REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

LA GACETA DEL
empresista

NÚMERO QUINCE • AÑO CUATRO • JUNIO 2015 • PUBLICACIÓN GRATUITA

“La triple hélice de la innovación surge de colaboraciones entre la Universidad, la Administración Pública y las empresas privadas”

Pedro Pablo Coto Millán, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UC



El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y su adecuación al Derecho comunitario. Últimos desarrollos normativos hacia la resolución del problema.

por José Manuel Ortiz de Juan

La segunda oportunidad como remisión total de deudas. Solución normativa actual.

por Leopoldo Pons Albentosa

La deducción de las cuotas soportadas en el Impuesto Sobre el Valor Añadido

EMPRESISTA

Colegio de Empresistas de Cantabria

C/ Jesús de Monasterio, nº 10 - 4º izda. Tfno.: 942 218 320
www.empresistascantabria.es

Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

ASESORÍA CANTABRIA S.L.
Asesoría
C/ Los Escalantes, 5 ppal. izda
39002 Santander
Teléfono 942 211 030

BFS ASESORÍA
C/ Vargas 51 - 2º A
39010 Santander
Telf: 942 372 326
www.bfsasesoria.com

ASESORÍA DE LAS CUEVAS
Asesoría
C/ Calvo Sotelo, 19 - 6º, 4
39002 Santander
Teléfono 942 31 22 22
www.asesoriadelascuevas.com

ASIMAN, S.L.
Asesoría de Empresas
C/ San Fernando, 82 Entlo.
39010 Santander
Teléfono 942 376 030

índice

05.
Los tiempos están cambiando

06.
El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y su adecuación al Derecho comunitario. Últimos desarrollos normativos hacia la resolución del problema.
José Manuel Ortiz de Juan

12.
Entrevista. Pedro Pablo Coto Millán, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UC.
Cristina Pascual

15.
En qué acerté y en qué me equivoqué.
Paul Krugman

16.
La segunda oportunidad como remisión total de deudas. Solución normativa actual.
Leopoldo Pons Albentosa

entrevista a
Pedro Pablo Coto Millán



"La triple hélice de la innovación surge de colaboraciones entre la Universidad, la Administración Pública y las empresas privadas"

20.
Impacto de las nuevas medidas sobre independencia en el mercado de auditoríadel Ibex-35
Javier Montoya del Corte
Patricia San Martín Doalto
Estefanía Palazuelos Cobo

22.
Entrevista. Eduardo Bra de la Rosa, Presidente de la Agrupación Cántabra de Empresas de Economía Social
Cristina Pascual

24.
La Inteligencia Competitiva, una herramienta necesaria para la gestión empresarial.
Daniel Pérez González

26.
Los Fondos Buitres. Capitalismo depredador.
Juan Hernández Vigueras

28.
La deducción de las cuotas soportadas en el Impuesto Sobre el Valor Añadido
Carlos Rangel Moya

31.
La gestión comercial del despacho profesional (I)
José Luis del Olmo Arriaga

33.
La City: una polis dentro de Londres
Gabriel Moreno González

Director de la revista:

Carlos Rangel Moya
Técnico de la Hacienda Pública

Colaboradores:

Andrés Sánchez Pedroche
Rector de la Universidad a Distancia de Madrid

Cristina Pascual
Periodista

Ignacio San Juan Minchero
Presidente del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

José Antonio Marco Sanjuan
Presidente del Tribunal Económico Administrativo Regional de Castilla y León

José Luis del Olmo Arriaga
Profesor de la Universidad Abat Olba CEU

Juan Hernández Vigueras
Escritor y miembro del Consejo científico de ATTAC

Juan Manuel Ortiz de Juan
Abogado de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Leopoldo Pons Albentosa
Economista, Socio Director de LeopoldoPons

Mercedes Mazo Jimeno
Economista y Asesora Fiscal

Pedro Pérez Eslava
Subdirector General de la Agencia Cántabra Tributaria

Ricardo Bilbao León
Director del Museo de la Contabilidad

Manuel Fernández González de Torres
Asesor Fiscal. Inspector de Hacienda del Estado en excedencia

Edita: Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria
Jesús de Monasterio 10, piso 4º • Tel.: 942 218 320 • Santander • Cantabria
lagaceta@empresistascantabria.es • Depósito legal SA-200_2014 • ISSN 2341-2984

RESPONSABILIDAD COLEGIAL: El Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria, editor de esta revista, no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en las colaboraciones, ni con los criterios expuestos por los autores de los artículos o trabajos firmados. Ni el editor, ni los autores, aceptarán responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

COLEGIO DE EMPRESISTAS DE CANTABRIA





COLEGIARSE TIENE MUCHAS VENTAJAS:

- Bolsa de empleo
- Acceso a registros nacionales
- Cursos y formación
- Convenios con otras instituciones...

