ningún interés de invertir en innovación.

- g.- La inestabilidad política, que limita las relaciones de nuestro país con los demás países del mundo, sacando a muchas empresas nacionales del mercado competitivo global.
- h.- Alta tasa de desempleo, que produce que las personas empleadas, se presten a cualquier tipo de explotación por no perder el origen de su sustento, mientras que los empresarios no se interesan en motivarlos a crecer en pro de su bienestar propio y el de la empresa
- i.- Emigración de cerebros, que son mano de obra altamente efectiva, que en función de la baja calidad de vida existente, salen del país llevándose con ellos los conocimientos adquiridos en las universidades venezolanas.

2.8. Aporte Socio-Económico y Tributario de las PYMES En Venezuela

La manera en que las PYMES influyen en la economía de un país, ha sido señalada a lo largo de la investigación. Es notorio como estas empresas, que son el resultado de cambios en las economías mundiales, regionales y nacionales, son el producto de procesos y realidades que se orientan día a día a la satisfacción de necesidades, colectivas y específicas en determinadas áreas o sectores de producción.

Las condiciones de mercado les permitieron a las PYMES lograr un lugar preponderado en las economías mundiales. Este tipo de empresas de acuerdo a sus características se han ido entranando cada vez mas en la vida productiva de los países, en casi todas las economías de mercado constituyen una parte sustancial de la economía.

La inclusión de las PYMES en la economía ha traído consigo efectos socio-económicos importantes, empezare por mencionar que este tipo de empresas son según muchos autores generadoras de empleo. Aunque por otra parte existe otro grupo que sostiene que esa cualidad de las PYMES es un mito y que es el resultado de la coincidencia de algunos factores, como por ejemplo, el enunciado por Pérez, quien afirma a que se debió a, “el cierre de obsoletos estructuras industriales, aunado a una fuerte recesión económica a finales de los años 70 y comienzos de los ’80, así como la multiplicación de pequeños y medianos negocios”, lo propició que las PYMES absorbieran buena parte de los trabajadores desplazados del gran sector empresarial e industrial, todo como producto de una nueva versión en el campo empresarial.

(Pérez, http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842007000300009&lng=es&nrm=iso>. ISSN 1315-9984)

A esa situación se suma la tendencia casi generalizada de la mayoría de los intelectuales y economistas de la época y aún en la actualidad al utilizar afirmaciones y recomendaciones sobre la supremacía de las PYMES como reproductoras de empleo, tal como lo expresa (Vera, 2001 p 34), al señalar la importancia de las PYMES, destaca: “con relación a la pequeña y mediana empresa se coincide en que es un elemento crucial para el desarrollo de la competitividad de un país y fortalecimiento de la economía”. Por otra parte, (Vergara, 2001 p 25) concluye que: “Una manera de combatir el desempleo era a través de la creación de pequeños y medianos empresarios capacitados por el Estado”.

En relación a esto la Organización Internacional del Trabajo en la conferencia N° 132 realizada en 1998 (OTI, 1998:132), afirma:

“Las pequeñas empresas son hoy las más grandes contribuyentes en la creación de empleos, en cuanto a número y calidad, puesto que pueden

proveer un trabajo decente a millones de trabajadores que laboran en malas condiciones y atrapados en la pobreza”.

Asimismo, a las PYMES se les relaciona como el empleo para las clases desposeídas, por considerar a estas de bajo nivel educativo y de condición poco óptima para el trabajo, tal como lo expresa el ya mencionado organismo:

Se reconoce que las PYMES ofrecen a las mujeres y otros grupos habitualmente desfavorecidos, la posibilidad de acceder en mejores condiciones a un empleo productivo, duradero y de calidad, en particular reducen la brecha del trabajo informal y el empleo formal.

Con datos más actualizados y en relación a la realidad Venezolana, el presidente de CEATPRO, Páez (2004), plantea una diferencia significativa entre la calidad del empleo de las PYMES al expresar la diferencia en los beneficios sociales entre empresas grandes y pequeñas es aún mayor considerando el sector que más beneficios otorga dentro del conglomerado PYMES en general como lo es el sector industrial medio.

(Pérez, http://www.scielo.org.ve/cielo.php?script=sci_arttext&pid=s1315-99842007000300009&ing=es&nrm=iso&tlng=es).

Al igual que en todos los países de Latinoamérica, y en todas partes del mundo, las PYMES son el sustento fundamental para la creación de empleo, sean cual fuere las causas que lo ocasionaron, están ligadas a la creación de desarrollo, a la creación de riquezas y son verdaderamente las empresas que impulsan a las grandes corporaciones y que se convierten al pasar del tiempo en grandes empresas muchas, y otras continúan fiel a sus orígenes familiares.

En Venezuela, el sector PYMES, es un sector importante, generador de empleo, de riquezas y bienes necesarios para el funcionamiento de las grades empresas y corporaciones, como es el caso de PDVSA.

Por esta razón el gobierno nacional ante su eminente participación en el MERCOSUR, debería estar atento sobre el desempeño y participación de las PYMES nacionales que le favorezcan, a la hora de generar ingresos y de participar en la activación de una vez por todas de las exportaciones, a fin de ir poco a poco disminuyendo el serio problema que afrontamos de ser más importadores que exportadores.

“Venezuela se unirá a las dos mayores economías de Sudamérica, Brasil y Argentina, para establecer una zona de libre comercio en el 2012”, en palabras de Mora, por esta razón han sido modificados los procedimientos tributarios, arancelarios y cambiarios, que se suman a los nuevos acuerdos intracomunitarios con el MERCOSUR, con países que poseen fortalezas, que unidas a los procesos económicos venezolanos, se pudieran convertir en oportunidades de productos, servicios, ampliación de mercados y posibilidades ciertas de nuevos segmentos demandantes. (Mora, 2006. <http://www.camova.blogcindario.com/2006/07/00008-apoyo-del-gobierno-a-las-pymes-en-el-mercosur.html>).

Con la inclusión de Venezuela al MERCOSUR, el bloque representa el 78% del Producto Interno Bruto de América Latina y contiene en sus fronteras el 65% de la población sudamericana. En ese escenario, las ventajas potenciales para Venezuela van ligadas a la industria energética especialmente, como aporte al organismo, pero la otra gran cantidad de industrias de diversa índole no parecen estar respaldadas por el gobierno, debido a que ni siquiera fueron consultadas las asociaciones y cámaras que las componen. Dentro de ese grupo se encuentran las PYMES, y es notorio el descuido en el que se sumerge a este sector al no considerarlo para incluir su participación en el entorno internacional, propiciando solo la participación del sector energético, como ha ocurrido en la mayoría de las gestiones de gobierno que solo da cabida al sector energético descuidando las exportaciones no tradicionales.

(Mora, 2006. <http://www.camova.blogcindario.com/2006/07/00008-apoyo-del-gobierno-a-las-pymes-en-el-mercosur.html>).

La apertura del actual gobierno al comercio exterior, amplía el ámbito de participación de acuerdo a los compromisos firmados con el MERCOSUR. De esa manera, la internacionalización de las PYMES, podría incrementar y diversificar las fuentes de divisas, crucial para la reactivación de la economía y asegurar el crecimiento sostenido, y para ello, el gobierno y algunos organismos deben diseñar programas de apoyo para que mejoren su competitividad y su presencia en los mercados internacionales. Porque no es un secreto para nadie que las PYMES venezolanas carecen de grandes debilidades en el manejo de sus recursos, en su operatividad, haciendo que muchas de ellas no pueden ser competitivas, y otras requieren reestructurar sus organizaciones, para adaptarlas a los requerimientos de los actuales escenarios.

Por lo antes expuesto se deriva la importancia de tomar en cuenta programas de desarrollo para las PYMES en pro de su competitividad e incursión en el comercio exterior a los mercados con los cuales Venezuela tiene acuerdos, incluyendo el financiamiento, ejemplo de estos acuerdos, el que tuvo con la Comunidad Andina de Naciones hasta 2006 (en lo adelante CAN), Área de libre Comercio de las Américas (en lo adelante ALCA), MERCOSUR, entre otros; el objetivo de estos programas es el desarrollo industrial fundamentado en la búsqueda de la transformación del aparato productivo en condiciones de equidad y competitividad.

En otro orden de ideas, y en lo que respecta a los aportes realizados por las PYMES al sistema tributario, según el Servicio Nacional Integral de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT, 2006) “el sector mediano y pequeño tanto industrial como de servicio ha incumplido mayoritariamente su responsabilidad social con los aportes al seguro social obligatorio, y constituye el sector con mayor índice mora”.

De lo que se puede inferir, que los esfuerzos realizados por este organismo de recaudación no han dado frutos en este sector de la economía.

Según Erard los aspectos tributarios son un área problema para este tipo de empresas. Porque a parte de estar presente la esperada queja sobre la carencia de estímulos fiscales, la necesidad de más conocimientos e información se hace patente. A tal efecto, los entrevistados que participaron en el estudio realizado por este autor, mencionaron el desconocimiento sobre la legislación pertinente a las PYMES y la confusión que les crea la múltiple tributación, nacional y local. Si bien los empresarios deben aprender y poner al día sus conocimientos, o tener consultores o administradores competentes y actualizados, “no deja de ser ciertamente complicado y engorroso nuestro sistema tributario”, en palabras de Erard, para empresas donde el dueño suele ser, él solo, el gerente general, el contador, el administrador, el vendedor, el jefe de taller, el conserje y líder de su nómina. Por esta razón, no estaría alejado de la realidad esperar una simplificación para las PYMES en materia tributaria, lo que podría resultar beneficioso, tanto para el fisco como para las empresas.

La realidad es, que Venezuela el complejo sistema de tributación es en muchos casos una de las causas de que el sector PYMES permanezca en constante situación de atraso o incumplimiento frente al riguroso sistema de recaudación realizado por el organismo encargado, el SENIAT. Sumado a esto el proceso inflacionario que ha vivido nuestro país desde hace más de dos décadas, y el método de calculo utilizado para ajustar la información financiera por efecto de inflación hace que la gestión de las PYMES se vuelva una tarea engorrosa y se le dificulta ponerse al día en materia tributaria.

2.9. Organismos Reguladores y de Apoyo de las PYMES en Venezuela

A juicio de (Álvarez, 1977, p 65), “desde el año 1.974, el Estado venezolano ha elaborado políticas en materia de desarrollo económico y social del país”. En ese año artesanos, pequeños y medianos empresarios, le plantearon al Gobierno Nacional, la necesidad de aumentar los recursos económicos indispensables para su desarrollo, como también conformar una organización que promoviera la democratización del crédito, la generación de nuevos empleos, el aumento de la producción nacional, la satisfacción de la demanda de artículos de consumo para sustituir las exportaciones, el incremento del valor agregado de la producción de la agroindustria y la desconcentración industrial a través del crédito.

Fue entonces, debido a la confianza en la capacidad de superación de este grupo, se les otorgo dos mil millones de bolívares. Naciendo así la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, (en lo adelante CORPOINDUSTRIA)

2.9.1. Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA)

Fue creada mediante Ley aprobada en el Congreso Nacional el 13 de junio de 1.974, y promulgada el 27 de junio del mismo año, como Instituto Autónomo adscrito al Ministerio de fomento, con personalidad jurídica y patrimonio propio e independiente del Fisco Nacional, con domicilio en la ciudad de Maracay, Estado Aragua.

En este orden, en el (Manual de Orientación N° C-6, 1993, p 6) expresa, que la misión de CORPOINDUSTRIA es:

“Promover el desarrollo y fortalecimiento competitivo de la Pequeña y Mediana Industria suministrado o facilitando el acceso a los recursos técnicos, financieros, humanos y de información, actuando dentro del marco de las políticas de desarrollo industrial del Ejecutivo Nacional, en cuya formulación, ejecución y perfeccionamiento participa activamente, con el propósito de contribuir eficientemente con el desarrollo económico y social de Venezuela”.

Objetivos de CORPOINDUSTRIA según el mismo boletín:

- a. Promover y ejecutar programas referentes al aumento del empleo y la producción de las PYME.
- b. Promover e impulsar el desarrollo y ampliación de las PYME, prestarle a tal fin, la necesaria asistencia técnica y financiera.
- c. Coordinar con el instituto nacional de Cooperación Educativa (en lo adelante INCE), programas para estimular y procurar el desarrollo de las PYME.
- d. Fomentar y financiar el desarrollo del movimiento cooperativo conforme a lo previsto en la Ley General de Asociaciones y Cooperativas.

CORPOINDUSTRIA fue una institución financiera de desarrollo que además de suministrar recursos financieros a la pequeña y mediana industria, prestó servicios complementarios a los beneficiarios de los créditos, a través de sus empresas filiales.

En tal sentido, desarrollaba actividades tales como abastecimiento de materia prima, dotación de maquinaria y equipos de arrendamiento con opción a compra, la prestación de asistencia técnica y otros servicios de apoyo. Todo ello, con el objeto de lograr una mayor utilización de los recursos.

Los créditos de CORPOINDUSTRIA eran otorgados bajo condiciones preferenciales, es decir, tasas de interés menores a laS de mercado y los plazos de amortización eran equivalentes a la vida útil de los activos adquiridos. Estos préstamos estaban respaldados por garantías hipotecarias, bancarias y quirografarias.

Así mismo, CORPOINDUSTRIA, fue factor fundamental en la democratización del capital, pues incorporo al hombre emprendedor, trabajadores, profesionales y técnicos, en general todo aquel que quisiera participar activamente en pro del desarrollo auto sostenido del país.

2.9.2. Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES)

Gracias a la iniciativa del gran empresario suizo, Stephan Schmidheiny, se estableció, hace ya más de diez años, la Fundación para el Desarrollo Sostenible (en lo adelante FUNDES:). Con inversiones importantes en muchos países de América Latina, Schmidheiny, siempre manifestó un genuino interés en nuestro continente, más allá de las cuentas de sus propios negocios. Constatando que aquí como en todo el mundo, la columna vertebral del desarrollo económico de los países la conforma el conjunto de PYMES que prosperan en la sociedad, Schmidheiny pensó que una acción efectiva a favor de esas PYMES representaría un auténtico y útil aporte al progreso.

Enmarcada en su filosofía de auto-sostenibilidad y ecoeficiencia, Schmidheiny estableció la primera FUNDES en Panamá en 1984. Hoy, FUNDES se encuentra presente, a través de instituciones locales, en 10 países de América Latina: México, Guatemala, Honduras, Costa Rica, Panamá, Colombia, Bolivia, Chile, Argentina y Venezuela. La sede central de FUNDES-Internacional está ubicada en San José de Costa Rica, y su Presidente es Don José María Figueres, ex-Presidente de la República de Costa Rica.

En nuestro país, FUNDES-Venezuela se fundó en 1994. Entre sus miembros fundadores, se cuenta con un importante grupo de destacadas empresas y bancos locales e internacionales, que han aportado los recursos financieros iniciales de la

institución y que son socios de la misma. A mediano plazo, FUNDES-Venezuela, como todas las FUNDES, debe lograr su auto-sostenibilidad financiera. Es una fundación sin fines de lucro, pero también sin fines de pérdidas. Sin embargo, por ahora, y mientras va desarrollando su mercado, sigue recibiendo aportes económicos de sus socios, en particular de Fundes-Internacional. FUNDES-Venezuela tiene su sede principal en Caracas y una sucursal en Maracay.

Dedicada principalmente a la consultoría gerencial específicamente adaptada a las PYMES, y a la capacitación y formación de los empresarios, dueños y gerentes de PYMES, a través de cursos y seminarios dirigidos a brindar a esos empresarios los conocimientos que les permitan ser más eficientes, competitivos, rentables y exitosos, en el entorno muy competido del mundo globalizado de hoy, FUNDES emprendió hace poco un estudio para identificar los más importantes problemas -los obstáculos mayores- que afectan el desempeño de las PYMES.

2.9.3. Fondo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)

El Fondo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa (en lo adelante FONPYME), es una sociedad mercantil constituida con aportes de organismos públicos, para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito del sistema financiero.

Su objetivo central es respaldar las operaciones que realicen las Sociedades de Garantías Recíprocas, hasta por el 50% del monto de los avales otorgados. El mismo, inicio sus operaciones formales con la finalidad de despegar y darle consistencia al sistema nacional de garantías recíprocas para las PYMES, mediante el fomento y promoción de Sociedades de Garantías Recíprocas Regionales, Sectoriales y

Multisectoriales y el posterior reafianzamiento de las garantías otorgadas por estas entidades.

La misión de esta sociedad es ser el agente de reafianzamiento del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas, incentivando el desarrollo de las PYMES. Y cuya visión se fundamenta en que no haya ninguna empresa en Venezuela sin acceso al crédito por falta de garantías.

