



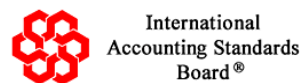
Las diez causas principales del fracaso del Liderazgo. (Por Luis Hernández)

“Cuando las cualidades del líder son atributo del jefe, el éxito de la misión está asegurado, cuando esto no sucede, el fracaso del grupo es inminente”...

servicios modestos. Los líderes están siempre dispuestos, cuando la ocasión lo exige, a llevar a cabo cualquier tipo de labor que se les pida que hagan. Que ‘el mejor de entre vosotros será el sirviente de todos’ es una verdad que todos los líderes capaces observan y respetan. **3. Expectativas de gratificación por “lo que saben” y no por lo que hacen con aquello “que saben”.** El mundo no paga a los hombres por lo que ‘saben’. Les pagan por lo que hacen, o impulsan a hacer a otros. **4. Temor ante la competencia de su gente.** El líder que teme que uno de sus seguidores pueda ocupar su puesto está prácticamente condenado a ver cumplidos sus temores tarde o temprano. El líder capaz entrena a suplentes en quienes pueda delegar, a voluntad, cualquiera de los detalles de su posición. Sólo de ese modo un líder puede multiplicarse y prepararse para estar en muchos lugares, y prestar atención a muchas cosas al mismo tiempo. Es una verdad eterna que los hombres reciben más paga “por su habilidad para hacer que los demás trabajen” que lo que ganarían por su propio esfuerzo. Un líder eficiente puede, a través del conocimiento de su trabajo y del magnetismo de su personalidad, aumentar en gran medida la eficacia de los demás, e inducirlos a rendir más y mejores servicios que los que rendirían sin su ayuda. **5. Falta de imaginación.** Sin imaginación, el líder es incapaz de superar las emergencias, y de crear planes que le permitan guiar con eficacia a sus seguidores. **6. Egoísmo.** El líder que reclama todo el honor por el trabajo de sus seguidores está condenado a generar resentimientos. El verdadero líder no exige honor alguno. Le alegra ver que los honores, cuando los hay, son para sus seguidores, porque sabe que la mayoría de los hombres trabajarán con más entusiasmo por recomendaciones y reconocimientos, que sólo por dinero. **7. Intemperancia.** Los seguidores no respetan a los líderes intemperantes. Además, la intemperancia en cualquiera de sus diversas formas destruye la resistencia y la vitalidad de cualquiera que se deje llevar por ella. **8. Deslealtad.** Quizá esta causa debería encabezar la lista. El líder que no sea leal con su organización y con su equipo, con quienes están por encima de él y con quienes están por debajo, no podrá mantener mucho tiempo su liderazgo. La deslealtad le señala a uno como alguien que está en el nivel del polvo que pisamos, atrae sobre su cabeza el desprecio que se merece. La falta de lealtad es una de las principales causas de fracaso en todos los terrenos de la vida. **9. Acentuar la autoridad del liderazgo.** El líder eficiente enseña mediante el estímulo y no intenta atemorizar a sus seguidores. El líder que trata de impresionar a sus seguidores con su ‘autoridad’ entra en la categoría del liderazgo por la fuerza. Si un líder lo es de verdad, no necesitará anunciarlo, a no ser mediante su conducta, es decir, con su simpatía, comprensión y sentido de la justicia, y demostrando, además, que conoce su trabajo. **10. Insistir en el título.** El líder competente no necesita ‘títulos’ para obtener el respeto de sus seguidores. El hombre que insiste demasiado en su título, generalmente no tiene mucho más en qué apoyarse. Las puertas de la oficina de un verdadero líder permanecen abiertas para todos aquellos que deseen entrar, y su lugar de trabajo está tan libre de formalidad como de ostentación.