EMPRESISTA
Colegio de Empresistas de Cantabria

C/Jesús de Monasterio nº10
4º izda. 39010 Santander
Tfno: 942 218 320 - fax 942 240 623
e-mail: info@empresistascantabria.es
www.empresistascantabria.es

O P I N I Ó N

Los tiempos **están cambiando**

Condicionados por los nuevos tiempos que corren, los colegios profesionales están inmersos en un proceso de cambio y renovación de sus estructuras internas. Sólo aquellos que realmente den respuesta a los profundos cambios sociales, políticos o económicos que vivimos, garantizarán a sus colegiados la estabilidad necesaria para afrontar el futuro con mayor seguridad. Nuestro colectivo debe de ser sensible a este nuevo escenario. La llave del éxito pasa por establecer nuevos vínculos de interrelación entre los profesionales y sus órganos colegiales.

Por supuesto, un colegio profesional debe prestar servicio a los colegiados, apoyar su labor, facilitar su desarrollo profesional y la inserción laboral, proveer de formación e información, conseguir ventajas y economías de escala, facilitar la modernización tecnológica y el progreso permanente. Sin embargo, no basta con eso.

En los últimos años, por causa de la crisis, pero también de las duras políticas económicas aplicadas, la mayor parte de la población ha sufrido graves pérdidas de bienestar y padece un progresivo deterioro de los servicios públicos. La pobreza y la desigualdad crecen a ritmos vertiginosos. Casi uno de cada tres niños en España está en situación de pobreza y riesgo de exclusión social. La imagen social de nuestra profesión ha quedado en entredicho. Para buena parte de la opinión pública, nuestra profesión parece unida a ideas como ingeniería financiera, incompetencia o insensibilidad social.

Debemos de recuperar el prestigio de nuestra profesión, impulsando estrictos códigos éticos profesionales y constituirnos como un referente social ejemplar. El Colegio se debe hacer oír ante las desigualdades sociales, ante las decisiones en materia de política económica, fiscal y tributaria ante los debates sobre el nuevo modelo productivo o los planes de estudio, la formación permanente y el mundo de la gestión empresarial. Debe de ser un espacio abierto y plural donde todas las perspectivas tengan oportunidad de expresarse, donde se acoja y potencie a las asociaciones y organizaciones que canalizan el trabajo y las ideas de los grupos de profesionales de la economía.

Las nuevas tecnologías son otro de los aspectos críticos que merece nuestra atención. Las administraciones públicas y nuestro colectivo necesitan de un nuevo terreno donde establecer nuevos códigos de colaboración. Un caso urgente es el relativo a la puesta en marcha de una administración electrónica



que sirva para simplificar aspectos críticos de nuestra profesión, elimine las barreras administrativas existentes y converja, de forma conjunta, hacia procedimientos ya utilizados por administraciones más eficaces. Es la hora de dar un impulso definitivo a una interrelación tecnológica con la administración, en la que todos vamos a ganar.

Los cambios que han provocado las nuevas tecnologías, tanto en la sociedad en general como en el ámbito de la economía, de las relaciones profesionales, de las situaciones geopolíticas y socioeconómicas han sido drásticos. Eso, como profesional que se ve integrado en esta realidad global y al que le afecta para el desarrollo de su profesión, es algo que va mucho más allá ya de los mercados nacionales y las leyes meramente domésticas de antaño. Adaptarse a estas nuevas realidades y conocerlas es indispensable, y esto sí que supone un auténtico cambio de fondo en la profesión, no tanto en función del desarrollo sino en el contenido de ese desarrollo.