2.9.4. Fondo de Crédito Industrial (FONCREI)

Es un instituto autónomo fundado en 1.974, con personalidad jurídica y patrimonio propio, adscrito al Ministerio de Producción y Comercio. Su objetivo principal es la actividad financiera, dirigida a cumplir con las políticas y estrategias de desarrollo económico de la nación.

Este instituto financiero del Estado venezolano tiene como objetivo, consolidar el desarrollo de la pequeña y mediana industria, además de promover la creación de una industria manufacturera moderna y eficiente. Este organismo otorga créditos a las empresas industriales a través de las instituciones financieras públicas y privadas encargadas del financiamiento del sector industrial, las cuales serán los intermediarios financieros para implementar los programas de crédito industrial.

El Fondo de Crédito Industrial (en lo adelante FONCREI), tiene como misión la de contribuir al desarrollo del sector industrial, con especial énfasis a la pequeña y mediana industria, así como programas especiales, para contribuir con el desarrollo económico y social de la nación.

2.9.5. Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria (SOGAMPI)

La Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria (en lo adelante SOGAMPI), es una empresa de carácter mutualista, que afianza ante el sector financiero institucional y otras empresas, el crédito oportuno y adecuado proporcionando modalidades asociativas entre sus socios beneficiarios. Cuya misión principal es propiciar una relación fluida, transparente y confiable, dentro del sector financiero, industrial, de servicio y productivo de la mediana y Pequeña Industria.

El SOGAMPI, tiene como objetivo, garantizar mediante avales y, o fianzas, los créditos que le sean otorgados a sus servicios, así como participar en otras sociedades y entes públicos y privados de promoción industrial o servicios de las PYMES. Esta empresa ofrece múltiples programas de fianzas tanto a corto como a mediano plazo, acorde a la situación y necesidad.

2.9.6. Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)

La creación del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (en lo adelante FONAPYME), tiene como objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la Ley de Estimulo y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

Para esto se constituyó un fideicomiso financiero, por el cual, el Poder Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de Producción y Comercio, en el año 2000, como fiduciante, encomendó al Banco Central de Venezuela, que actuara como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del FONAPYME, dominio que esta constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice.

El Banco Central de Venezuela y el Ministerio de Finanzas, asumieron el compromiso de suscribir certificados de participación en el FONAPYME por hasta la suma total de cincuenta millardos de bolívares (Bs. 50.000.000.000).en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la Ley de Estimulo y Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Podrán además suscribir certificados de participación del FONAPYME, organismos institucionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que se adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 3º de la Ley mencionada. El Ministerio de Finanzas, está facultado para suscribir los certificados subordinados que emita el FONAPYME.

La elegibilidad de los proyectos a financiar con recursos del FONAPYME estará a cargo de un Comité de Inversiones compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, los cuales serán designados por el Poder Ejecutivo Nacional, y cuya presidencia estará a cargo del Viceministro de Industria del Ministerio de Producción y Comercio o del representante que este designe. En el Comité de Inversiones deberán estar representadas las asociaciones empresariales más representativas del sector en el ámbito nacional.

Las funciones y atribuciones de Comité de Inversiones serán establecidas por la reglamentación de la ley de Estimulo y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, incluyendo entre otras la de fijar la política de inversión del FONAPYME,

establecer los términos y condiciones para el otorgamiento del financiamiento que brinde y actuar como máxima autoridad para la aprobación de los emprendimientos en cada caso. El Banco central de Venezuela, como fiduciario del FONAPYME, deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el Comité de Inversiones le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

La duración del FONAPYME esta dada por un plazo de extinción general de veinticinco años para el FONAPYME, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante de ello, el fiduciario conservara los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el FONAPYME hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. El Poder Ejecutivo Nacional tiene la facultad de extender la vigencia del FONAPYME por periodos adicionales de veinticinco años, en forma indefinida. El Estado Nacional será el destinatario final (fideicomisario) de los fondos integrantes del FONAPYME en caso de su extinción o liquidación.

2.9.7. La Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA)

La Confederación Venezolana de Industriales (en lo adelante CONINDUSTRIA), organización cúpula del sector industrial venezolano, ha promovido junto sus Cámaras y Asociaciones afiliadas, organizaciones relacionadas y aliados estratégicos, el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, a través de programas y proyectos para mejorar la productividad y la competitividad, creando las condiciones propicias para que las PYMES venezolanas puedan exportar y competir exitosamente en el mercado internacional.

CONINDUSTRIA es una organización de servicios empresariales, que brinda asistencia técnica a la industria manufacturera venezolana. Afiliada a 50 Cámaras y

Asociaciones, 30 empresas en calidad de miembros activos especiales, 3.350 empresas y 82% de PYMES. Representa el 90% de la producción industrial venezolana no petrolera y el 80% de las exportaciones venezolanas no tradicionales.

Las áreas de servicio empresariales de CONINDUSTRIA, están orientadas a prestar asistencia y apoyo en:

a). Comercio Exterior e Integración

Mediante la asesoría en acuerdos internacionales suscritos por Venezuela, así como en negociaciones comerciales internacionales a nivel bilateral, regional o mundial. Se encarga de elaborar escenarios junto con la parte interesada sobre estrategias de negociación, apoya y representa al sector industrial en el proceso de negociación y participa activamente en las negociaciones que se adelantan en:

- 1.- OMC
- 2.- Acuerdos de zonas de libre comercio
- 3.- Integración económica andina y regional
- 4.- Negociaciones comerciales
- 5.- Comercio de productos y servicios

Además de prestar su participación activa en los órganos de promoción de exportaciones, a los fines de colaborar con la implantación de políticas de promoción de exportaciones del Gobierno Nacional. Al encargarse de la difusión de información de las actividades de promoción de exportaciones de los eventos internacionales, como por ejemplo, la Cumbre Presidencial Andina y los acuerdos CAN-MERCOSUR.

b). Asistencia a la Industria

Mediante este servicio CONINDUSTRIA se encarga de gestionar acciones relacionadas con la atención al afiliado en diferentes tópicos, con la finalidad de darle un servicio de respuesta inmediata en todo lo inherente a publicaciones (leyes, decretos, y otros) que sean emanados por el Ejecutivo ó Legislativo:

- 1.- Informar sobre la situación de la industria en general
- 2.- Elaboración del resumen de las actividades semanales realizadas por las Gerencias
- 3.- Enlace entre los distintos entes industriales y los órganos de decisión
- 4.- Coordinar las acciones a emprender para dar solución a la problemática industrial
- 5.- Coordinar las Comisiones de Asuntos Tributarios y Aduanas y la de Ambiente
- 6.- Apoyar la interrelación entre los sectores manufactureros, identificando su necesidad y expectativas
- 7.- Representación ante la Comisión Presidencial de Lucha Contra el Fraude Aduanero
- 8.- Seguimiento con CADIVI para casos prioritarios
- 9.- Revisión de Gacetas Oficiales diariamente

c). Análisis económicos y Legislativos

El Centro de Estudios Económico y Legales de CONINDUSTRIA, (en lo adelante CONINCEEL), inicialmente creado en el marco de un programa de CONINDUSTRIA y el FOMIN-BID, tiene como objetivo asesorar en materia económica y legal al sector industrial venezolano.

Entre sus funciones se encuentra la de servir de vehículo técnico para el sector industrial en el análisis y seguimiento de los desarrollos de políticas publicas en el

país. Adicionalmente, debe constituirse en el canal técnico para las propuestas del sector industrial en materia de políticas públicas.

La agenda de trabajo del CONINCEEL está dividida en tres grandes áreas de acción:

1.- Legislativa

Encargada del análisis del conjunto de leyes con incidencia sobre el desarrollo económico, social e industrial del país.

2.- Políticas públicas

La agenda en esta área tiene dos componentes básicos, el primero, está vinculado al seguimiento y elaboración de propuestas de las políticas económicas del Estado, el segundo, se fundamenta en el establecimiento de una agenda de propuestas de políticas para el sector industrial y la economía de mediano y largo plazo, con un perfil más estructural.

3.- Sistemas de información y apoyo empresarial

Esta área de acción comprende la organización de sistemas de información y de apoyo, que abarcan la organización de bases de datos, tanto cuantitativa como de conocimiento, en los ámbitos de la macroeconomía, los sectores económicos, el comercio internacional, las finanzas y el mercado laboral y el segundo, está compuesto por modelos de seguimiento tanto del sector como del resto de la economía, de manera que se puedan realizar ejercicios de impacto de políticas.

Actualmente está en desarrollo la construcción de un sistema de indicadores industriales que permitirá mejorar los servicios de información cuantitativa y fortalecer las posibilidades de investigaciones y planteamientos de políticas públicas relacionados con la actividad industrial.

d). Centro de Tecnología y Diseño Industrial

El Centro de Tecnología y Diseño Industrial (en lo adelante CTDI), es una entidad creada por CONINDUSTRIA cuya actividad principal es promover, facilitar servicios y proyectos de valor agregado para los sistemas productivos industriales y su certificación, es decir; análisis y ensayos de materiales y productos, tecnologías para el desarrollo y la manufactura y la innovación, diseño industrial y ciclo de vida de productos y sistemas, a ser ejecutados en empresas de cualquier tamaño aunque con especial énfasis en las PYMES.

e). Apoyo a las PYMES

En esta área los servicios se prestan a través de los siguientes programas:

1.- Programa CONINPYME-Mercantil

Este es un programa dirigido al mejoramiento de la gestión de las empresas pequeñas y medianas, clientes del Banco Mercantil. Se trabaja básicamente en 120 horas de consultoría con el apoyo de un consultor experto seleccionado por la empresa, del catálogo de consultores de CONINPYME. El consultor trabaja 40 horas en la elaboración de un diagnóstico y el plan de mejoras y dedica 80 horas a ejecutar parte del plan. Por su parte, el Banco comparte la inversión de la empresa aportando el 40% del valor del programa.

2.- Programa CONINPYME-CODET

Programa dirigido al mejoramiento de la gestión de las empresas pequeñas y medianas del Estado Aragua. Se trabaja básicamente en 120 horas de consultoría con el apoyo de un consultor experto seleccionado por la empresa, del catálogo de consultores de CONINPYME. El consultor trabaja 40 horas en la elaboración de un diagnóstico y el plan de mejoras y dedica 80 horas a ejecutar parte del plan. Mientras que el CODET comparte la inversión de la empresa aportando el 40% del valor del programa.

3.- Programa Gestión Empresarial

Programa dirigido al mejoramiento de la gestión de las empresas pequeñas y medianas proveedoras de PDVSA. Se trabaja básicamente en 120 horas de consultoría con el apoyo de un consultor experto seleccionado por la empresa, del catálogo de consultores de CONINPYME. El consultor trabaja 40 horas en la elaboración de un diagnóstico y el plan de mejoras y dedica 80 horas a ejecutar parte del plan. La Alianza Empresarial Petrolera comparte la inversión de la empresa aportando el 40% del valor del programa.

4.- Programa Calidad-PYMES

Este es un programa dirigido a la implantación de los Sistemas ISO 9000, 14000 Y HACCP. Se trabaja básicamente en 180 horas de consultoría con el apoyo de un consultor experto seleccionado por la empresa, del catálogo de consultores de CONINPYME. Previamente se realiza un pre-diagnóstico para la evaluación del grado de madurez del sistema y sobre el se formula un plan de implantación. El consultor trabaja 180 horas en la implantación del sistema. El BID a través de FONDONORMA y CONINDUSTRIA, comparten la inversión de la empresa aportando el 40% del valor del programa.

f). Eurocentro Venezuela

Esta es La Oficina de Cooperación Empresarial que promueve los acuerdos comerciales entre las PYMES venezolanas y de la Unión Europea, enmarcada en el Programa Al- Invest III de la Comisión Europea.

Los instrumentos utilizados por esta oficina son los siguientes:

- 1.- Encuentros sectoriales, mediante ruedas de negocios y encuentros de negocios individuales.

- 2.- Visitas a ferias internacionales, visitas guiadas a ferias, enriquecidas con servicios empresariales.
- 3.- Facilidad para el desarrollo de negocios, mediante la búsqueda activa y personalizada de socios.
- 4.- Capacitación para PYMES, mediante la asistencia y soporte para las PYMES en el desarrollo de la tecnología y la estrategia de internacionalización.
- 5.- Colaboración entre PYMES, mediante la asesoría personalizada de socios europeos para optimizar acuerdos de colaboración

g). Proyectos Especiales

Servicio encargado de la gestión y soporte de los procesos estratégicos de la organización, desarrollo de acciones de apoyo al afiliado y formulación de proyectos que impulsen el desarrollo industrial.

h). Relaciones Corporativas

Esta área de servicios gestiona las acciones relacionadas a la membresía actual y potencial, coordina eventos y talleres; coordina servicios de información de interés a los afiliados a través de la página Web; mercadea servicios e información institucional vía electrónica, promueve el uso de las TIC (tecnologías informáticas) y apoya las actividades relacionadas con el nuevo enfoque de gestión en el marco de un enfoque innovador del sistema gremial industrial.

Como se mencionaba con anterioridad, existe la iniciativa por parte de este sector empresarial por el sector PYMES. Esto se refleja en el proyecto CONINPYME. Este es un programa de CONINDUSTRIA y el Banco Interamericano de Desarrollo (en lo adelante BID), para el fortalecimiento de la capacidad

competitiva de las PYMES venezolanas, mediante la prestación de servicios no financieros para empresas entre 5 y 99 trabajadores, así como para fomentar la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales.

La experiencia obtenida con la implementación de este programa se traduce en; Vinculación con más de 2.000 PYMES, atención a más de 150 PYMEs, sectores económicos atendidos: plástico, confección, eléctrico, calzado, alimentos, metalmecánica, juguete, artes graficas y químico, además de, entrenamiento y formación de más de 150 consultores y convenios de cooperación con otras instituciones.

El proyecto CONINPYME ofrece productos y servicios basados en diagnóstico integral, plan de mejoras, capacitación gerencial y de consultoría especializada, consorcios, servicios de información y eventos empresariales. Estos servicios los ofrecen bajo el esquema de costos compartidos para las PYMES (BID-Empresas). A través de más de 200 consultores especializados asociados en línea.

CAPITULO III: NIC 18 INGRESOS ORDINARIOS

3.1. Norma Internacional de Contabilidad N° 18 (Revisada En 1993)

A esta norma se le han hecho varias modificaciones en atención al pronunciamiento de otras normas, que exigían la correspondencia de criterios, permitiendo cruzar referencias entre ellas.

En 1998, la NIC 39, Instrumentos Financieros Reconocimiento y Valoración, modificó el párrafo 11 de la NIC 18, añadiendo una referencia cruzada a la NIC 39.

En mayo de 1999, la NIC 10 (revisada en 1999), Hechos Posteriores a la Fecha del Balance, modificó el párrafo 36. El texto modificado tendrá vigencia, para los Estados Financieros anuales que abarquen ejercicios cuyo comienzo sea a partir del 1 de enero de 2000.

En enero de 2001, la NIC 41, Agricultura, modificó el párrafo 6. La NIC 41 entró en vigor para los Estados Financieros anuales que abarquen ejercicios que comiencen a partir del 1 enero de 2003. Es necesario mencionar que las interpretaciones SIC 27 y 31 tienen relación con la NIC 18.

3.2. Objetivo

Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del ejercicio en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la empresa. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos ordinarios en sí, como las ganancias. Los ingresos ordinarios, propiamente dichos, surgen en el curso

de las actividades ordinarias de la empresa y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos ordinarios que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos ordinarios es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso ordinario es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la empresa y estos beneficios puedan ser valorados con fiabilidad. Esta Norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos ordinarios sean reconocidos. También proporciona directrices prácticas para la aplicación de estos criterios.

Esta norma, la NIC 18, al igual que las otras tienen como objetivo principal determinar el tratamiento contable dado a las partidas que conforman los Estados financieros de las empresas a modo de que se generalice la manera de darle tratamiento contable a una partida en específico. La NIC 18 por su parte tiene como misión cambiar la manera de reconocer un ingreso ordinario en atención a diversas situaciones o eventos, separándolos de los aportes de capital realizado por los socios, por no considerarse a efectos de esta norma como operaciones derivadas en el curso normal de la explotación comercial.

3.3. Alcance

Esta norma debe ser aplicada al contabilizar los ingresos ordinarios procedentes de las siguientes transacciones y sucesos:

- a.- La venta de productos;

b.- La prestación de servicios; y

c.- El uso, por parte de terceros, de activos de la empresa que produzcan intereses, regalías y dividendos.

El alcance de esta norma va a estar orientado a la determinación y reconocimiento contable de ingresos que resulten de los eventos o sucesos mencionados con anterioridad.