CONTABILIZANDO ACTIVOS INTANGIBLES SEGÚN LA NIC 38



El actualmente denominado International Accounting Standards Board (Junta de Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) no había elaborado una normativa que tratase a los activos intangibles de modo específico hasta que en 1998 emitió el NIC 38. Si tenía normas relativas a algunos intangibles, como, por ejemplo, el NIC 9 (1978 y revisada en 1993) Costos de investigación y desarrollo y el NIC 22 (1983 y revisada en 1993 y 1998) Combinaciones de empresas en la que se recogía el tratamiento del goodwill. Antecedentes del NIC 38, fueron el borrador sobre activos intangibles publicado en 1994, el ED50 (1995) y el ED60 (1997). Además, el NIC 38 viene a derogar el NIC 9, al considerar que ésta última se contempla dentro de la nueva norma, como activos generados internamente.

La NIC 38 define a un activo intangible como aquél activo identificable, no monetario y sin sustancia física mantenido para su aprovechamiento en la producción o venta de bienes y servicios, para alquilarlo a terceros o para propósitos administrativos. Además la NIC 38 recoge de forma expresa otros dos aspectos a considerar para que un elemento satisfaga la definición de activo intangible: (1) que la empresa tenga control sobre los intangibles, y (2) que el intangible genere beneficios económicos futuros probables. A continuación desarrollaremos ambos requerimientos. Se entenderá que la empresa tiene control sobre un activo intangible (y en general sobre cualquier activo) si ésta tiene la capacidad de obtener beneficios económicos futuros del mismo y de restringir el acceso de las demás empresas a estos beneficios. La existencia de derechos legales facilita el control sobre los activos, aunque no se considera un requisito imprescindible. Si una empresa no puede demostrar fehacientemente el control que tiene del activo intangible entonces deberá reconocerse como gasto.

En resumen esta norma internacional de contabilidad establece como requisitos generales para reconocer un activo intangible los siguientes:

- Probabilidad de que los beneficios económicos futuros correspondientes al activo lleguen a la empresa, y;
- El costo del activo pueda ser medido con fiabilidad.

De manera específica, también establece los siguientes criterios:

- 1) Un activo intangible adquirido separadamente a otra empresa, se reconocerá a su precio de adquisición
- 2) Cuando se ha comprado como parte de una combinación de empresas, se reconocerán al precio comprometido en la fecha de adquisición. Si no existe fiabilidad a este respecto, se reconocerá como un goodwill o fondo de comercio. Se considera que el precio de adquisición de un intangible se puede determinar con fiabilidad, si existe un mercado para este tipo de activo, siendo su precio de mercado más apropiado el de compra actual o de reposición. De no existir mercado razonable para el intangible (como generalmente no lo hay) el intangible se valorará a su valor razonable.
- 3) Cuando se trata de activos intangibles desarrollados internamente, la NIC 38 menciona que debe separarse claramente y contabilizarse con distintos criterios los gastos de investigación relacionados al desarrollo interno del intangible así como los costos de desarrollo. En términos generales, la NIC 38 estipula que los gastos de investigación deben ser reconocidos como gastos en el período en que se incurrían.

En la denominada por la NIC 38 "Fase de Desarrollo" en el caso de activos intangibles generados internamente, la empresa podrá identificar un activo intangible si cumple con los criterios generales de reconocimiento y medida. No obstante, antes de reconocer los costos de desarrollo como un activo intangible, será importante demostrar la viabilidad técnica del proyecto y la probabilidad de éxito comercial, a través de una evidencia que pueda ser verificada objetivamente.

- 4) El Goodwill adquirido de terceros, que comprende el exceso entre el precio de adquisición de una empresa y el valor razonable de sus activos y pasivos identificables, debe contabilizarse como un activo intangible.

La norma establece que los activos intangibles, deben ser amortizados durante su vida útil, sin llegar a especificar un límite superior en la misma. No obstante, presupone que dicho período no excederá de 20 años. Si existieran evidencias de lo contrario, éstas se deberán justificar y la empresa podrá amortizar durante un período superior.