En la actualidad, nuevas herramientas tecnológicas, nuevas piezas esenciales relacionadas con las nuevas tecnologías, nos permiten disponer del mayor potencial posible de la historia para desarrollarnos profesionalmente. Se trata de nuevas herramientas de análisis y de trabajo que, precisamente, son las que sirven para conocer y capacitarse para una nueva realidad global, compleja y tan diferente a la de antes. Los cambios en la forma de aprendizaje son obvios: nuevos recursos educativos y formativos online, nuevas herramientas que permiten nuevas capacidades y nuevas habilidades, nuevos conocimientos y un desarrollo más preciso.

Y todo ello sin olvidar el poder de las redes sociales, un auténtico hilo aglutinador de todo lo mencionado anteriormente y que relaciona tanto a clientes como a la sociedad en general, a la que el profesional se dirige y de las cuales el mismo, bien dirigido, puede sacarles un rendimiento y utilidad muy importante.

Este contexto pone de manifiesto la necesidad de dar un nuevo impulso al colectivo profesional, crear un marco competencial mucho más transparente, y sobre todo, explicar a los ciudadanos que no sólo trabajamos para solventar los habituales problemas de una empresa, sino que además podemos contribuir a encontrar soluciones a los problemas sociales existentes. Por ello, el prestigio de esta revista colegial, consolidado a lo largo del tiempo, se pone a disposición de todos aquellos colegiados y profesionales de nuestra actividad que quieren, mediante la publicación de sus artículos, aportar su conocimiento y ponerlo a disposición de la sociedad para resolver los graves problemas y desigualdades sociales que la crisis ha puesto de manifiesto.

El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y su adecuación al Derecho comunitario.
Últimos desarrollos normativos hacia la resolución del problema.

José Manuel Ortiz de Juan | Abogado.
CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

La adecuación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones a la normativa comunitaria es una cuestión debatida por la doctrina desde hace mucho tiempo. El distinto tratamiento fiscal otorgado por la normativa reguladora del Impuesto a los residentes y a los no residentes ha sido discutido y en no pocas ocasiones ha suscitado críticas.

La legislación recientemente aprobada en el marco de la reforma del sistema tributario parece haber puesto fin a este tradicional debate, como reacción a los expedientes encaminados a tal fin, promovidos por la Comisión Europea y sentenciados por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, si bien algunos aspectos del debate siguen aún sin tener una solución concreta.

1. Origen de la cuestión. La sentencia de Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12).

Entre las diferentes medidas aprobadas en el marco de la reciente reforma fiscal operada en nuestro sistema tributario, guarda un lugar propio la relativa al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en lo sucesivo, ISD).

Las modificaciones introducidas por la Ley 26/2014 en materia de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) tienen su origen en la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12)[1], en la que el Alto Tribunal condena al Reino de España por infringir el principio de libre circulación de capitales como consecuencia del régimen jurídico previsto en la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias, que da lugar a un tratamiento fiscal discriminatorio en el ISD respecto de los sujetos pasivos no residentes y, en algunos casos, también respecto de determinados sujetos pasivos residentes.

La sentencia es el resultado de un expediente de infracción iniciado por la Comisión Europea el 5 de mayo de 2010, en el que mediante dictamen motivado se dio plazo de dos meses al Reino de España para que modificara su normativa fiscal en materia de sucesiones y donaciones por cuanto que imponía una carga tributaria mayor en el ISD para determinados sujetos no residentes o para determinadas adquisiciones de bienes radicados en el extranjero.

Transcurrido el citado plazo, y a la vista de la insatisfactoria respuesta del Reino de España, la Comisión Europea remitió un dictamen motivado complementario con fecha 16 de febrero de 2011, en el que se instaba ya formalmente al Reino de España a modificar su normativa en materia de ISD. Aproximadamente un año más tarde, con fecha 7 de marzo de 2012, la Comisión Europea decidió finalmente interponer ante el TJUE el pertinente recurso por incumplimiento contra el Reino de España.