Esta Norma deroga la anterior NIC 18, Reconocimiento de los Ingresos Ordinarios, aprobada en 1982.

El término «productos» incluye tanto los producidos por la empresa para ser vendidos, como los adquiridos para su reventa, tales como las mercaderías de los comercios al por menor o los terrenos u otras propiedades que se tienen para revenderlas a terceros.

La prestación de servicios implica, normalmente, la ejecución, por parte de la empresa, de un conjunto de tareas acordadas en un contrato, con una duración determinada en el tiempo. Los servicios pueden prestarse en el transcurso de un único ejercicio o a lo largo de varios ejercicios. Algunos contratos para la prestación de servicios se relacionan directamente con contratos de construcción, por ejemplo aquéllos que realizan los arquitectos o la gerencia de los proyectos. Los ingresos ordinarios derivados de tales contratos no son abordados en esta norma, sino que se contabilizan de acuerdo con los requisitos que, para los contratos de construcción, se especifican en la NIC 11, Contratos de Construcción.

Los ingresos de una compañía pueden provenir de diferentes operaciones realizadas por la misma, este puede ser el caso de ingresos obtenidos cuando la

empresa se dedique a la prestación de servicios, en el párrafo anterior se hace regencia a lo que para la norma implica la prestación de servicios, considerando a esta actividad como la sucesión de tareas acordadas en un espacio de tiempo.

El uso, por parte de terceros, de activos de la empresa, da lugar a ingresos ordinarios que adoptan la forma de:

- a.- Intereses; son cargos por el uso de efectivo, de otros medios equivalentes al efectivo o por el mantenimiento de deudas con la empresa;
- b.- Regalías; son cargos por el uso de activos a largo plazo de la empresa, tales como patentes, marcas, derechos de autor o aplicaciones informáticas; y
- c.- Dividendos; son las distribuciones de las ganancias a los poseedores de participaciones en la propiedad de las empresas, en proporción al porcentaje que tal participación suponga sobre el capital o sobre una clase particular del mismo.

Cuando una empresa permite que terceros, personas relacionadas o no con las actividades de la misma usen sus activos, están en todo el derecho de exigir una retribución por el uso de los mismos. La NIC 18 hace regencia a cuales son esos beneficios que obtienen las empresas por el uso de sus activos por terceras personas.

Esta norma no trata de los ingresos ordinarios procedentes de:

- a.- Contratos de arrendamiento financiero (véase la NIC 17, Arrendamientos);

- b.- Dividendos provenientes de inversiones financieras contabilizadas según el método de la participación (véase la NIC 28, Contabilización de Inversiones en Empresas Asociadas);
- c.- Contratos de seguro que estén dentro del alcance de la NIIF 4 Contratos de seguro.
- d.- Cambios en el valor razonable de activos y pasivos financieros, o productos derivados de su venta (véase la NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración);
- e.- Cambios en el valor de otros activos corrientes;
- f.- Reconocimiento inicial y cambios en el valor razonable de los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola (véase la NIC 41, Agricultura);
- g.- Reconocimiento inicial de los productos agrícolas (véase la NIC 41, Agricultura), y
- h.- Extracción de minerales en yacimientos.

Los ingresos procedentes de las operaciones que se enunciaron con anterioridad escapan del alcance de esta norma, así que esas operaciones serán tratadas en su oportunidad por cada una de las normas enunciadas y que tienen competencia sobre esas actividades.

3.4. Definiciones

Los siguientes términos se emplean, en la presente norma, con el significado que a continuación se especifica:

3.4.1. Ingreso ordinario

Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el ejercicio, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento en el patrimonio neto que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio.

La norma considera un ingreso ordinario, a toda entrada económica que resulte de las operaciones normales de la empresa, traduciéndose en el aumento de los pasivos o en las disminuciones de pasivos.

3.4.2. Valor razonable

Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados, y debidamente informados, en una transacción libre.

En relación al valor razonable esta norma, considera que este valor será aquel, que un vendedor y un comprador establezcan para realizar una negociación sin coerción alguna.

Los ingresos ordinarios comprenden solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir, por parte de la empresa, por cuenta propia. Las cantidades recibidas por cuenta de terceros, tales como impuestos sobre las ventas, sobre productos o servicios o sobre el valor añadido, no constituyen entradas de beneficios económicos para la empresa y no producen aumentos en su patrimonio neto. Por tanto, estas entradas se excluirán de los ingresos ordinarios. De la misma forma, en una relación de comisión, entre un principal y un comisionista, las entradas brutas de beneficios económicos del comisionista incluyen importes recibidos por cuenta del principal, que no suponen aumentos en el patrimonio neto de la empresa. Los importes recibidos por cuenta del principal no constituirán ingresos ordinarios, aunque sí lo será el importe de las comisiones.

La norma también es explícita, al referirse a que compone un ingreso ordinario, considerando que estos se producen como ya se ha mencionado de la actividad de explotación normal a la que se dedica la empresa, por cuenta propia y por cuenta de terceros cuando estos tienden a incrementar el patrimonio neto de la empresa.

3.5. Valoración de los Ingresos Ordinarios

La valoración de los ingresos ordinarios debe hacerse utilizando el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, derivada de los mismos. Véase también la SIC-31, Ingresos Ordinarios, Permutas que Comprenden Servicios de Publicidad.

El importe de los ingresos ordinarios derivados de una transacción se determina, normalmente, por acuerdo entre la empresa y el vendedor o usuario del activo. Se valorarán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir,

teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la empresa pueda otorgar.

La valoración de los ingresos ordinarios, por lo general, según lo establece la norma se realizara mediante el valor razonable acordado entre las partes interesadas de una transacción.

En la mayoría de los casos, la contrapartida revestirá la forma de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo, y por tanto el ingreso ordinario se mide por la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes recibidos o por recibir. No obstante, cuando la entrada de efectivo u otros medios equivalentes se difiera en el tiempo, el valor razonable de la contrapartida puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo cobrada o a cobrar. Por ejemplo, la empresa puede conceder al cliente un crédito sin intereses o acordar la recepción de un efecto comercial, cargando un tipo de interés menor que el del mercado como contrapartida de la venta de bienes. Cuando el acuerdo constituye efectivamente una transacción financiera, el valor razonable de la contrapartida se determinará por medio del descuento de todos los cobros futuros, utilizando un tipo de interés imputado para la actualización. El tipo de interés imputado a la operación será, de entre los dos siguientes, el que mejor se pueda determinar:

- a.- O bien el tipo vigente para un instrumento similar cuya calificación financiera sea parecida a la que tiene el cliente que lo acepta;
- b.- O bien el tipo de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos.

La diferencia entre el valor razonable y el importe nominal de la contrapartida se reconoce como ingreso financiero por intereses, de acuerdo con los párrafos 29 y 30 de esta Norma, y de acuerdo con la NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración.

Se asume que en la mayoría de los casos, la contrapartida recibida por un bien durante una transacción, adquiere la forma de efectivo, de no ser así y cuando esta contrapartida solo sea recuperable en un período de tiempo limitado, a la misma ira acompañada de un recargo que se determinara de acuerdo a los parámetros establecidos en esta norma considerando el que pueda ser determinado de manera más fácil.

Cuando se intercambien o permuten bienes o servicios por otros bienes o servicios de naturaleza similar, tal cambio no se considerará como una transacción que produce ingresos ordinarios. Con frecuencia, éste es el caso de mercaderías como el aceite o la leche, en las que los proveedores intercambian o permutan sus existencias en diversos lugares, con el fin de satisfacer pedidos en un determinado lugar. Cuando los bienes se vendan, o los servicios se presten, recibiendo en contrapartida bienes o servicios de naturaleza diferente, el intercambio se considera como una transacción que produce ingresos ordinarios. Estos ingresos ordinarios se valoran por el valor razonable de los bienes o servicios recibidos, ajustado en el importe de la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes transferidos en la operación. En el caso de no poder valorar con fiabilidad el valor de los bienes o servicios recibidos, los ingresos ordinarios se valorarán según el valor razonable de los bienes o servicios entregados, ajustado igualmente en el importe de la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo transferidos en la operación.

Cuando en una prestación de servicios, se intercambien servicios de carácter similar esta transacción no se considerará como productora de ingresos, caso

contrario cuando la naturaleza de los servicios es diferente y puede ser identificado el valor razonable del servicio recibido. La situación es la misma cuando se trata de la venta de bienes.

3.6. Identificación de la Transacción

Normalmente, el criterio usado para el reconocimiento de ingresos en esta norma se aplicará por separado a cada transacción. No obstante, en determinadas circunstancias es necesario aplicar dicho criterio de reconocimiento, por separado, a los componentes identificables de una única transacción, con el fin de reflejar el fondo económico de la operación. Por ejemplo, cuando el precio de venta de un producto incluye una cantidad identificable a cambio de algún servicio futuro, tal importe se diferirá y reconocerá como ingreso ordinario en el intervalo de tiempo durante el que el servicio será ejecutado. A la inversa, el criterio de reconocimiento será de aplicación a dos o más transacciones, conjuntamente, cuando las mismas estén ligadas, de manera que el efecto comercial no puede ser entendido sin referencia al conjunto completo de transacciones. Por ejemplo, una empresa puede vender bienes y, al mismo tiempo, hacer un contrato para recomprar esos bienes posteriormente, con lo que se niega el efecto sustantivo de la operación, en cuyo caso las dos transacciones han de ser contabilizadas de forma conjunta.

A la hora de reconocer los ingresos, la norma establece que se utilizara el criterio de reconocimiento a cada una de las transacciones por separado y cuando sea necesario se hará de manera conjunta cuando dos o mas transacciones esta relacionadas y se haga imposible su comprensión individual.

3.7. Venta de Bienes

Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los Estados Financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a.- La empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- b.- La empresa no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- c.- El importe de los ingresos ordinarios puede ser valorado con fiabilidad;
- d.- Es probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- e.- Los costes incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser valorados con fiabilidad.

Las condiciones que la norma acepta para el reconocimiento de los ingresos producto de la venta de bienes, se realizaron en atención al traspaso, y uso del bien por parte del comprador, y la obtención de los beneficios económicos por parte del vendedor.

El proceso de evaluación de cuándo una empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos, que implica la propiedad, requiere un examen de las circunstancias de la transacción. En la mayoría de los casos, la transferencia de los

riesgos y ventajas de la propiedad coincidirá con la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión al comprador. Este es el caso en la mayor parte de las ventas al por menor. En otros casos, por el contrario, la transferencia de los riesgos y las ventajas de la propiedad tendrá lugar en un momento diferente del correspondiente a la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión de los bienes.

Si la empresa retiene, de forma significativa, riesgos de la propiedad, la transacción no será una venta y por tanto no se reconocerán los ingresos ordinarios. Una empresa puede retener riesgos significativos de diferentes formas. Ejemplos de situaciones en las que la empresa puede conservar riesgos y ventajas significativas, correspondientes a la propiedad, son los siguientes:

- a.- Cuando la empresa asume obligaciones derivadas del funcionamiento insatisfactorio de los productos, que no entran en las condiciones normales de garantía;
- b.- Cuando la recepción de los ingresos ordinarios de una determinada venta es de naturaleza contingente porque depende de la obtención, por parte del comprador, de ingresos ordinarios derivados de la venta posterior de los bienes;
- c.- Cuando los bienes se venden junto con la instalación de los mismos y la instalación es una parte sustancial del contrato, que aún no ha sido completada por parte de la empresa; y
- d.- Cuando el comprador, en virtud de una condición pactada en el contrato, tiene el derecho de rescindir la operación y la empresa tiene incertidumbre acerca de la posibilidad de que esto ocurra.

Si una empresa conserva sólo una parte insignificante de los riesgos y las ventajas derivados de la propiedad, la transacción es una venta y por tanto se procederá a reconocer los ingresos ordinarios. Por ejemplo, un vendedor puede retener, con el único propósito de asegurar el cobro de la deuda, la titularidad legal de los bienes. En tal caso, si la empresa ha transferido los riesgos y ventajas significativos derivados de la propiedad, la transacción es una venta y se procede a reconocer los ingresos ordinarios derivados de la misma. Otro ejemplo de una empresa que retiene sólo una parte insignificante del riesgo que comporta la propiedad puede ser la venta al por menor, cuando se garantiza la devolución del importe si el consumidor no queda satisfecho.

En tales casos, los ingresos ordinarios se reconocen en el momento de la venta, siempre que el vendedor pueda estimar con fiabilidad las devoluciones futuras, y reconozca una deuda por los reembolsos a efectuar, basándose en su experiencia previa o en otros factores relevantes.

Los ingresos ordinarios se reconocerán sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la empresa. En algunos casos, esto puede no ser probable hasta que se reciba la contraprestación o hasta que desaparezca una determinada incertidumbre. Por ejemplo, en una venta a un país extranjero puede existir incertidumbre sobre si el gobierno extranjero concederá permiso para que la contrapartida sea remitida. Cuando tal permiso se conceda, la incertidumbre desaparecerá y se procederá entonces al reconocimiento del ingreso ordinario. No obstante, cuando aparece una incertidumbre relacionada con el cobro de un saldo incluido previamente entre los ingresos ordinarios, la cantidad incobrable o la cantidad respecto a la cual el cobro ha dejado de ser probable se reconocerá como un gasto, en lugar de ajustar el importe del ingreso ordinario originalmente reconocido.

Los ingresos ordinarios y gastos, relacionados con una misma transacción o evento, se reconocerán de forma simultánea. Este proceso se denomina habitualmente con el nombre de correlación de gastos con ingresos. Los gastos, junto con las garantías y otros costes a incurrir tras la entrega de los bienes, podrán ser valorados con fiabilidad cuando las otras condiciones para el reconocimiento de los ingresos ordinarios hayan sido cumplidas. No obstante, los ingresos ordinarios no pueden reconocerse cuando los gastos correlacionados no puedan ser valorados con fiabilidad; en tales casos, cualquier contraprestación ya recibida por la venta de los bienes se registrará como un pasivo.

3.8. Prestación de Servicios

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos ordinarios asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de realización de la prestación a la fecha del balance. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a.- El importe de los ingresos ordinarios pueda valorarse con fiabilidad;
- b.- Es probable que la empresa reciba los beneficios económicos derivados de la transacción;
- c.- El grado de realización de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser valorado con fiabilidad; y
- d.- Los costes ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser valorados con fiabilidad. Véase la SIC-27,

Evaluación del Fondo Económico de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento y la SIC-31: Ingresos Ordinarios, Permutas que Comprenden Servicios de Publicidad.

El reconocimiento de los ingresos ordinarios por referencia al grado de realización de una transacción se denomina habitualmente con el nombre de método del porcentaje de realización. Según este método, los ingresos ordinarios se reconocen en los ejercicios en los cuales tiene lugar la prestación del servicio. El reconocimiento de los ingresos ordinarios con esta base suministrará información útil sobre la medida de la actividad de servicio y su ejecución en un determinado ejercicio. La NIC 11, Contratos de Construcción, exige también la utilización de esta base de reconocimiento de los ingresos ordinarios. Los requisitos de esa norma son, por lo general, aplicables al reconocimiento de los ingresos y gastos asociados con una operación que implique prestación de servicios.

Los ingresos ordinarios se reconocen sólo cuando es probable que la empresa reciba los beneficios económicos derivados de la transacción. No obstante, cuando surge alguna incertidumbre sobre el grado de recuperación de un saldo ya incluido entre los ingresos ordinarios, la cantidad incobrable o la cantidad respecto a la cual el cobro ha dejado de ser probable, se reconoce como un gasto, en lugar de ajustar el importe del ingreso ordinario originalmente reconocido.

Una empresa será, por lo general, capaz de hacer estimaciones fiables después de que ha acordado, con las otras partes de la operación, los siguientes extremos:

- a.- Los derechos exigibles por cada uno de los implicados, acerca del servicio que las partes han de prestar o recibir;
- b.- La contrapartida del intercambio; y

c.- La forma y los términos del pago.

Normalmente, también es necesario para la empresa disponer de un sistema presupuestario financiero y un sistema de información que sean efectivos. La empresa revisará y, si es necesario, modificará las estimaciones del ingreso ordinario por recibir, a medida que el servicio se va prestando. La necesidad de tales revisiones no indica, necesariamente, que el desenlace de la operación de prestación no pueda ser estimado con fiabilidad.