El NIC 38 remite a la norma NIC 36 denominada "Deterioro de Activos de Larga Duración" es aplicable para determinar y reconocer deterioros del valor de un activo intangible por ser un activo de larga duración. En la medida que el valor en libros de un activo intangible se vea menoscabado en relación a su valor recuperable, y este hecho sea de naturaleza permanente, entonces deberá registrarse contablemente una pérdida por el importe del deterioro, que será la diferencia en exceso del valor en libros del activo intangible en relación con su valor recuperable. Para efectos de la NIC 36, debe entenderse como valor recuperable al mayor valor entre el valor neto de realización y su valor de utilización económica.

TASAS ACTIVAS Y PASIVAS
DE LOS SEIS PRINCIPALES BANCOS COMERCIALES Y UNIVERSALES
TASAS DE INTERÉS ANUALES NOMINALES PROMEDIO PONDERADAS
COBERTURA NACIONAL
(Porcentajes)

Junio	Base de Cálculo	Operaciones Activas 1/	Depósitos a Plazo a 90 días	Depósitos de Ahorro
Semana al:				
	25/06/04	16,08	12,32	4,30
	18/06/04	17,57	12,12	4,33
	11/06/04	18,40	12,98	4,34
	04/06/04	17,19	12,54	4,37

TASA DE CÁLCULO PARA PRESTACIONES SOCIALES

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA
TASA DE INTERÉS APLICABLE AL CÁLCULO DE LOS INTERESES SOBRE PRESTACIONES SOCIALES

(Porcentajes)

	GACETA OFICIAL		Promedio entre Activa y Pasiva 1/	Activa 2/
	Número	Fecha		
2004				
Junio	37.975	08/07/2004	14,92	17,08
Mayo	37.955	08/06/2004	15,40	17,68
Abril	37.935	11/05/2004	15,22	17,97
Marzo	37.916	13/04/2004	15,20	17,56
Febrero	37.895	10/03/2004	14,46	18,08
Enero	37.876	10/02/2004	15,09	18,38

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)

2004	Indice	Var. %
Junio	428,25433	1,85500
Mayo	420,45489	1,17900
Abril	415,55549	1,31600
Marzo	410,15781	2,14100
Febrero	401,56040	1,56800
Enero	395,36114	2,51500

Fuente de:



Contribuyentes Especiales

Contribuyentes especiales

1. Retenciones del Impuesto al Valor Agregado.

A. Practicadas entre los días 01 al 15 ambos inclusive de cada mes.

R.I.F	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
0 y 1	23	22	18	20	21	23	22
2 y 3	22	19	19	21	22	22	17
4 y 5	17	20	20	23	18	17	20
6 y 7	18	21	23	22	19	18	21
8 y 9	21	23	17	17	20	19	23

B. Practicadas entre los días 16 y el último ambos inclusive de cada mes.

R.I.F	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
0 y 1	2	6	4	7	8	2	3
2 y 3	3	7	5	8	4	3	6
4 y 5	4	8	6	2	5	4	7
6 y 7	7	9	2	3	6	5	8
8 y 9	8	2	3	6	7	8	2

C. Retenciones de Impuesto Sobre la Renta.

R.I.F	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
0 y 1	9	6	4	7	8	10	3
2 y 3	3	7	5	8	11	9	6
4 y 5	4	8	6	9	5	4	7
6 y 7	7	9	10	3	6	5	8
8 y 9	8	12	9	6	7	8	9

Fuente de:



Para cualquier información adicional, favor dirigir un correo a: info@jimenezolarte.com

La información contenida en este documento es meramente general y en ningún momento tiene como finalidad analizar situaciones de cualquier persona o entidad en específico. Aunque es nuestro compromiso brindar información verás y oportuna, no es posible certificar que esta información sea precisa para cuando es recibida o, lo sea en un futuro. En estas circunstancias nadie debe actuar sobre la base de dicha información sin previa consulta de profesionales sin analizar totalmente la situación en particular