En el fallo que pone fin al contencioso con la Comisión, de fecha 3 de septiembre de 2014, el

Hecho imposible	Causante	Causahabiente	Tributación	Normativa aplicable antes sentencia TJUE
Sucesión	No residente	Residente	Obligación personal	Norma estatal
Sucesión	Residente	No residente	Obligación real	Norma estatal
Sucesión	No residente	No residente	Obligación real	Norma estatal
Hecho imposible	**Donante**	**Donatario**	**Tributación**	**Normativa aplicable antes sentencia TJUE**
Donación inmuebles en Extranjero	No residente	Residente	Obligación personal	Norma estatal
Donación inmuebles en España	No residente	Residente	Obligación real	Norma estatal
Donación otros bienes y derechos	Residente	No Residente	Obligación real	Norma estatal
Donación inmuebles en Extranjero	Residente	Residente	Obligación personal	Norma estatal
Donación inmuebles en España	No residente	No residente	Obligación real	Norma estatal
Donación otros bienes y derechos	No residente	No Residente	Obligación real	Norma estatal

(CUADRO 1)

[1] ECLI:EU:C:2014:2130

TJUE no entró a juzgar si la normativa en materia de ISD era o no contraria al derecho comunitario. Lo que fue objeto de análisis por el TJUE fueron los artículos 32 y 48 de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias (en adelante, Ley de Cesión de Tributos a las CCAA). Dichos preceptos regulan, respectivamente, los puntos de conexión que permiten distribuir el rendimiento del ISD a las CCAA así como el alcance de las competencias normativas que las CCAA pueden ejercer en materia de ISD.

A juicio del Tribunal, los citados artículos implican un trato discriminatorio dado que la normativa del ISD depende:

(a) Del lugar de residencia del causante y del causahabiente en la fecha de fallecimiento.
(b) Del lugar de residencia del donatario en la fecha de la donación.
(c) Del lugar en el que está situado el inmueble objeto de una donación.

La aplicación de los puntos de conexión contemplados en los artículos 32 y 48 de la Ley de Cesión de Tributos a las CCAA en el ámbito del ISD determina, a juicio del TJUE, un diferente tratamiento fiscal, contrario al principio de libre circulación de capitales del artículo 63 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) y del artículo 21 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, en los siguientes casos:

(a) En las donaciones y sucesiones, en función de si los causahabientes y los donatarios son residentes en España o no lo son.
(b) En las sucesiones, en función de si el causante es residente en España o no lo es.
(c) En las donaciones y disposiciones equiparables, en función de si los bienes inmuebles están o no situados en España.

El siguiente cuadro expone las distintas situaciones discriminatorias en las que, según la sentencia del TJUE, se infringe el principio de libre circulación de capitales:
(CUADRO 1)

2. Modificaciones normativas incorporadas a la normativa reguladora del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

La reacción del Reino de España para cumplir con la sentencia condenatoria ha consistido en aprovechar la tramitación parlamentaria de la Ley 26/2014 en el Congreso para modificar la normativa del ISD, dando nueva redacción a la disposición adicional segunda de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, Ley del ISD)[2].

En este sentido, el apartado Uno de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD regula nuevas reglas aplicables a la liquidación del ISD en una serie de supuestos coincidentes, como regla general, con los identificados por el TJUE como discriminatorios.

Con carácter general el precepto dispone que los sujetos pasivos *"(...) tendrán derecho a aplicar (...)"* la normativa que se desprende de los nuevos puntos de conexión, lo que pone de manifiesto que no serán normas de obligado cumplimiento. Cabe interpretar, por tanto, que los sujetos afectados podrán aplicar, alternativamente, las nuevas reglas de la disposición adicional segunda o bien las reglas que se venían aplicando hasta 31 de diciembre de 2014. Lo cual tiene todo sentido en aquellos casos en los que la normativa estatal pueda ser más favorable que la de la comunidad autónoma.

2.1. Nuevas reglas aplicables a la liquidación del ISD exigible a determinadas adquisiciones de bienes y derechos a título lucrativo. Supuestos de hecho regulados por la disposición adicional segunda de la Ley del ISD

A continuación se analizan las cinco situaciones discriminatorias a que afectan las nuevas reglas aprobadas:

2.1.a) Adquisiciones mortis causa de bienes y derechos en las que el causante es un sujeto con residencia fiscal en España y el causahabiente es un sujeto con residencia fiscal en la Unión Europea (UE) o en los países del Espacio Económico Europeo (EEE)[3]

En estos casos, de acuerdo con la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2014 el contribuyente no residente, sometido a gravamen en el ISD por obligación real, estaba obligado a aplicar la normativa estatal sin poder invocar los beneficios fiscales que pudiera tener regulada la Comunidad Autónoma de residencia del causante, beneficios que sí serían aplicables por un causahabiente con residencia fiscal en España que efectuase idéntica adquisición mortis causa.