El porcentaje de realización de una transacción puede determinarse mediante varios métodos. Cada empresa usa el método que mide con más fiabilidad los servicios ejecutados. Entre los métodos a emplear se encuentran, dependiendo de la naturaleza de la operación:

a.- La inspección de los trabajos realizados;

b.- La proporción de los servicios realizados hasta la fecha como porcentaje del total de servicios a prestar; o

c.- La proporción que los costes incurridos hasta la fecha suponen sobre el coste total estimado de la operación, calculada de manera que sólo los costes que reflejen servicios ya ejecutados se incluyan entre los costes incurridos hasta la fecha y sólo los costes que reflejan servicios ejecutados o por ejecutar se incluyan en la estimación de los costes totales de la operación.

Ni los pagos a cuenta ni los anticipos recibidos de los clientes reflejan, forzosamente, el porcentaje del servicio prestado hasta la fecha.

A efectos prácticos, en el caso de que los servicios se presten a través de un número indeterminado de actos a lo largo de un periodo de tiempo especificado, los ingresos ordinarios se podrán reconocer de forma lineal a lo largo del intervalo de tiempo citado, a menos que haya evidencia de que otro método representa mejor el porcentaje de realización en cada momento. Cuando un acto específico sea mucho más significativo que el resto de los actos, el reconocimiento de los ingresos ordinarios se pospondrá hasta que el mismo haya sido ejecutado.

Cuando el resultado de una transacción que implique la prestación de servicios no pueda ser estimado de forma fiable, los ingresos ordinarios correspondientes deben ser reconocidos como tales, sólo en la cuantía en que los gastos reconocidos se consideren recuperables.

Durante los primeros momentos de una transacción que implique prestación de servicios, se da a menudo el caso de que el desenlace de la misma no puede ser estimado de forma fiable. No obstante, puede ser probable que la empresa recupere los costes incurridos en la operación. En tal caso, se reconocerán los ingresos ordinarios sólo en la cuantía de los costes incurridos que se espere recuperar. Dado que el desenlace de la transacción no puede estimarse de forma fiable, no se reconocerá ganancia alguna procedente de la misma.

Cuando el resultado final de una transacción no pueda estimarse de forma fiable, y no sea probable que se recuperen tampoco los costes incurridos en la misma, no se reconocerán ingresos ordinarios, pero se procederá a reconocer los costes incurridos como gastos del ejercicio. Cuando desaparezcan las incertidumbres que impedían la estimación fiable del correcto desenlace del contrato, se procederá a reconocer los ingresos ordinarios derivados, pero aplicando lo previsto en el párrafo 20, en lugar de lo establecido en el párrafo 26.

3.9. Intereses, Regalías y Dividendos

Los ingresos ordinarios derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la empresa que producen intereses, regalías y dividendos deben ser reconocidos de acuerdo con las bases establecidas en el párrafo 30, siempre que:

- a.- Sea probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- b.- El importe de los ingresos ordinarios pueda ser valorado de forma fiable.

Los ingresos ordinarios se reconocerán utilizando los siguientes criterios:

- a.- Los intereses se reconocerán utilizando el método del interés efectivo como establecen los párrafos 9 y GA5 a GA8 de la NIC 39;
- b.- Las regalías se reconocerán sobre la hipótesis contable del devengo, de acuerdo con el fondo del contrato relevante; y
- c.- Los dividendos se reconocerán cuando se establezca el derecho del accionista a recibir el pago.

La norma establece que los intereses se reconocerán de acuerdo al método del interés efectivo, y según la NIC 39:

“El método del tipo de interés efectivo es un método de cálculo del costo amortizado de un activo o pasivo financiero (o de un grupo de activos o pasivos financieros) y de imputación del ingreso o gasto financiero a lo largo del periodo relevante”.

Mientras que el tipo de interés efectivo, definido por la misma norma.

Es el tipo de descuento que iguala exactamente los flujos de efectivo a cobrar o pagar estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero o, cuando sea adecuado, en un periodo más corto, con el importe neto en libros del activo financiero o del pasivo financiero.

Para el cálculo de este tipo de interés, la empresa debe estimar los flujos de efectivo teniendo en cuenta todas las condiciones acordadas en el contrato del instrumento financiero, como por ejemplo los pagos anticipados, pero no tendrá en cuenta las pérdidas crediticias futuras. El cálculo incluirá todas las comisiones y puntos básicos de interés, pagados o recibidos por las partes del contrato, que integren el tipo de interés efectivo, así como los costos de transacción y cualquier otra prima o descuento relacionado.

La norma presume que los flujos de efectivo y la vida esperada de un grupo de instrumentos financieros similares pueden ser estimados con fiabilidad. Sin embargo, en aquellos raros casos en que no puedan ser estimados con fiabilidad esos flujos de efectivo o la vida esperada de un instrumento financiero (o de un grupo de instrumentos financieros), la empresa deberá utilizar los flujos de efectivo contractuales a lo largo del periodo contractual completo del instrumento financiero (o grupo de instrumentos financieros).

En el caso de las regalías estas se reconocerán sobre la hipótesis del devengo, es decir, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), asimismo se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los Estados Financieros de los periodos con los cuales se relacionan.

Por su parte los dividendos se reconocerán solo cuando se genere el derecho por parte del accionista de recibir el dinero, producto de su participación en la actividad y en las ganancias de la empresa.

(Suprimido por el Reglamento 2086/2004)

Cuando se cobran los intereses de una determinada inversión, y parte de los mismos se han devengado con anterioridad a su adquisición, se procederá a distribuir el interés total entre los periodos de antes y después de la adquisición, procediendo a reconocer como ingresos ordinarios sólo los que corresponden al ejercicio posterior a la adquisición. Cuando los dividendos de las acciones procedan de ganancias netas obtenidas antes de la adquisición de los títulos, tales dividendos se deducirán del coste de las mismas. Si resultase difícil separar la parte de dividendos que corresponde a beneficios anteriores a la adquisición, salvo que se emplee un criterio arbitrario, se procederá a reconocer los dividendos como ingresos ordinarios del ejercicio, a menos que claramente representen la recuperación de una parte del coste del título.

Las regalías se consideran devengadas en función de los términos del acuerdo en que se basan y son reconocidas como tales con este criterio, a menos que, considerando el fondo económico del susodicho acuerdo, sea más apropiado reconocer los ingresos ordinarios derivados utilizando otro criterio más sistemático y racional.

Los ingresos ordinarios se reconocen sólo cuando sea probable que la empresa obtenga los beneficios asociados con la transacción. No obstante, cuando surge algún tipo de incertidumbre acerca de los importes ya incluidos como ingresos ordinarios, la cuantía incobrable, o el importe respecto del cual ha dejado de ser probable el cobro,

se reconocen como gastos, en lugar de ajustar los importes originalmente reconocidos como ingresos ordinarios.

3.10. Información a Revelar

La empresa debe revelar la siguiente información en sus Estados Financieros:

a.- Las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos ordinarios, incluyendo los métodos utilizados para determinar el porcentaje de realización de las operaciones de prestación de servicios;

b.- La cuantía de cada categoría significativa de ingresos ordinarios, reconocida durante el ejercicio, con indicación expresa de los ingresos ordinarios procedentes de:

1.- Venta de bienes;

2.- Prestación de servicios;

3.- Intereses;

4.- Regalías;

5.- Dividendos.

c.- El importe de los ingresos ordinarios producidos por intercambios de bienes o servicios incluidos en cada una de las categorías anteriores de ingresos ordinarios.

La empresa revelará en sus Estados Financieros cualquier tipo de activos contingentes y pasivos contingentes, de acuerdo con la NIC 10, Hechos Posteriores a la Fecha del Balance y la NIC 37, Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos

Contingentes. Los activos y pasivos de tipo contingente pueden surgir de partidas tales como costos de garantías, reclamaciones, multas o pérdidas eventuales.

3.11. Fecha de Vigencia

Esta Norma Internacional de Contabilidad tendrá vigencia para los Estados Financieros que abarquen ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 1995.

A pesar de que esta norma tiene vigencia desde hace más de trece años, hay que resaltar que en Venezuela, estas Normas Internacionales de Contabilidad fueron aprobadas por la FCCPV en 2.004 y su aplicación se ha sucedido por etapas. Las empresas que actualmente las utilizan en su mayoría son las que cotizan en bolsa, en el caso de las grandes empresas la aplicación de las normas no ha sido acogida como se esperaba, debido a la falta de información y retraso sobre este particular en cuanto al proceso de adecuación de la información para su presentación bajo estas Normas Internacionales.

En el caso de las PYMES, estas deberán aplicar las NIC para el período económico que comience en 2.010 de acuerdo con el cronograma que ha establecido la FCCPV.

**CAPITULO IV: ANALISIS DE LA IMPLEMENTACION DE LA
NIC 18 EN EL RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LAS
PYMES DEL SECTOR COMERCIAL**

4.1. Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

Las Normas Internacionales de Contabilidad, son un conjunto de normas que regulan los principios de esta materia a nivel internacional.

En los tiempos actuales se ha escuchado discutir con insistencia sobre Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), puesto que la internacionalización de las prácticas contables de los negocios exige disponer de una información financiera transparente y comparable. Esta circunstancia permite que las empresas extiendan la visión de sus transacciones más allá de los límites de un país, lo que genera una interrelación con las entidades de otros países; ocasionando la necesidad de adquirir conocimientos de un lenguaje contable común, que permita comparar los resultados y valorar la gestión de las mismas.

Estas normas han sido el producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades educativas, financieras y profesionales del área contable a nivel mundial, para estandarizar la información financiera presentada en los Estados Financieros. Las NIC, como se le conoce popularmente, son un conjunto de normas de carácter general que establecen la información que deben presentarse en los Estados Financieros y la forma en que esa información debe aparecer, en dichos Estados. Las NIC son el resultado de experiencias comerciales, producto de la interconexión económica y de la necesidad de comparabilidad que exigía la información financiera considerando de gran importancia la presentación de esa información financiera.

La labor de emitir normas contables internacionales, que faciliten la elaboración y presentación de los Estados Financieros, de acuerdo a criterios como la comparabilidad, transparencia, confiabilidad y relevancia le corresponde al International Accounting Standards Board (IASB), o Junta de Normas Internacionales

de Contabilidad, conocido anteriormente como el International Accounting Standards Committee (IASC).

Son normas de alta calidad, orientadas al inversor, cuyo objetivo es reflejar la esencia económica de las operaciones del negocio, y presentar una imagen fiel de la situación financiera de una empresa. Estas normas fueron emitidas por el IASB, hasta ahora se han emitido 41 normas, de las que 34 están en vigor en la actualidad, junto con 31 interpretaciones.

4.2. Los Estados Financieros, Presentación y Revelación

Es conocido que el factor más importante para la toma de decisiones en el ámbito administrativo, es el conocimiento de hechos. Los hechos en el campo económico y financiero son reflejados por la contabilidad, a través de los Estados Financieros que proporcionan información adecuada a sus usuarios para que estos cuenten con las bases para dicha toma de decisiones. De ahí la importancia que tienen los Estados Financieros y las manifestaciones de la información necesaria, su oportunidad y correcta interpretación, útil para las empresas.

Los Estados Financieros revelan mucha información sobre la empresa, incluyendo información sobre su solvencia y estabilidad, sus fuentes de financiamiento e inversiones, su productividad y su capacidad para generar recursos líquidos y los resultados de sus operaciones. Para quienes puedan interpretar su lenguaje representa una fuente valiosa de información que les permitirá orientar en forma adecuada sus decisiones y dirigir con éxito la marcha de su empresa.

Según Kennedy Y MCMullen (1971, p 4) define los Estados Financieros como "La recopilación de los datos como lo son el balance general, el estado de ganancias y

pérdidas, estado de capital y utilidades no distribuidas a conocer el estado en el que se encuentra la empresa"

Lo que trata de explicar el autor es, que los Estados Financieros son de gran importancia para cualquier empresa, ya que estos permiten saber con exactitud en que forma se ha manejado la empresa, y la manera de saber el resultado económico de las mismas solo se puede lograr a través de la presentación de los estados básicos; el balance general, el estado de ganancias y pérdidas, el estado de capital y de flujo del efectivo.

El mismo autor hace referencia a lo que es la naturaleza de los Estados Financieros y los concibe como: " Los resultados de una combinación de hechos contables que provienen de la base de registro que fueron aplicados de acuerdo a conversiones contables o principios de función de un juicio personal" (p. 5).

En tal sentido, de lo expresado por el autor se puede inferir que la naturaleza de los Estados Financieros son el producto de la combinación de una serie de acontecimientos contables, los cuales vienen dados de la base de datos de la empresa, o sea del registro de las transacciones realizadas en los libros de contabilidad, y sobre los cuales se plasman criterios, principios y una serie de normativas; legales, mercantiles y laborales, hasta obtener los mismos en forma de resumen de todas esas transacciones.

Así como lo menciona el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros, "los Estados Financieros se elaboran y presentan para usuarios externos en todo el mundo", (p 2). A pesar de que en todos los países se elaboran los Estados Financieros, estos generalmente no tienen un criterio único, debido a que las necesidades de información dadas las circunstancias y realidades económicas divergen de un país a otro. Aunado a esto, la existencia de los diferentes

juicios utilizados a la hora de registrar o presentar la información, producto de transacciones que en esencia son iguales pero interpretadas de diferentes maneras.

Sobre este particular el Marco Conceptual establece que el objetivo de los Estados Financieros “es suministrar información acerca de la situación financiera, rendimiento y cambios en la posición financiera”, (p 5). Esto con el firme propósito de que la información contenida en ellos pueda ser usada por todos los usuarios interesados en esa información financiera a la hora de tomar sus decisiones económicas.

Un conjunto completo de Estados Financieros, según la NIC 1, p 4, incluirá los siguientes componentes:

- a.- Balance.
- b.- Cuenta de resultados.
- c.- Un estado de cambios en el patrimonio neto que muestre:
 - 1.- Todos los cambios habidos en el patrimonio neto; o bien
 - 2.- Los cambios en el patrimonio neto distintos de los procedentes de las transacciones con los propietarios del mismo, cuando actúen como tales.
- d.- Estado de flujos de efectivo.
- e.- Notas, en las que se incluirá un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas.

4.2.1. El Balance General

El Balance General es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. O dicho con otras palabras, es el documento en el cual se describe la posición financiera de la empresa en un momento dado, o sea en un punto específico del tiempo.

Indica las inversiones realizadas por la empresa bajo la forma de activos, y los medios a través de los cuales se financiaron dichos activos, ya sea que los fondos se obtuvieron bajo la modalidad de préstamos, dándole lugar a un pasivo o mediante la venta de acciones capital contable. Puede decirse, como ya lo he expresado, que muestra la posición financiera de la empresa en un momento determinado del tiempo y está compuesto por activos, pasivo y patrimonio o capital.

Según Catacora (1999, p 21), el Balance General “es un estado que muestra la situación financiera de una entidad a una fecha determinada, y que también es conocido como estado de la situación financiera”. Además el autor señala que mediante el Balance General se presenta la siguiente información sobre una empresa:

a.- activos.

b.- Pasivos.

c.- Patrimonio.

Además el referido autor señala que “la presentación del Balance General se realiza siguiendo el esquema de la ecuación contable, la cual determina la forma en que se disponen las partidas en el Estado Financiero” (p 21). Y hace referencia a que el primer elemento, el activo, muestra todos los bienes que posee una empresa y mediante los cuales lograra sus objetivos. Las partidas que conforman el Balance General a nivel de activos son, efectivo, efectos por cobrar, cuentas por cobrar, inventarios, gastos prepagados, activos fijos y los cargos diferidos.

Es decir, que todas las partidas del activo, representan los recursos que la empresa puede utilizar una empresa para un beneficio futuro, su uso o consumo, o el

diferimiento de un costo ya incurrido del cual se espera que este asociado a ingresos futuros.

El segundo elemento del Balance General, es el pasivo, y representa todas las obligaciones que la empresa tiene con terceros, por otra parte (Catacora, 1999, p, 21) explica que los pasivos representan “todas las deudas reales que se tienen con terceros, la estimación razonable de las deudas, o la obligación que tiene una entidad de prestar servicios o entregar bienes en un futuro”. Las partidas que conforman los pasivos son por lo general, préstamos y sobregiros bancarios, documentos y cuentas por pagar, gastos acumulados por pagar, impuesto sobre la renta por pagar y los ingresos diferidos.

Mientras que el tercer elemento a identificar en el Balance General, son las partidas clasificadas como patrimonio, el cual “está constituido por todos aquellos renglones que son aporte de capital, acumulación de utilidades o pérdidas obtenidas y cualquier otra partida cuyo origen este determinado por alguno de los dos elementos anteriores”. (Catacora, 1999, p 21). Los principales rubros del patrimonio son; capital social, utilidades y reserva legal.

En atención a la preparación y contenido del Balance General la NIC 1, contempla que debe haber una distinción en el Balance General entre corriente y no corriente.