Ha de señalarse que el apartado 2 del artículo 32 de la Ley de Cesión de Tributos establece que sólo se considerará producido en el territorio de una CCAA el rendimiento del Impuesto "de los sujetos pasivos residentes en España", lo que determina que cuando el sujeto pasivo es no residente resulte aplicable la normativa estatal al no operar la Ley de Cesión de Tributos.

Para corregir en estos casos la discriminación puesta de manifiesto por el Tribunal comunitario entre causahabientes no residentes y causahabientes residentes, el apartado Uno.1.b) de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD dispone que los causahabientes no residentes tendrán derecho a aplicar la normativa aprobada por la Comunidad Autónoma en la que tuviera su residencia el causante.[4] Resulta interesante señalar que en estos supuestos la recaudación que se derive de estas declaraciones-liquidaciones corresponderá al Estado si bien la normativa aplicable será la de la CCAA en la que tuviera su residencia el causante.

2.1.b) Adquisiciones mortis causa de bienes y derechos en las que el causante es un sujeto con residencia fiscal en países de la UE o del EEE

En relación con estos supuestos, la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2014 determinaba que el causahabiente, ya fuese residente fiscal en España o fuese no residente, venía obligado a aplicar la normativa estatal y, por tanto, sin posibilidad de invocar los beneficios fiscales que podrían aplicarse en caso de que el causante hubiera sido residente fiscal en España.

Téngase presente que según el artículo 32 de la Ley de Cesión de Tributos, en el caso de adquisiciones mortis causa el punto de conexión que establece la normativa viene determinado por la normativa de la CCAA en la que el causante tuviese su residencia en la fecha del devengo. De modo que si el causante fuese no residente, al no ser aplicable la Ley de Cesión de Tributos a las CCAA, resultaba de aplicación la normativa estatal.

La nueva regla establecida en estos casos por la letra a) de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD consiste en que los causahabientes tendrán derecho a aplicar la normativa de la Co-

[2] Disposición final tercera de la Ley 26/2014, fruto de las enmiendas presentadas por el Partido Popular en el Congreso de los Diputados (nº 129 y 130) y en el Senado (nº 260).

[3] Actualmente forman parte del Espacio Económico Europeo los 28 países integrantes de la UE así como Islandia, Liechtenstein y Noruega. Suiza no forma parte del mismo.

[4] Recuérdese que, a estos efectos, el apartado Uno.2 de la disposición adicional segunda dispone que se considerará que las personas físicas residentes en territorio español lo son en el territorio de una Comunidad Autónoma cuando permanezcan en su territorio un mayor número de días del período de los cinco años inmediatos anteriores, contados de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo.

munidad Autónoma en donde se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto situados en España. Así pues, con carácter general, los causahabientes deberán valorar los bienes del patrimonio del causante situados en España y determinar el punto de conexión en función de la CCAA en la que se encuentre el mayor de sus bienes y derechos situados en España.

En relación con la aplicación de esta regla, debe señalarse que el precepto aprobado sí precisa que el causante deba tener la residencia en un Estado Miembro de la UE o del EEE pero no aclara cuál debe ser la residencia de los causahabientes, lo que permite interpretar que a falta de previsión legal el causahabiente puede ser tanto un residente en España, en la UE o e el EEE e incluso en países extracomunitarios. Reproducimos el texto del precepto para que pueda apreciarse dicha circunstancia.

"a) En el caso de la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, si el causante hubiera sido residente en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, distinto de España, ***los contribuyentes*** *tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma en donde se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto situa-dos en España. Si no hubiera ningún bien o derecho situado en España, se aplicará a cada sujeto pasivo la normativa de la Comunidad Autónoma en que resida".*

Así pues, de acuerdo con el tenor literal del precepto y a diferencia de lo que sucede en la regla anteriormente comentada, todos los contribuyentes por el impuesto, con independencia de su residencia, tendrán derecho a aplicar la normativa de la CCAA en donde se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto situados en España. Piénsese, por ejemplo, en el caso de un causante con residencia fiscal en Alemania que tiene bienes inmuebles en España y uno de sus herederos es residente en EEUU. En este caso, el heredero residente en EEUU deberá tributar en España por obligación real y de acuerdo con el tenor literal del precepto debería tener derecho a aplicar la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma en donde se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto situados en España.