“La entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, así como sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas dentro del balance, de acuerdo con los párrafos 57 a 67, excepto cuando la presentación basada en el grado de liquidez proporcione, una información relevante que sea más fiable. Cuando se aplique tal excepción, todos los activos y pasivos se presentarán atendiendo, en general, al grado de liquidez”. (p 14)

Es decir, además de que la norma propone la referida distinción, también es explícita a la hora de manifestar la importancia que tiene en atención a ciertas necesidades de información, el establecer el criterio para reflejar la información en atención al orden de la liquidez, ya sea ascendente o descendente, de manera que la información suministrada se pueda presentar de la manera mas fiable.

4.2.2. Cuenta de Resultados

La Cuenta de Resultados, así llamada en las NIC, no es más que el Estado de Resultado o Estado de Ganancias y Pérdidas, este es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o la pérdida de un ejercicio económico.

Según la enciclopedia libre wikipedia, el Estado de Resultados;

Es el estado que suministra información de las causas que generaron el resultado atribuible al período sea bien este un resultado de utilidad o pérdida. Las partidas que lo conforman, suelen clasificarse en resultados ordinarios y extraordinarios, de modo de informar a los usuarios de los Estados Financieros la capacidad del ente emisor de generar utilidades en forma regular o no.(http://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_Resultado)

El Estado de Resultados incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales de la empresa y el costo incurrido para lograrlos. La diferencia entre ambas cifras indica el resultado bruto o margen bruto sobre ventas que constituye un indicador clásico de la información contable. Permitiéndole a la empresa calcular el resultado bruto como porcentaje de las ventas.

Según Catacora (1999, p 22), el Estado de Resultado o Estado de Ganancias y Pérdidas, es aquel en “el cual se muestra la utilidad o perdida obtenida en un periodo

determinado por actividades ordinarias y extraordinarias”. Es por esta razón que este estado constituye uno de los estados básicos, ya que muestra los resultados de las operaciones que realizan las empresas y constituye una fuente importante de información, a la hora de evaluar su rentabilidad.

Según la NIC 1, “todas las partidas de ingreso o de gasto reconocidas en el ejercicio, se incluirán en el resultado del mismo, a menos que una norma o una interpretación establezca lo contrario”. De lo que se puede inferir que todas las partidas de ingresos y de gastos deben reconocerse en el resultado económico en el que ocurran.

4.2.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Como su nombre lo indica, éste Estado Financiero explica y analiza, a partir de los saldos iniciales, las variaciones en las diferentes partidas que conforman el patrimonio o inversión de los propietarios, ocurridas entre dos fechas que, normalmente, cubren un período contable completo, es decir, un año.

La NIIC 1, Preparación y Presentación de los Estados Financieros (p 26), asume y hace referencia a que la entidad deberá presentar un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto que muestre:

- a.- El resultado del ejercicio.
- b.- Cada una de las partidas de ingresos y gastos del ejercicio que, según lo requerido por otras normas o interpretaciones, se haya reconocido directamente en el patrimonio neto, así como el total de esas partidas.
- c.- El total de los ingresos y gastos del ejercicio (calculado como la suma de los apartados (a) y (b) anteriores), mostrando separadamente

el importe total atribuido a los tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante y a los intereses minoritarios; y
d.- Para cada uno de los componentes del patrimonio neto, los efectos de los cambios en las políticas contables y en la corrección de errores, de acuerdo con la NIC 8.

Un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto que incluya sólo esas partidas recibirá la denominación de Estado de Ingresos y Gastos Reconocidos.

Este Estado Financiero muestra en forma detallada los aportes de los socios y la distribución de las utilidades obtenidas en un periodo, además de la aplicación de las ganancias retenidas en periodos anteriores. Este muestra por separado el patrimonio de una empresa. También muestra la diferencia entre el capital contable (patrimonio) y el capital social (aportes de los socios), determinando la diferencia entre el activo total y el pasivo total, incluyendo en el pasivo los aportes de los socios.

4.2.4. Estado de Flujo de Efectivo

La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para los usuarios de los Estados Financieros, porque provee una base para evaluar a la empresa en su capacidad de generar efectivo y equivalentes de efectivo, así como en sus necesidades en relación con la utilización de éstos. Para tomar sus decisiones económicas, los usuarios requieren evaluar la mencionada capacidad de generar efectivo y equivalentes de efectivo, y también la oportunidad y grado de certidumbre que haya al respecto.

El Estado de Flujos de Efectivo debe presentar los flujos de efectivo del período, clasificados en actividades de operación, inversión y financiación. Una empresa presenta sus flujos de efectivo de actividades de operación, inversión y

financiación de la manera más apropiada para su negocio. La clasificación por actividades provee información que permite a los usuarios evaluar el impacto de esas actividades en la posición financiera de la empresa y en los montos de su efectivo y equivalentes del efectivo. Esta información también puede servir para evaluar las relaciones entre dichas actividades.

Al hacerse referencia a las actividades de operación, que conforman el mencionado estado, se refiere principalmente a las actividades principales de producción de ingresos para la empresa, y demás actividades que no constituyan actividades de inversión o de financiación. Mientras que las actividades de inversión, son las adquisiciones y aplicaciones de activos de largo plazo y de otras inversiones no consideradas equivalentes de efectivo. Y las actividades de financiación, son aquellas actividades que producen cambios en el tamaño y composición del capital propio y del endeudamiento de la empresa.

(http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/cambios/capveintiseis/flujos26_4.htm. Consultado en septiembre 2008)

4.2.5. Notas Revelatorias

Las notas revelatorias, contienen toda aquella información que no fue presentada en los Estados Financieros, así que se presentan en las notas como información adicional a la contenida en los estados completos. Ellas suministran descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas en los Estados Financieros.

En las notas se:

- (a) presentará información acerca de las bases para la elaboración de los Estados Financieros, así como de las políticas contables específicas empleadas de acuerdo con los párrafos 108 a 115;
- (b) revelará la información que, siendo requerida por las NIIF, no se presente en el balance, en la cuenta de resultados, en el estado de cambios en el patrimonio neto o en el estado de flujos de efectivo;
- (c) suministrará la información adicional que no habiéndose incluido en el balance, en la cuenta de resultados, en el estado de cambios en el patrimonio neto o en el estado de flujos de efectivo, sea relevante para la comprensión de alguno de ellos.

Las Notas se presentarán, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Cada partida del balance, de la cuenta de resultados, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo contendrá una referencia cruzada a la información correspondiente dentro de las notas.

Los Estados Financieros deberán presentar razonablemente, la posición financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. La presentación razonable exige el suministro de la imagen fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos.

4.3. Reacción de los Usuarios de la Información Financiera de las PYMES con la Aplicación de la NIC 18

Como es lógico, todo cambio trae consigo un conjunto de consecuencias o reacciones. La aplicación de las NIC trae consigo incertidumbre acerca de su aplicación en las personas interesadas en la información contenida en los Estados Financieros de cualquier entidad, los usuarios de las PYMES no son la excepción. Dentro de este grupo de personas interesadas podemos hacer mención a; los inversores presentes y potenciales, aunque en este caso la mayoría de las PYMES

como se menciona en capítulos anteriores tienen orígenes familiares y por lo general carecen de inversionistas a no ser el dueño del negocio quien aporta el capital; los prestamistas, los empleados, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, las administraciones públicas y sus organismos, así como el público en general. La mayoría de estos usuarios utilizan la información contenida en los Estados Financieros en atención a sus diversas necesidades de información. Entre las necesidades se encuentran las siguientes como se expresan en el marco conceptual para la preparación y presentación de los Estados Financieros:

- a.- Inversores. Los suministradores de capital-riesgo y sus asesores están preocupados por el riesgo inherente y por el rendimiento que van a proporcionar sus inversiones. Estos necesitan información que les ayude a determinar si deben comprar, mantener o vender las participaciones. Los accionistas están también interesados en la información que les permita evaluar la capacidad de la empresa para pagar dividendos.
- b.- Empleados. Los empleados y los sindicatos están interesados en la información acerca de la estabilidad y rendimiento de sus empleadores. También están interesados en la información que les permita evaluar la capacidad de la empresa para afrontar las remuneraciones, las prestaciones tras el retiro y otras ventajas obtenidas de la empresa.
- c.- Prestamistas. Los proveedores de fondos ajenos están interesados en la información que les permita determinar si sus préstamos, así como el interés asociado a los mismos, serán pagados al vencimiento.
- d.- Proveedores y otros acreedores comerciales. Los proveedores y demás acreedores comerciales, están interesados en la información que les permita determinar si las cantidades que les adeudan serán pagadas cuando llegue su

vencimiento. Probablemente, los acreedores comerciales están interesados, en la empresa por periodos más cortos que los prestamistas, a menos que dependan de la continuidad de la empresa por ser un cliente importante.

e.- Clientes. Los clientes están interesados en la información acerca de la continuidad de la empresa, especialmente cuando tienen compromisos a largo plazo, o dependen comercialmente de ella.

f.- Las administraciones Públicas y sus Organismos. Estas están interesadas en la distribución de los recursos y, por tanto, en la actuación de la empresa. También recaban información para regular la actividad de las empresas, fijar políticas fiscales y utilizarla como base para la construcción de las estadísticas sobre la renta nacional y otras similares

g.- Público en general. Cada ciudadano está afectado de muchas formas por la existencia y actividad de las empresas. Por ejemplo, las empresas pueden contribuir al desarrollo de la economía local de varias maneras, entre las que pueden mencionarse está el número de personas que emplean o sus compras como clientes de proveedores locales. Los estados Financieros pueden ayudar al público suministrando información acerca de los desarrollos recientes y la tendencia que sigue la prosperidad de la empresa, así como sobre el alcance de sus actividades.

Por ser un tema tan resiente la mayoría de los usuarios de la información financiera de las PYMES desconoce los efectos que estos cambios en materia contable ocasionarán en la manera de percibir la información o de asimilarla, lo que es más inquietante, es que muchos ni siquiera están al tanto de que esos cambios van a ocurrir. No existe conocimiento sobre este particular.

Todavía se espera a que los cambios se den de manera progresiva, se espera que durante este periodo de transición tanto las empresas pertenecientes a este ramo como el público en general se propongan ponerse al día en cuanto a este particular se refiere. Las NIC no son un tema fácil de digerir pero como ya se mencionaba ya en nuestro país la FCCPV, mediante la comisión permanente de principios contables se ha dedicado a la labor de adecuar la normativa internacional a la realidad venezolana, lo que ha dado frutos porque vemos como ya se han aprobado ocho NIIF, en el marco de esa convergencia de NIC a NIIF.

La NIC 18, referida a los ingresos ordinarios tiene como propósito establecer el tratamiento contable de los ingresos ordinarios que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

A la hora de contabilizar los ingresos ordinarios es indispensable determinar cuándo deben ser reconocidos, un ingreso debe reconocerse en la cuenta de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionados con un incremento en los activos o un decremento o disminución de los pasivos. Según se plantea en la norma el ingreso ordinario es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la empresa y estos beneficios puedan ser valorados con fiabilidad. La NIC 18 identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos ordinarios sean reconocidos. También proporciona directrices prácticas para la aplicación de estos criterios.

4.4. Naturaleza de los Ingresos de las PYMES del Sector Comercial del Estado Sucre

Como los señala la NIC 18, a la hora de determinar la naturaleza de los ingresos, estos son el resultado de la actividad que los produjo, a tal efecto se conocen los ingresos provenientes de la venta de activos, de la prestación de servicios y los que se producen de activos en poder de terceros.

Las actividades que realiza una empresa comercial se concentra principalmente en poner a la disposición del consumidor un producto final para la satisfacción de sus necesidades. No obstante este tipo de empresas también puede tener activos de su propiedad en poder de terceros que le genere intereses dividendos o regalías.

En el caso particular del Estado Sucre, un estudio publicado por (De Gerencia, 2002), señala que las PYMES cumanesas requieren de nuevas estrategias empresariales para enfrentar de manera más acertada y competitiva la realidad que las circunda, como son los niveles de competitividad al que nos arrastra el proceso globalizador, las tendencias inflacionarias de nuestro país, a demás de las regulaciones constantes del poder ejecutivo en materia monetaria y fiscal.

Este estudio fue el resultado de una encuesta realizada a 48 empresas afiliadas a la Cámara de Artesanos, Pequeños y Medianos Industriales del Estado Sucre (en lo adelante CAPMI-SUCRE), establecidas en la ciudad de Cumaná.

Según la muestra estudiada los resultados arrojaron los siguientes datos:

“El 83% de las empresas se pudieron considerar como pequeñas empresas y el 17% como medianas. El estudio también dio a conocer que el 50% de esas PYMES se encontraban ubicadas dentro del renglón de industriales tradicionales , entiéndanse estas como aquellas

que se dedican básicamente a la producción de bienes de consumo destinados a satisfacer necesidades humanas de forma directa. Las ramas de alimentos, bebidas, muebles, calzados, entre otros, conformaban este grupo. El otro renglón concentraba el 24% de las empresas y estaba conformado por aquellas que se dedicaban su producción en las ramas de tipografías e imprenta, editorial y periódicos, orfebres y joyas y las empresas de servicios. Este seguido por un 20% de las industrias mecánicas, conformado por las industrias metal mecánicas, de aluminio, astilleros y la industria de construcción naval. Solo un 6% estuvo representado por industrias intermedias, dedicadas a la producción de bienes intermedios, que necesitan someterse a procesos de transformación para alcanzar su destino final, como son las industrias químicas, de insumos para la construcción, productos plásticos, industrias básicas de hierro y acero, entre otros”.

Son pocas o casi ninguna las estadísticas que sobre este particular existen, lo que dificulta emitir una opinión precisa de la procedencia de los ingresos de l sector comercial de las PYMES, sin embargo en este momento son de utilidad conocimientos previos en materia contable, sabiendo que la manera de contabilizar las operaciones en empresas comerciales generalmente consisten en: Se compra artículos terminados, se almacenan, se venden y se obtienen ganancias. Se compran nuevamente artículos terminados y por lo general el ciclo se repite. A demás se debe determinar un costo en base al precio a que se compran los artículos terminados; hay que tener en cuenta que éste precio será diferente al precio en que se vendan.

4.5. Comparación de los Ingresos en las PYMES del Sector Comercial con otros sectores

Cuando se habla de PYMES en Venezuela generalmente los estudios se refieren al sector PYMES industrial, aquella que esta conexas al sector metal mecánica y de petróleo, como lo señala la pagina Web de la Fundación para el Desarrollo Sostenible

(FUNDES) “en Venezuela no existe una definición, ni conteo oficial para las empresas comerciales o de servicios”.

Por otra parte, desde 1.985 CONINDUSTRIA viene realizando la encuesta de coyuntura industrial, con periodicidad trimestral, y cuya finalidad principal es evaluar el desempeño del sector manufacturero en el corto plazo, mediante la evaluación periódica del comportamiento de sus principales variables, no sólo en cuanto al desempeño durante el último trimestre, sino respecto a la opinión de los empresarios en cuanto a las perspectivas del sector para el año en curso.(<http://conindustria.org>)

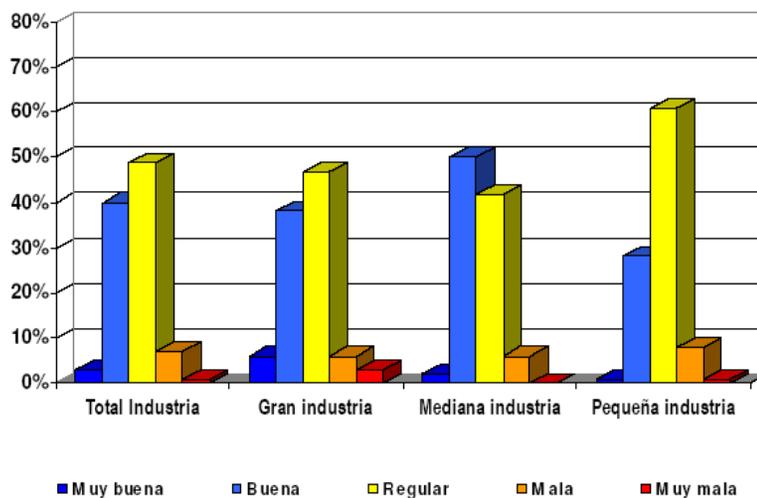
Ya los resultados de la encuesta realizada por este organismo para el primer trimestre de 2008, arrojan la siguiente impresión dentro del grupo empresarial venezolano, quienes en relación a la situación de sus empresas, expresan:(<http://conindustria.org/web2005/coninceel/informeECI-I2008.pdf>)

“La situación actual de las empresas continúa siendo positiva, aun cuando el indicador crece a menos intensidad y se sitúa a niveles de enero del 2006. En efecto, poco más de 43% de los empresarios califica la situación general de las empresas industriales como buena (fundamentalmente en la gran y mediana empresa), el 49% como regular (fundamentalmente en la pequeña empresa), y 8% califican la situación de forma negativa”.