Asimismo, previendo la posibilidad de que la totalidad de los bienes y derechos del caudal relicto pudiesen estar situados fuera de España, en tal caso se permite que cada sujeto pasivo aplique la normativa de la Comunidad Autónoma en la que resida el causahabiente[5]. No deja de sorprender que en este supuesto la regla se formule en términos imperativos *"se aplicará" a diferencia del resto de reglas que contempla el precepto en que se afirma que "los contribuyentes tendrán derecho".*

Con esta redacción imperativa podría parecer que se ha querido cerrar la opción de que si el causante tuviese bienes en España, que el contribuyente residente pudiese optar entre aplicar la normativa de la CCAA en la que se encuentre el mayor valor de los bienes y derechos del caudal relicto en España y la normativa de la CCAA en la que resida el sujeto pasivo. Sólo cuando no exista ningún bien o derecho situado en España se aplicará la normativa de la CCAA en la que resida el causahabiente.

No obstante, de la redacción literal del precepto tampoco podría aplicarse la normativa estatal a diferencia de lo que sucede respecto al resto de puntos de conexión en los que la norma esta formulada como una opción del contribuyente (tendrá derecho a la aplicación) frente a la aplicación de la normativa estatal[6]. No se alcanza a comprender esta diferencia dado que se aleja de la finalidad que persigue la modificación normativa en su conjunto.

2.1.c) Adquisiciones inter vivos de bienes muebles

La tercera de las situaciones discriminatorias que se corrige es la que se pone de manifiesto entre sujetos pasivos residentes y no residentes cuando la transmisión consiste en una donación que tenga por objeto bienes muebles que estén situados en España.

En estos casos, de acuerdo con la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2014, el donatario con residencia fiscal en España estaba mejor tratado que el donatario no residente, ya que el primero, que tributa por obligación personal, podía aplicar los beneficios fiscales de la Comunidad Autónoma en que él mismo fuera residente, y el segundo, que tributaba por obligación real, debía aplicar la normativa estatal, normalmente más onerosa.

En este sentido, debe recordarse que según el artículo 32 de la Ley de Cesión de Tributos, en el caso de donaciones de bienes y derechos (que no tengan la consideración de bienes inmuebles) el punto de conexión que establece la Ley viene determinado por la normativa de la CCAA en la que el donatario tuviese su residencia en la fecha del devengo. De manera que si el donatario fuese no residente, no operaba la Ley de cesión de tributos a las CCAA y por tanto resulta de aplicación la normativa estatal.

La solución que aporta la letra e) del apartado Uno.1 de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD consiste en reconocer a los donatarios residentes en países de la UE o del EEE el derecho a aplicar la normativa de la Comunidad Autónoma en la que estén situados los bienes muebles un mayor número de días del período de los cinco años inmediatos anteriores, contados de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo del impuesto.

Ha de señalarse que esta regla resulta aplicable con independencia del lugar de residencia del donante.

2.1.d) Adquisiciones inter vivos de bienes inmuebles situados en España en las que el adquirente es un sujeto pasivo residente en países de la UE o del EEE

En cuarto lugar, la letra c) del apartado Uno.1 de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD corrige la discriminación fiscal que se pone de manifiesto en las transmisiones gratuitas de bienes inmuebles situados en España.

Con la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2014, si el adquirente de dichos inmuebles fuera un sujeto con residencia fiscal en España, sometido a gravamen por obligación personal, podrían aplicarse los beneficios fiscales de la normativa de la Comunidad Autónoma donde estuviera situado el bien inmueble transmitido. Si el adquirente era un no residente debía aplicar la normativa estatal, normalmente menos favorable.

La solución que aporta el nuevo precepto para este caso consiste en reconocer a los donatarios que sean residentes en países de la UE o del EEE el derecho a aplicar la normativa de la Comunidad Autónoma donde estuviese situado el bien inmueble objeto de la donación.

La aplicación de la presente regla es independiente del lugar de residencia del donante.

2.1.e) Adquisiciones inter vivos de bienes inmuebles

[5] Esta regla sólo tiene sentido cuando el causahabiente es residente en España dado que si no fuese residente y el causante no dispone de bienes en España en realidad se trataría de un supuesto de no sujeción al ISD.