Según estos resultados, la situación de las empresas venezolanas no ha tocado fondo por ahora, todavía puede notarse en cierta medida las ganas de mantenerse en el mercado, aunque eso no dependa exclusivamente de su gestión.

El siguiente diagrama muestra cual es la situación actual de una empresa dentro del territorio nacional, según datos aportados por el referido informe realizado por CONINDUSTRIA:

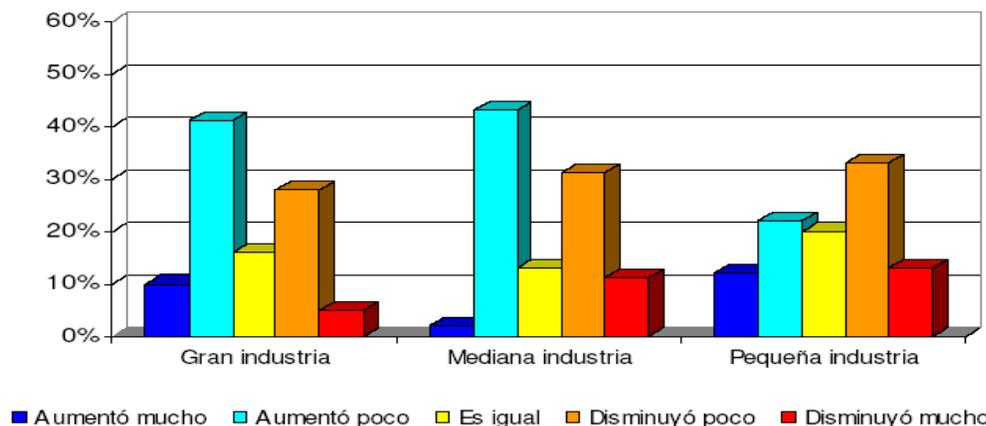
Situación actual de su empresa I Trimestre 2008



Fuente:(<http://conindustria.org/web2005/coninceel/informeECI-I2008.pdf>).

La actividad comercial en los distintos niveles o estratos que conforman la actividad empresarial venezolana se divide como en cualquier parte del mundo, y encontramos empresas grandes, medianas y pequeñas, en atención a ello el siguiente diagrama muestra cual ha sido el nivel de ventas, para cada tipo de empresas, durante el primer trimestre de 2.008.

Variación en el nivel de ventas I Trimestre 2008 - I Trimestre 2007



Fuente:(<http://conindustria.org/web2005/coninceel/informeECI-I2008.pdf>).

En palabras de esta organización, “El indicador de la situación de las ventas sufre un fuerte decrecimiento respecto al trimestre anterior y sitúa a las ventas al mismo nivel del I trimestre del 2007”. Es decir que durante un año la situación en el nivel de ventas o de ingresos de los sectores aumento. Comparando el último y el primer trimestre del año 2007, ahora bien se presenta la misma situación para este primer trimestre, donde el nivel de ventas se ubica con mucha semejanza al obtenido en el periodo pasado. A mi criterio esta situación se debe principalmente, primero la temporada, como es bien sabido, en el último trimestre de cualquier año los niveles de ventas de cualquier comercio aumentan, debido a las festividades navideñas, y segundo ese es el período del año con la mayor cantidad de circulante (dinero), en manos de la población.

En el caso de las pequeñas empresas, la tendencia fue a la disminución del nivel de ventas, según lo expresó la mayoría de los encuestados por el CONINPYME, quienes manifestaron esta situación. Sin embargo, el nivel de ventas al parecer tuvo

pequeño incremento para las empresas ubicadas dentro del grupo de las medianas empresas, pero por muy poco en comparación con las empresas grandes. Es decir, que estos dos sectores, de grandes y medianas, durante este primer trimestre presentaron una situación casi similar en el nivel de sus ventas. La situación de las empresas se considera principalmente como buena ya que los resultados positivos superan los negativos. No obstante, “la mayoría de los empresarios (el 49 %), califica su situación como regular, mientras que el 40 % de las empresas califican su situación como buena, y el 7 % de la muestra consideran que su situación es negativa”, según información aportada por estos durante la encuesta realizada por CONINDUSTRIA. Los resultados establecen que el sector de la gran industria es el que se encuentra en la mejor situación a nivel nacional.

Para hacer una comparación en cuanto al nivel de ingresos que deben percibir las PYMES del sector comercial y la de otros sectores se tomo como referencia los parámetros que se esbozan en el BA VEN-NIIF N° 1, donde se evidencia que de acuerdo a la unificación de criterios entre la normativa internacional y la nacional se estima que una PYMES comercial obtenga ingresos anuales no excedentes de 1.000.000 de UT, lo que sería en Bs. F 46.000.000, siendo el sector que ubicado dentro de su clasificación para considerarse PYMES es que puede obtener mayores ingresos permitidos en comparación con sus homologas de otros sectores.

Es oportuno resaltar que los valores contemplados por el referido boletín no pueden ser sobrepasados, de ser así no se estaría en presencia de una PYMES, y por otra parte la inclusión dentro de un sector u otro no garantiza que los niveles de ingresos sean mayores siempre para aquellas que se dediquen a la actividad comercial.

4.6. Adecuación de la Presentación de los Estados Financieros en base a la Implementación de la NIC 18

En virtud de las divergencias que existían a la hora de plasmar la información contable, surge la necesidad de adoptar normas que permitan estandarizar la información financiera de las empresas, información que debe ser registrada de forma clara y oportuna, tal como establecen los principios tributarios contenidos en los artículos 145 del Código Orgánico Tributario y artículos 91 y 93 de la Ley de Impuestos sobre la renta, entre otros.

Desde este punto de vista, los contribuyentes se encuentran entonces obligados a llevar los libros y registros que respaldan su actividad contable en forma ordenada y ajustados a los principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Bolivariana de Venezuela. Sin embargo, la experiencia refleja que los métodos para registrar esta información financiera, no se han estandarizado, razón por la cual el análisis de los Estados Financieros puede arrojar resultados, dependiendo del país de procedencia.

En tal sentido, la estandarización de este proceso a nivel mundial resulta de gran ayuda a la hora de comparar las actividades de las empresas que se dediquen a una actividad similar en distintos países. En este contexto, entran en juego las NIIF cuyo objetivo principal es la transparencia y el manejo adecuado de la información.

Así mismo, cabe destacar que la aplicación de estas normas conlleva la sustitución de la normativa nacional por principios de carácter internacional. No obstante, la convergencia de ambos sistemas, mediante el desarrollo de puntos de encuentro, representa un gran avance, pues no se apartan las normas nacionales, tal como se ha realizado en países con normativa contable más desarrollada, como por ejemplo, Japón. En el caso venezolano existe la iniciativa por parte de la FCCPV de

participar en el marco de esa convergencia de normas internacionales, pero adaptadas a la realidad de nuestro país, mediante el estudio normativo realizado por una comisión de principios de contabilidad designada para tal fin.

De acuerdo a este esquema, la meta consiste en ajustar la metodología de elaboración y lectura de los Estados Financieros a parámetros nacionales, procurando no eliminar los registros históricos de las empresas nacionales, lo cual genera múltiples beneficios, como la pronta detección de fraudes, mediante la comparación de compañías pertenecientes al mismo ramo, cuyos Estados Financieros son comparables por procesarse bajo los mismos parámetros.

En virtud de la eminente aplicación de estas normas de carácter internacional en nuestro país, para empresas diferentes a las que cotizan en bolsa, se hace necesario adecuar la presentación de los Estados Financieros en el cumplimiento de los plazos establecidos por la FCCPV, para la aplicación de de las NIC en Venezuela.

Los plazos para emitir Estados Financieros de acuerdo a la normativa internacional ya fueron establecidos. En el caso de las PYMES la fecha de vigencia aprobada para la adopción de las NIIF será el 31 de diciembre de 2010 o fecha de cierre inmediatamente posterior. A partir del 1 de enero de ese mismo año quedaran derogados los DPC y en su lugar se ratifica la obligatoriedad de las VEN-NIIF.

Con respecto al caso que se esta estudiando, la NIC 18 esbozada en su totalidad en el capitulo anterior hace mención a los cambios que deben considerarse a la hora de reconocer, reflejar e interpretar las transacciones que impliquen ingresos para una empresa. Aunque esta norma no hace distinción al tipo de empresas que se aplicará en relación a su tamaño, se asume que fácilmente podría aplicarse a las PYMES, tomando en consideración que el proyecto realizado por IASB, denominado NIIF para PYMES fue realizado tomando extractos de las NIC completas. Es decir que la

sección de este proyecto que se refiere a los ingresos es un extracto fiel de la NIC 18. A demás ya existe en nuestro país el BA VEN-NIIF N° 1, emitido por la FCCPV donde se recoge información valiosa para definir y clasificar a este tipo de empresas permitiendo así que exista un soporte para abordar y entender las necesidades de información de este sector sobre como debe reflejar la información financiera producto de sus operaciones comerciales.

A continuación se presentan Estados Financieros de manera ilustrativa, para visualizar como deberán presentarse dichos Estados financieros para las PYMES. El balance ilustrativo presenta los activos corrientes seguidos por los no corrientes, los pasivos corrientes seguidos de los no corrientes y a continuación el patrimonio neto. Esta es una forma en que puede presentarse un balance con la distinción de partidas corrientes de las no corrientes.

Una empresa deberá clasificar un activo como corriente cuando:

- a.- Espere realizarlo o pretenda venderlo o consumirlo en el transcurso del ciclo normal de la operación de la entidad.
- b.- Lo mantenga fundamentalmente con el propósito de negociar.
- c.- Espere realizarlo dentro del periodo de doce meses desde la fecha del periodo sobre el que se informa.
- d.- Se trate de efectivo o un equivalente al efectivo, salvo que su utilización esté restringida y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un periodo mínimo de doce meses después de la fecha del periodo sobre el que se informa.

Una entidad deberá clasificar todos los demás activos como no corrientes. Cuando el ciclo normal de la operación no sea claramente identificable, se supondrá que su duración es de doce meses.

Y en el caso de los pasivos. Una empresa deberá clasificar un pasivo como corriente cuando:

- a.- Espere liquidarlo en el transcurso del ciclo normal de operación de la entidad.
- b.- Lo mantenga fundamentalmente con el propósito de negociar.
- c.- Deba liquidarlo dentro del periodo de doce meses desde la fecha del periodo sobre el que se informa.
- d.- La entidad no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa.

Una entidad deberá clasificar todos los demás pasivos como no corrientes.

4.6.1. Información a Revelar en el Balance o en las Notas

Una empresa deberá revelar, ya sea en el balance o en las notas, las siguientes sub-clasificaciones adicionales de las líneas de partida presentadas:

- a.- Grupos de partidas de propiedades, planta y equipo.

- b.- Importes de cuentas por cobrar de clientes comerciales, de partes relacionadas, por anticipos y otros importes.
- c.- Grupos de inventarios, tales como mercaderías, materias primas, materiales, productos en curso y productos terminados.
- d.- Provisiones por beneficios a empleados y otras provisiones.
- e.- Clases de patrimonio neto, tales como capital desembolsado, prima de emisión, ganancias acumuladas y partidas de ingresos y gastos que, de acuerdo con lo requerido por el proyecto de NIIF para LAS PYMES, se reconocen directamente en el patrimonio neto.

En el caso de una empresa con capital en acciones deberá revelar, ya sea en el balance o en las notas, lo siguiente:

- a.- Para cada una de las clases de acciones o títulos que constituyan el capital:
 - 1.- El número de acciones cuya emisión ha sido autorizada;
 - 2.- El número de acciones emitidas y cobradas totalmente, así como las emitidas pero aún no cobradas en su totalidad;
 - 3.- El valor nominal de las acciones, o el hecho de que no tengan valor nominal;
 - 4.- Una conciliación entre el número de acciones en circulación al principio y al final del periodo
 - 5.- Los derechos, privilegios y restricciones correspondientes a cada clase de acciones, incluyendo los que se refieran a las restricciones que afecten a la distribución de dividendos y al reembolso del capital;
 - 6.- Las acciones de la entidad mantenidas por ella o por sus subsidiarias o asociadas; y

7.- Las acciones cuya emisión está reservada como consecuencia de la existencia de opciones o contratos para la venta de acciones, incluyendo las condiciones e importes; y

b.- Una descripción de cada reserva incluida en el patrimonio neto.

En el caso de una empresa que no tenga dividido el capital en acciones, tal como por ejemplo una empresa asociativa, sociedad de personas o un fideicomiso, revelará información equivalente a la exigida en el párrafo anterior, mostrando los cambios que se hayan producido durante el periodo en cada categoría del patrimonio neto, y en los derechos, privilegios y restricciones asociadas con cada categoría de patrimonio neto.

También se presentan dos Estados de Resultados y ganancias acumuladas para ilustrar las clasificaciones alternativas de ingresos y gastos, por naturaleza y por función.

4.6.2. Información a Revelar en el Estado de Resultados o en las Notas

Una entidad deberá revelar por separado la naturaleza y los importes de los componentes significativos de ingresos y gastos, incluyendo:

a.- La rebaja del importe en libros de los inventarios hasta su precio de venta menos los costos de terminación y venta, y la reversión de dicha rebaja.

b.- La rebaja del importe en libros de propiedades, planta y equipo hasta su valor razonable menos los costos de venta, y la reversión de dicha rebaja.

- c.- La reestructuración de las actividades de una entidad, así como la reversión de cualquier provisión constituida para hacer frente a los costos de la misma.
- d.- Disposiciones de partidas de propiedades, planta y equipo
- e.- Disposiciones de inversiones.
- f.- Operaciones discontinuadas.
- g.- Cancelaciones de obligaciones por litigios.
- h.- La reversión de otras provisiones.

4.6.2.1. Desglose de Gastos

Una empresa deberá presentar un desglose de los gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza de los mismos o en la función que cumplan dentro de la misma, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante.

a). Desglose por Naturaleza de Gasto

Según este método de clasificación, los gastos se agruparán en el Estado de Resultados de acuerdo con su naturaleza (por ejemplo depreciación, compras de materiales, costos de transporte, beneficios a los empleados y costos de publicidad) y no se redistribuirán entre las diferentes funciones dentro de la entidad.

b). Desglose por Función del Gasto

Según este método de clasificación, los gastos se agregarán de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo, una entidad revelará su costo de ventas de acuerdo con este método, separadamente de los otros gastos.

ALTERNATIVA 02
BALANCE DE SITUACION GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009
(Expresado en miles de Unidades Monetarias. Ejemplo Bs. F)

	Notas	2009	2008
ACTIVOS			
Activos Corrientes			
Efectivo		26.700	20.875
Cuentas comerciales y otras por cobrar		585.548	573.862
Inventarios		57.250	47.920
Total Activos Corrientes		669.698	642.657
Activos no Corrientes			
Inversiones en compañías asociadas		107.500	107.500
Propiedad Planta y Equipos		2.548.473	2.401.455
Activos intangibles		850	2.550
Activos por impuestos diferidos		3.909	2.912
Total Activos no Corrientes		2.660.732	2.514.417
Activos mantenidos para la venta		1.603	–
Total Activos		3.331.833	3.157.074

PASIVOS Y PATRIMONIO NETO			
Pasivos Corrientes			
Cuentas comerciales y otras por pagar		433.130	425.560
Préstamos a corto plazo		21.461	19.884
Porción corriente de los préstamos a corto plazo		6.181	5.943
Impuesto corriente por pagar		271.648	190.316
Provisión para garantías		83.600	115.508
Total Pasivos Corrientes		816.020	757.211
Pasivos no Corrientes			
Obligaciones a largo plazo		50.000	150.000
Impuesto diferido		4.442	3.887
Provisiones a largo plazo		23.163	44.624
Total Pasivos no Corrientes		77.605	198.511
Pasivos directamente asociados con activos clasificados como mantenidos para la venta		1.550	–
Total Pasivos		895.175	955.722
Patrimonio Neto			
Capital social		30.000	30.000
Ganancias acumuladas	4	2.406.658	2.171.352
Total Patrimonio Neto		2.436.658	2.201.352
Total Patrimonio Neto y Pasivos		3.331.833	3.157.074

ALTERNATIVA 02
ESTADO DE RESULTADOS Y GANANCIAS ACUMULADAS
EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009
(Expresado en miles de Unidades Monetarias. Ejemplo Bs. F)

Clasificación de Gastos por Función

	Notas	2009	2008
		UM	UM
Ingresos Ordinarios	5	6.863.545	5.808.653
Costos de ventas		(5.178.530)	(4.422.575)
Ganancia bruta		1.685.015	1.386.078
Otros ingresos		88.850	25.000
Costos de distribución		(175.550)	(156.800)
Gastos de administración		(810.229)	(660.389)
Otros gastos		(105.763)	(100.030)
Costos financieros	6	(26.366)	(36.712)
Ganancia antes de impuestos	7	655.957	457.147
Gastos por el impuesto a las ganancias	8	(270.651)	(189.559)
Ganancia neta del periodo		385.306	267.588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2.171.352	2.003.764
Dividendos (por acción 2009 5,00,2008 3,33)		(150.000)	(100.000)
Ganancias acumuladas al final del año		2.406.658	2.171.352

ALTERNATIVA 02
ESTADO DE RESULTADOS Y GANANCIAS ACUMULADAS
EL 31 DE DICIEMBRE DE 2009
(Expresado en miles de Unidades Monetarias. Ejemplo Bs. F)

Clasificación de Gastos por Naturaleza

	Notas	2009	2008
		UM	UM
Ingresos Ordinarios	5	6.863.545	5.808.653
Otros ingresos		88.850	25.000
Variación de los inventarios de productos terminados y en curso.		3.310	(1.360)
Materias primas y consumibles utilizadas.		(4.786.699)	(4.092.185)
Salários de empleados y beneficios.		(936.142)	(879.900)
Gastos de depreciación y amortización		(272.060)	(221.247)
Pérdida por deterioro de valor de las propiedades, planta y equipos		(30.000)	-
Otros gastos		(248.841)	(145.102)
Costos financieros	6	(26.366)	(36.712)
Ganancia antes de impuestos	7	655.957	457.147
Gasto por el impuesto a las ganancias	8	(270.651)	(189.559)
Ganancia neta del periodo		385.306	267.588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2.171.352	2.003.764
Dividendos(por acción 2009 5,00, 2008 3,33)		(150.000)	(100.000)
Ganancias acumuladas al final del año		2.406.658	2.171.352

El Estado de Resultado que atiende a la clasificación del gasto por función, combina los gastos de acuerdo con su función (costos de ventas, distribución, administración, etc.). Como los únicos cambios en el patrimonio neto de ALTERNATIVA 02 durante el año surgen del resultado y del pago de dividendos, se ha optó por presentar un estado combinado de ingresos y ganancias acumulados en lugar de estados separados de resultados y patrimonio neto.

Mientras que el Estado de Resultado que atiende a la clasificación del gasto por su naturaleza, agrega los gastos según su naturaleza (materias primas, y consumibles, beneficios a los empleados, depreciación y amortización, deterioros de valor, etcétera). Como los únicos cambios en el patrimonio neto de ALTERNATIVA 02 durante el año surgen del resultado y del pago de dividendos, se optó por presentar un estado combinado de ingresos y ganancias acumuladas en lugar de estados de resultados y patrimonio neto separados.

ALTERNATIVA 02
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
EL 31 DE DICIEMBRE 2009
(Expresado en miles de Unidades Monetarias. Ejemplo Bs. F)

	Notas	2009	2008
		UM	UM
Flujos de efectivo de las operaciones			
Ganancia del año		385.306	267.588
Ajustes por:			
Costos financieros		26.366	36.712
Gasto por el impuesto a las ganancias		270.651	189.559
Depreciación propiedad, planta y equipos		270.360	219.547
Pérdida por deterioro de valor		30.000	-
Amortización de intangibles		1.700	1.700
Ganancias por el uso de propiedad, planta y equipos		(63.850)	-
Disminución. de los deudores comerciales		(11.686)	(52.628)
Disminución en inventarios 2009 (reclasificados como activos mantenidos para la venta)		(9.461)	(2.870)
Incremento de acreedores comerciales 2009 (reclasificados como pasivos directamente asociados con activos clasificados como mantenidos para la venta)		9.120	10.870
Incremento en los beneficios a pagar a corto plazo para los empleados		793	193

Efectivo generado por las operaciones		909.299	670.671
Intereses pagados		(26.366)	(36.712)
Impuestos sobre las ganancias		(190.316)	(172.426)
Efectivo neto por actividades de operación		692.617	461.533
Flujos de efectivo por actividades de inversión			
Cobros por la venta de equipos		100.000	-
Compras de equipo		(485.000)	(435.000)
Efectivo neto aplicado en actividades de inversión		(385.000)	(435.000)
Flujo de efectivo por actividades de financiación			
Pago de pasivos por arrendamientos financ.		(19.884)	(18.423)
Reembolso de prestamos		(100.000)	-
Dividendos pagados		(150.000)	(100.000)
Efectivo neto aplicado en actividades de financiación		(269.884)	(118.423)
Aumento neto en efectivo y equivalentes de efectivo		37.733	(91.890)
Efectivo y equivalentes de efectivo al comienzo del año		(94.633)	(2.743)
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	20	(56.900)	(94.633)

En el formato anterior, utilizado para ilustrar el Estado de Flujo de Efectivo, se utiliza el método indirecto para informar acerca de los flujos de efectivo de las operaciones.

El referido método consiste en ajustar los resultados por los efectos de las transacciones no monetarias, de todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones de cobros y pagos en el pasado o en el futuro, y de las partidas de ingresos o gastos asociadas con flujos de efectivo por operaciones clasificadas como de inversión o financiamiento.

4.6.2.2. Políticas Contables y Notas Revelatorias a los Estados Financieros para el año concluido el 31 de Diciembre de 2009

Se presentan algunas de las Notas Revelatorias que pueden realizarse para complementar la información contenida en los Estados Financieros.

1.- Información General

Alternativa 02 Responsabilidad Limitada es una sociedad de responsabilidad limitada radicada en el país A. El domicilio de su sede social y principal centro del negocio es _____. Alternativa 02 responsabilidad limitada se dedica principalmente a la venta de víveres.

2.- Bases de Elaboración y Políticas Contables

Estos estados financieros se han elaborado de acuerdo con el [proyecto de] *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)* emitidas por el Consejo de Normas Internacionales

de Contabilidad (IASB). Están presentados en las unidades monetarias (UM) del país A.

- Inversiones en Asociadas

Las inversiones en asociadas se contabilizan al costo menos cualquier pérdida acumulada por deterioro de valor.

Los ingresos por dividendos de inversiones en asociadas se reconocen y se muestran como otro ingreso cuando han sido establecidos los derechos de los accionistas a recibir el pago.

- Activos no Corrientes Mantenedos para la Venta

Los activos no corrientes (y grupos para vender o disponer de ellos por otra vía) clasificados como mantenidos para la venta se miden al menor importe entre el importe en libros previo y el valor razonable menos los costos de venta.

- Reconocimiento de Ingresos Ordinarios

Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, neta de descuentos e impuestos asociados con la venta. Los Ingresos procedentes de la venta de bienes se reconocen cuando los bienes son entregados y ha cambiado su propiedad. Los Ingresos por regalías procedentes de la concesión de licencias de patentes para su uso por otros se reconocen a lo largo del periodo de la licencia.

- Costos por Préstamos

Todos los costos por préstamos se reconocen en el resultado del ejercicio en el cual se incurren.

- Impuesto a las Ganancias

El gasto por impuesto representa la suma del impuesto corriente por pagar y del impuesto diferido.

El impuesto corriente por pagar está basado en la ganancia fiscal del año.

El impuesto diferido se reconoce a partir de las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos en los estados financieros y sus bases fiscales correspondientes (diferencias temporarias). Los pasivos por impuestos diferidos se reconocen para todas las diferencias temporarias imponibles. Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida que sea probable que vaya a disponer de ganancias fiscales contra las que puedan ser utilizadas las diferencias temporarias deducibles.

El importe en libros de los activos por impuesto diferidos es revisado en cada fecha de balance y reducido en la medida que no sea ya probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales suficientes como para permitir recuperar total o parcial del activo.

El impuesto diferido se calcula según las tasas impositivas que se espera aplicar en el periodo en que se liquide el pasivo o se realice el activo, a partir de las tasas impositivas que hayan sido aprobadas o estén a punto de aprobarse al final del periodo sobre el que se informa.

- Propiedades, Planta y Equipo

Las partidas de propiedades, planta y equipo se miden al costo menos la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro acumuladas.

La depreciación se carga para distribuir el costo de los activos menos sus valores residuales a lo largo de su vida útil estimada, aplicando el método de amortización lineal. En la depreciación de las propiedades, planta y equipo se utilizan las siguientes tasas: Edificios 2%, Instalaciones fijas y equipo 10% al 30%

Activos intangibles

Los activos intangibles son aplicaciones informáticas adquiridas que se expresan al costo menos la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro acumuladas. Se amortizan a lo largo de la vida estimada de cinco años empleando el método de amortización lineal.

- Deterioro del Valor de los Activos no Corrientes

En la fecha de cada balance, se revisan los importes en libros de los activos tangibles e intangibles y de las inversiones en asociadas, para determinar si existen indicios de que dichos activos hayan sufrido una pérdida por deterioro de valor. Si se estima que el valor razonable menos los costos de venta de un activo (o grupo de activos) es menor que su importe en libros, el importe en libros del activo (o grupo de activos) se reduce hasta su valor razonable menos los costos de venta. Una pérdida por deterioro del valor se reconoce inmediatamente en resultados.

Si una pérdida por deterioro revierte posteriormente, el importe en libros del activo (o grupo de activos) se incrementa hasta la estimación revisada de su valor razonable menos los costos de venta, sin superar el importe que habría sido determinado si no se hubiera reconocido ninguna pérdida por deterioro de valor del activo (grupo de activos) en años anteriores. Una reversión de una pérdida por deterioro de valor se reconoce inmediatamente en resultados.

- Arrendamientos

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros siempre que los términos del arrendamiento transfieran sustancialmente todos los riesgos y las ventajas de la propiedad al arrendatario. Todos los demás arrendamientos se clasifican como operativos.

Los activos mantenidos en arrendamiento financiero se reconocen como activos de la empresa a sus valores razonables al comienzo del arrendamiento. La correspondiente deuda con el arrendador se incluye en el balance como una obligación del arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento se reparten entre cargas financieras y reducción de la obligación del arrendamiento, para así conseguir un tipo de interés constante sobre el saldo restante de la deuda. Los cargos financieros se cargan directamente a resultados. Los activos mantenidos como arrendamientos financieros se incluyen en propiedades, planta y equipo, y se reconocen su depreciación y pérdidas por deterioro de valor.

Las cuotas por arrendamiento por pagar por arrendamientos operativos se cargan a resultados de forma lineal a lo largo del plazo del arrendamiento correspondiente.

- Inventarios

Los inventarios se expresan al importe menor entre el costo y el precio de venta menos los costos de terminación y venta. El costo se calcula aplicando el método de primera entrada, primera salida (FIFO).

- Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar

Los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se miden al costo amortizado utilizando el método del tipo de interés efectivo. Al final de cada periodo sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables. Si es así, se reconoce inmediatamente en resultados de una pérdida por deterioro de valor.

4.- Restricción al Pago de Dividendos

Según los términos de los acuerdos sobre préstamos y descubiertos bancarios, no pueden pagarse dividendos en la medida en que reduzcan el saldo de las ganancias acumuladas por debajo de la suma de los saldos pendientes de los préstamos y descubiertos bancarios.

5.- Ingresos Ordinarios

Un desglose de los ingresos ordinarios se muestra a continuación:

	2009	2008
	UM	UM
Venta de Bienes	6.743.545	5.688.653
Regalías-Concesión de Licencias	120.000	120.000

	6.863.545	5.808.653
--	-----------	-----------

6.-Costos Financieros

	2009	2008
	UM	UM
Intereses de prestamos bancarios	(21.250)	(30.135)
Intereses de arrendamientos	(5.116)	(6.557)
	(26.366)	(36.712)

7.-Ganancia antes de Impuestos

Las siguientes partidas se han reconocido como gastos (ingresos) para establecer el beneficio antes de impuestos.

	2009	2008
	UM	UM
Ganancias por la venta de propiedades, planta y equipos	(63.850)	-
Depreciación de las propiedades, planta y equipos	270.360	219.547
Deterioros de valor de propiedades, planta y equipos(incluidas en el deterioro de valor de propiedades, planta y equipos/gastos de administración)	30.000	-
Amortización de programas informáticos (incluida en la depreciación y amortización/gastos administrativos)	1.700	1.700

Gastos por beneficios a los empleados	936.142	879.900
Costos de inventarios reconocido como gasto	4.783.389	4.093.545

Estas son algunas de las notas a los Estados Financieros, las que guardan relación directamente con los ingresos son las enunciadas en los números 5, 6 , 7 y 8. Estas están contenidas en el Estado de Resultado.

20. Efectivo y Equivalente de Efectivo

	2009	2008
	UM	UM
Efectivo en caja	26.700	20.875
Descubiertos	(83.600)	(115.508)
	(56.900)	(94.633)

Esta Nota Revelatoria se utilizó para desglosar el contenido de efectivo y sus equivalentes reflejado en el Estado de Flujo de efectivo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La apertura de fronteras económicas requiere cambios en la forma de presentar los Estados Financieros, en otras palabras, se deben elaborar Estados Financieros que sean entendidos y utilizados por los usuarios, tanto a nivel nacional como internacional.

No obstante, una vez finalizado el trabajo se concluye que:

1.- Sin duda, la contabilidad es una técnica que registra, clasifica y ordena cronológicamente las operaciones financieras llevados a cabo por una empresa o persona natural, la cual se encuentra regida por principios contables que especifican la manera en la que se deben registrar cada actividad comercial, es decir, establecen los métodos contables a utilizar, la estructura y presentación de cada partida que conforman los Estados Financieros, el tratamiento que se debe dar a una partida especial, así como la manera de presentar las notas revelatorias en los Estados Financieros.

Si bien la técnica y método utilizado por esta ciencia para reconocer, registrar y ubicar las operaciones de una empresa en el lenguaje contable, permite establecer parámetros para diferenciar y comparar una transacción de otra, no permitía que cuya utilización produjera información que pudiera compararse con empresas que se dedicaban a la misma actividad. Por esta razón la adopción de normas de carácter contable, general e internacionales orientadas a resolver los problemas de comparabilidad y utilidad de la información contenida en los Estados Financieros es la salida o la vía sin duda alguna para darle solución a las necesidades de información

que cada día son mayores y adquieren mayor relevancia en el mundo empresarial globalizado.

2.- Hoy en día, se visualiza la evolución que ha tenido la profesión contable, puesto que desde la emisión de los primeros pronunciamiento que surgieron en los Estados Unidos de América, se han desarrollado y emitidos muchos otros pronunciamientos sustituyendo a los anteriores, pero mejorando sustancialmente la forma de llevar la contabilidad a nivel privada y pública.

Claramente los cambios que se han suscitado en la profesión contable la han mejorado con el transcurrir del tiempo, pero nuevamente esta se ve influenciada por una tendencia mundial hacia la unificación de criterios en materia contable. Ahora bien, es imperativo y necesario que todos aquellos profesionales dedicados a la labor de prestar servicios de asesoría y análisis de las operaciones contables de sus clientes, adecuen sus conocimientos a los cambios propuestos por el IASB en cada una de las normas emitidas por esta junta.

3.- Estos cambios constantes y precisos en busca de mejorar la información que producen las operaciones comerciales tanto de personas jurídicas como naturales, son el resultado de la incesante labor de asociaciones, organismos, gremios y profesionales del área, en la búsqueda de manejar o hablar un mismo idioma contable, comprensible, comparable y capaz de presentar la información de acuerdo a necesidades específicas y generales de información.

Como primera prioridad, como se enunciaba con anterioridad, la recomendación es ponerse al día en cuanto a los temas abordados por las normas, tomando en consideración que dichos cambios son en fruto de arduo trabajo con el único propósito de cumplir con los requerimientos de información, que cada día son mayores.

4.- Venezuela, no siendo ajena a esta realidad, esta realizando el intento de adaptarse a los cambios que en materia contable suceden en el mundo, por ello se evidencia como la FCCPV a trazado plazos para que los cambios sucedan de manera paulatina y en atención a la oportunidad de respuesta que tienen unos sectores en comparación a otros, frente a cambios de esta magnitud.

El sector PYMES, es quizás el que tenga mas tiempo para adaptarse y para presentar su información contable de acuerdo a estas normas internacionales, pero también es el sector con menor conocimiento del área, debido a que en la mayoría de los casos sus orígenes son netamente familiares, y cuyo personal posee de poca especialización. La recomendación para este grupo de empresas, que ni siquiera tienen idea de lo que se les habla cuando se les nombran las NIC, es buscar asesoría en el mercado profesional que esta dedicándose a la labor de prepararse en tal sentido, para poder prestar sus servicios de acuerdo a las nuevas exigencias contables.