[6] Si bien con carácter general la normativa autonómica siempre será de mejor condición que la normativa estatal pueden darse supuestos en que ello no sea así y por eso tendría sentido poder aplicar la normativa estatal (sólo hace falta revisar los tipos marginales máximos aplicables en algunas CCAA y la inexistencia de una bonificación en la cuota para comprobar que pueden existir algunos supuestos en el sentido indicado).

situados en países de la UE o del EEE en las que el adquirente es un sujeto pasivo residente en España

En estos casos la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2014 obligaba a que el donatario, residente fiscal en España, aplicase la normativa estatal atendiendo a que el inmueble objeto de la donación se encontraba situado fuera de España.

La discriminación que se generaba en este caso derivaba del hecho de que el inmueble objeto de la donación estaba en España o estaba fuera de España. Mientras que el en segundo caso se aplicaba la normativa estatal, en el primero se aplicaba los beneficios fiscales previstos en la Comunidad Autónoma donde estuviese situado el inmueble.

La letra d) del apartado Uno.1 de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD permite que el donatario con residencia fiscal en España pueda aplicar la normativa de la comunidad autónoma donde él mismo tenga su residencia fiscal.

Como en el caso anterior, la aplicación de la presente regla es independiente del lugar de residencia del donante.

2.2. Concepto de residencia fiscal

A efectos de la aplicación de las reglas anteriores, se considerará que las personas físicas residentes en territorio español lo son en el territorio de una Comunidad Autónoma cuando permanezcan en su territorio un mayor número de días del período de los cinco años inmediatos anteriores, contados de fecha a fecha, que finalice el día anterior al de devengo.

En el caso de un no residente que haya fijado su residencia fiscal en España y en un periodo inferior a cinco años resulte beneficiario de una herencia o donación, una correcta interpretación del precepto debería permitir aplicar las reglas anteriormente comentadas tomando en consideración, en su caso, la CCAA en la que haya residido un mayor número de días desde la fecha en que se produjo el traslado de su residencia

2.3. Donaciones en un solo documento de bienes situados en diferentes Comunidades Autónomas a favor de un mismo donatario

El apartado 3 de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD prevé esta posibilidad, lo cual podría llevar a que la aplicación de las reglas expuestas diese lugar a que resultasen aplicables las normativas de diferentes comunidades autónomas.

Para estos supuestos se prevé una norma especial de cálculo de la cuota tributaria a ingresar, que será el resultado de las siguientes operaciones:

(a) Se calculará el tipo medio resultante de aplicar al valor del conjunto de los bienes y derechos donados la normativa del Estado y la de cada una de las Comunidades Autónomas en las que radiquen o estén situados parte de tales bienes y derechos.

(b) Se aplicará al valor de los bienes y derechos que radiquen o estén situados en cada Comunidad Autónoma el tipo medio obtenido por la aplicación de su normativa propia, de lo cual se obtendrá una cuota tributaria a ingresar, correspondiente a dichos bienes y derechos.

2.4. Presentación de declaraciones-liquidaciones

La nueva disposición adicional segunda cierra la regulación anterior estableciendo reglas formales especiales respecto de los contribuyentes que deban cumplimentar sus obligaciones por este impuesto a la Administración tributaria del Estado.

A través de este precepto se establece el mecanismo de la autoliquidación como obligatorio para que todos los contribuyentes que deban tributar por obligación real o aquéllos que deban tributar por obligación personal pero respecto de los que no aplican los puntos de conexión que contempla la Ley de cesión de tributos a las CCAA[7]. Es por este motivo que con una redacción un tanto confusa el precepto se refiere a la "declaración-liquidación de los contribuyentes que deban tributar a la Administración Tributaria del Estado"[8].

A tal efecto se establece que deberán:

(a) Presentar una autoliquidación, practicando las operaciones necesarias para determinar el importe de la deuda tributaria.
(b) Adjuntar el documento o declaración en el que se contenga o se constate el hecho imponible.
(c) Al tiempo de presentar su autoliquidación, ingresar la deuda tributaria resultante en el lugar, forma y plazos determinados reglamentariamente.

3. Situaciones discriminatorias no previstas expresamente en la nueva disposición adicional segunda de la Ley del ISD

Ha de señalarse que la regulación finalmente aprobada por la disposición adicional segunda de la Ley del ISD no prevé expresamente ninguna regla que puedan aplicar los sujetos pasivos del ISD que perciban prestaciones de seguros de vida, tanto si se trata de prestaciones que deban tributar como adquisiciones mortis causa, acumulándose al caudal relicto del causante, como si se trata de prestaciones que deban tributar como una adquisición inter vivos (aquellas prestaciones de seguros en los que el beneficiario sea distinto del tomador y la condición de asegurado recaiga en una persona distinta del tomador).