5.- Una ventaja que se observa a la hora de aplicar la NIC 18, en Venezuela no se contaba con una Declaración de Principios de Contabilidad que regulara o que estableciera los lineamientos para tratar los Ingresos, entonces se recurría a la utilización de normas con carácter supletorio para llenar el vacío.

Ahora bien, en el caso de las PYMES, contarán con una NIIF que recoge toda la información presentada por otras NIC, y cuyo propósito es el de simplificar este proceso de transición.

Además se presentan las siguientes recomendaciones para una transición de normativa exitosa:

- 1.- Evaluar la actividad económica de la empresa, ciclos productivos y/o de comercialización.

2.- Evaluar el método para la valoración de los Ingresos utilizado y a utilizar, considerando que la normativa indica que los ingresos se valoraran utilizando el valor de la contrapartida recibida o por recibir.

3.- Evaluar, a la luz de la NIC 18 las operaciones que son consideradas Ingresos; para determinar si existen transacciones que no se están reconociendo de manera adecuada a la norma.

4.- Evaluar, a la NIIF para PYMES,” las transacciones que se reconocen como Ingresos, para determinar que cumplan con todos los requisitos necesarios para ser reconocidos como tales.

5.- Si la empresa se encuentra en el ramo de la construcción, deben dirigirse al análisis de la NIC-11 (Contratos de Construcción).

6.- Recordar que en Venezuela no existe actualmente una Declaración de Principio de Contabilidad específica para el rubro de Ingresos; por lo que actualmente, la práctica general es seguir la aplicación supletoria de normas, como lo establece la Declaración de Principios de Contabilidad N° 0; por lo que se seguía lo pautado en la NIC 18.

GLOSARIO DE TERMINOS

1.-Activo: “Es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener en el futuro beneficios económicos”. (IASB, Proyecto NIIF PYMES, p 20).

2.- Activo Financiero: Según el IASB, es cualquier activo que posea una de las siguientes formas:

a.- Efectivo;

b.- Un instrumento de patrimonio neto de otra entidad;

c.- Un derecho contractual:

1.- A recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o

2.- A intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad;

d.- Un contrato que sea o pueda ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:

1.- Un instrumento no derivado, según el cual la entidad estuviese o pudiese estar obligada a recibir una cantidad variable de los instrumentos de patrimonio propio, o

2.- Un instrumento derivado que fuese o pudiese ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de una cantidad fija de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad. Para esta finalidad, no se incluirán entre los instrumentos de patrimonio propio de la entidad aquéllos que sean, en sí mismos, contratos para la futura recepción o entrega de instrumentos de patrimonio propio (NIC 32, p 4).

3.- Costos de Transacción: Según el IASB (NIC 39, p 7).

Son los costes incrementales que sean directamente atribuibles a la compra, emisión, venta o disposición por otra vía de un activo o pasivo financiero. Un coste incremental es aquel en el que no se habría incurrido si la entidad no hubiese adquirido, emitido, vendido o dispuesto por otra vía el instrumento financiero.

4.- Emprendedor: Según lo expresado en el Art. 3 numeral 7 de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria:

Persona interesada y capaz de identificar, evaluar y desarrollar una idea hasta transformarla en un concepto de negocio operativo o en un producto, mediante la obtención de los recursos necesarios para su ejecución y posterior comercialización.

5.- Emprendedor: Según lo encontrado y disponible en Internet en, (<http://www.saboresvenezolanos.com.ve>), un emprendedor es;

Quien persigue un sueño es, por lo general, alguien con un interés en un área determinada, y cuya capacidad de observación le lleva a encontrar nuevas soluciones para viejos problemas. Pero este aprendizaje sólo se logra a través de la práctica y de la renovación constante

6.- Empresas de Servicios Conexos: Según lo expresado en el Art. 3 numeral 2 de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria; “Son unidades económicas dedicadas a las actividades relacionadas directamente con la producción de bienes, que de alguna manera sirven a la pequeña y mediana industria”.

7.- Ganancias: Según lo expresa el IASB. (Proyecto NIIF PYMES, p 22);

Son otras partidas que satisfacen la definición de ingresos pero que no son ingresos ordinarios. Cuando las ganancias se reconocen en el Estado de Resultados, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para la toma de decisiones económicas.

8.- Gastos: Según lo expresa el IASB, (Proyecto NIIF PYMES, p 22);

Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que resultan en decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a quienes participan en ese patrimonio.

9.- Ingresos: Según lo expresa el IASB, (Proyecto NIIF PYMES, p 22);

son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, distintos a las aportaciones de quienes participan en ese patrimonio.

10.- Ingresos ordinarios Según lo expresa el IASB, (Proyecto NIIF PYMES, p 22), “son ingresos que surgen en el curso de las actividades ordinarias de una entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres”.

11.- Instrumento Financiero: Según el IASB, “es cualquier contrato que de lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad”. (NIC 32, p 7).

12.- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): Según el IASB, (NIC 1, p 5);

Son las Normas e Interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC). Esas Normas comprenden:

- a.- las Normas Internacionales de Información Financiera;
- b.- las Normas Internacionales de Contabilidad; y
- c.- las Interpretaciones originadas por el Comité de Interpretaciones Internacionales de Información Financiera (IFRIC) o las antiguas Interpretaciones (SIC).

13.- Pasivo: Según el IASB,(Proyecto NIIF PYMES, p 20), “es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos”.

14.- Pasivo Financiero: Según el IASB, (NIC 32, p 4);

Es cualquier pasivo que presente una de las siguientes formas:

- a.- Una obligación contractual:
 - 1.- De entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o
 - 2.- De intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente desfavorables para la entidad; o
- b.- Un contrato que sea o pueda ser liquidado utilizando los instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:

1.- Un instrumento no derivado, según el cual la entidad estuviese o pudiese estar obligada a entregar una cantidad variable de instrumentos de patrimonio propio; o

2.- Un instrumento derivado que fuese o pudiese ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de una cantidad fija de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad. Para este propósito, no se incluirán entre los instrumentos de patrimonio propio de la entidad aquéllos que sean, en sí mismos, contratos para la futura recepción o entrega de instrumentos de patrimonio propio de la entidad

15.- Patrimonio Neto: Según el IASB, (Proyecto NIIF PYMES, p 20), “es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos”.

16.- Posición financiera: .Según el IASB, (Proyecto NIIF PYMES, p 20);

La posición financiera de una empresa son sus activos, pasivos y patrimonio neto en un momento del tiempo. Los elementos de los estados financieros relacionados directamente con la medición de la posición financiera son los activos, los pasivos y el patrimonio neto.

17.- Pymes: Según lo expresado en la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, art. 3;

Es una unidad económica bien sea industrial, comercial o de servicios que tenga entre 10 y 100 trabajadores. Una pequeña y mediana industria es la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. (5ta Edición). Caracas-Venezuela. Editorial Episteme, C.A.
- Catacora, F. (1998). *Contabilidad, La Base para las Decisiones Gerenciales*. Caracas, Venezuela. Editorial McGraww-Hill Interamericana de Venezuela.
- Catacora, F. (1999). *PCGA en Venezuela, Comentarios y Análisis de Todas las Declaraciones de Principios de Contabilidad Vigentes en Venezuela..* Caracas, Venezuela. Editorial Fondo Editorial del Contador Publico Venezolano.
- Chandler, A. (1977). *The visible Hand Cambridge*. Massachusetts. Editorial s/e.
- Enciclopedia Práctica de *la Pequeña y Mediana Empresa*. (2001) (1ra. Edición). Barcelona, España. Editorial Océano/Centrum.
- Garay, J. (1999). *Legislación Laboral Práctica. Ley del Trabajo Comentada*. Caracas, Venezuela. Librería Ciafre.
- Garay, J. (1999). *Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo. Anotado y Comentado*. Caracas, Venezuela. Librería Ciafre.
- García, E. (1944). *Introducción al Estudio del Derecho*. México. Editorial Porrúa México.

Harrison, B. (1994). *La empresa que viene*. Barcelona: Ediciones Paidós, SAICI.

Páez, T. (2004). *Estudio de la pequeña y mediana empresa en Venezuela y las nuevas tecnologías de información y la comunicación*. Caracas, Venezuela. Editorial Norma.

Vergara, M. (2001). *Microempresas y Microempresarios: una visión total*. Venezuela: Editores Vadell Hermanos.

Vermon, G. (1984). *The spirit of enterprise*. Nueva York. Editorial Basic Books.

Kennedy, R. y McMullen, S. (1971). *Estados Financieros: normas, análisis e interpretación*. México. Editorial Uteha.

ARTÍCULOS EN REVISTAS

Armas, V. (1999). Esplendor y miseria de las pymes venezolanas. *Revista Debates IESA*. Caracas, Venezuela. Pág.36 - 41.

Organización Internacional del Trabajo OIT (2004). 145 Conferencia del organismo. Ginebra.

Organización Internacional de Trabajo (1998). 132 Conferencias del organismo. Ginebra. Informe anual.

Rojas, A. (1999) Las Pequeñas y Medianas Industrias en los Noventa. El aporte de FUNDES. *Revista de Debates IESA*. Volumen V, N° 1 (julio-septiembre) Caracas, Venezuela.

Vera, M. (2001). “Gestión Financiera de la PYMI de la ciudad de Maracaibo”. *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 7. No. 1. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Maracaibo. Pág. 65-89.

DOCUMENTOS LEGALES

Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro-financiero. Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 37.164, Marzo 22, 2001.

Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 5.552, Noviembre 12, 2001.

Decreto N° 1547, (Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Medina Industria PYMI). Noviembre 9,2001.

Código de Comercio. Gaceta Extraordinaria de la República de Venezuela N° 475. Diciembre 21, 1955.

Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela Gaceta Oficial N° 36.860. Diciembre 30, 1999.

Ley de Impuesto Sobre La Renta. Gaceta Oficial N° 5.566. Diciembre 28, 2001.

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. Gaceta Oficial N° 37.583. Diciembre 3, 2002.

FUENTES ELECTRÓNICAS

Páginas Web

Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (2006). Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera. (Página Web en Línea). Disponible en: <http://www.fccpv.org>

Boletín de Aplicación N° 0. Disponible en: www.fdccpv.org/BA_VEN_NIF_1%5B1%5d.pdf.

Proyecto de Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. (2007). (Página Web en línea). Disponible en: <http://www.iasb.org.uk>

MERCOSUR- Rau: Las PYMES (1998). (Página Web en línea). Disponible en: <http://www.rau.edu.uy/mercosur/Faq/pre24.merco.htm>

Centro de Asesoría Técnica para la Producción Organizacional CEATPRO (2007). (Página Web en Línea). Disponible en: <http://mipymesenlinea.tripod.com/ceatpro.html>

Firpo, G (documento en línea). Disponible en: <http://www.Monografias.com/trabajos41/ambito-pymes/ambito-pymes2.shtml>

Martínez, J (2001). (Documento en Línea). Disponible en:
<http://www.eumed.net/index.htm>

<http://www.dombruz.tripod.com/id4.html>

Servicio Nacional Integral de Administración Aduanera y Tributaria SENIAT (2006).
(Página Web en Línea). Disponible en: <http://www.seniat.gov.ve>

<http://www2.inegi.gob.mx/estestint/Matriz.asp?id=4>

[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac6004de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/\\$FILE/ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dab401eea2e85cea03256ac6004de835/5a4879fcc06d040b03256ac6004e0a11/$FILE/ecuador.doc)

<http://www.es.wikipedia.org/wiki/NIC>

Revistas en Línea

García, M. (2006) Actualidad NIC/NIIF. *Newsletter AECA* (Revista en línea), N° 8.
Disponible en: http://www.Newsletter_AECA_Actualidad_NIC-NIIF_Novedades_y_practica_sobre_las_NIC_y_la_Reforma_Contable.htm

Zorrilla, J (2004) Pequeñas y Medianas Empresas, PYME. *Gestiolopolis* (Revista en Línea).
Disponible en: <http://www.gestilopolis.com/canales2/economia/pymes.htm>

Erard, P. (1999) Como vencer los Obstáculos al Desarrollo de la PYME. El Aporte de FUNDES. *Revista de Debates IESA* (Revista en Línea). Volumen V, N° 1 (julio-septiembre).
Disponible en: <http://pyme.com.mx/articulos-de-pyme/muestra-articulo-datos.php?registro=50>

Mora, C (2006) Apoyo del Gobierno a las Pymes en el MERCOSUR. *Tópicos Gerenciales* (documento en Línea). Disponible en: <http://www.camova.blogcindario.com/2006/07/00008-apoyo-del-gobierno-a-las-pymes-en-el-mercosur.html>

Perez, M. Consideraciones teóricas para el análisis de las pequeñas y medianas empresas como fuente de generación de empleo. *Revista Venezolana de Gerencia*. [Revista en Línea]. Sep. 2007, vol.12, no .39 [consultado 29 Agosto 2008], p.475-487. Disponible en:http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842007000300009&lng=es&nrm=iso>. ISSN 1315-9984

Paz, (2001) El Modelo Antropológico de Dirección de Negocios. (Documento en línea). Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos6/diemp/diemp.shtml>

Hoja de Metadatos

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso –1/5

Título	Análisis de la implementación de la nic 18 en el reconocimiento de los ingresos de las pymes del sector comercial del municipio Sucre del Estado Sucre: Período 2008-2009
Subtítulo	

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
Patiño Mago, Orlandy del Carmen	CVLAC	15740145
	e-mail	ORLANDY_PM@hotmail.com

Palabras o frases claves:

PYMES, Ingresos Ordinarios, NIIF, NIC.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 2/5

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
Ciencias Administrativas	Contaduría

Resumen (abstract):

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), son organizaciones que por sus características producen un determinado tamaño de producción, teniendo un número de empleados pequeño e incluso no calificado. Fueron el objeto de estudio de esta investigación como modelo, por la aplicación en períodos próximos de las normas internacionales de contabilidad (NIC) en Venezuela. El propósito de la investigación fue presentar una visión de manera anticipada de los efectos o repercusiones que tendrá la NIC 18, referida a los ingresos ordinarios en la actividad económica de este tipo de empresas. Para el estudio se trato de ubicar los posibles efectos, que el cambio en materia contable ocasionara en el sector comercial de las PYMES ubicadas en Cumaná, Estado Sucre para el periodo 2008-2009, a sabiendas que durante este periodo empiezan a correr los plazos estimados por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV). Para la Presentación del Balance de Apertura, la fecha estimada es el 31-12-2008, para la Presentación de los Estados Financieros transición a NIIF, la fecha estimada es el 31-12-2009, y para la Presentación de los Estados Financieros únicamente bajo las NIIF, el 31-12-2010. Para dar respuesta al planteamiento del problema se recurrió a fuentes bibliográficas especializadas y toda la información considerada

importante disponible en Internet. El diseño de la investigación, es de carácter documental, y el nivel de la investigación fue descriptiva y explicativa, puesto que se basó en la caracterización de un hecho, y se buscó el porque de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. Para concluir, se pretende dejar en claro que existen normativas intencionales que afectan la actividad económica de este tipo de empresas y que al respecto la FCCPV de Venezuela las ha adoptado y adaptado tomando en cuenta la normativa nacionales en materia contable.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/5

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail				
Talbice de Abundiz, Zakie Reina	ROL	CA <input type="checkbox"/>	AS <input checked="" type="checkbox"/>	TU <input type="checkbox"/>	JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	8644295			
	e-mail	Verde49_5@yahoo.es			

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2008	10	14

Lenguaje: spa

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/5

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
Tesis-Orlandypatiño	doc

Alcance:

Espacial: Universal

Temporal: Intemporal

Título o Grado asociado con el trabajo:

Licenciado en Contaduría Pública

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura

Área de Estudio:

Contaduría

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

Universidad de Oriente. Núcleo de Sucre

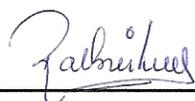
Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/5

Derechos:

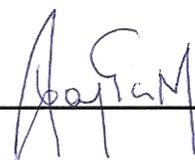
Los autores garantizamos en forma permanente a la Universidad de Oriente el derecho de archivar y difundir, por cualquier medio, el contenido de este trabajo especial de grado. Esta difusión será con fines estrictamente científicos y educativos. Los autores nos reservamos los derechos de propiedad intelectual así como todos los derechos que pudieran derivarse de patentes industriales o comerciales.



ORLANDY DEL C. PATIÑO M.



ASESOR ACADÉMICO
ZAKIE REINA TALBICE DE ABUNDIZ



POR LA SUB – COMISIÓN DE TESIS