Se trata de supuestos en los que, siguiendo la doctrina del TJUE, pueden existir claras situaciones discriminatorias, y lo cierto es la nueva normativa no las contempla.

3.1. Prestaciones de seguros de vida para caso de fallecimiento que deban acumularse a la herencia del causante cuando el tomador del seguro fuese un sujeto con residencia fiscal en España

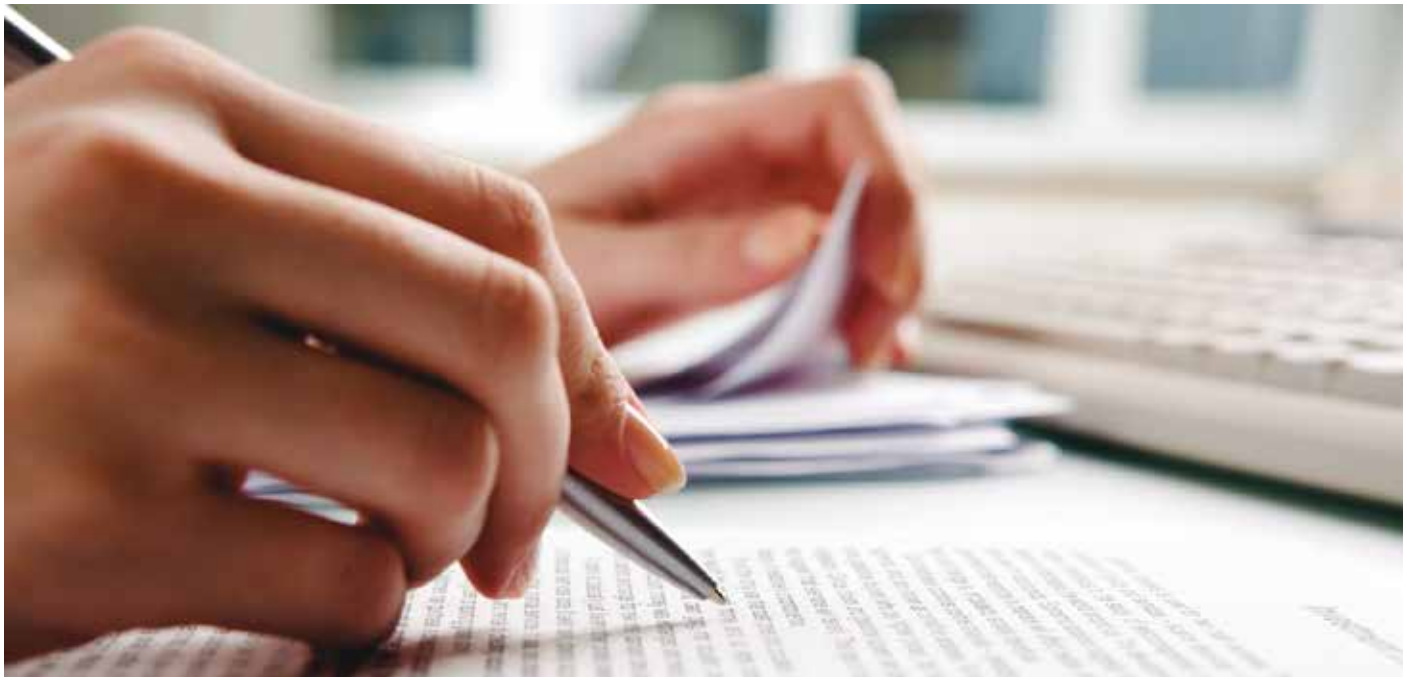
En estos casos, cuando la condición de beneficiario del seguro recaiga en un sujeto residente en países de la UE o del EEE y siempre y cuando el seguro se haya formalizado con una aseguradora española o se haya formalizado en España con una aseguradora extranjera que opere en España, la tributación por ISD tendrá lugar por obligación real.

En tal supuesto el beneficiario no residente estará obligado a aplicar la normativa estatal, lo cual no sucedería si él mismo fuera residente en España, pues en tal caso se aplicaría la normativa de la Comunidad Autónoma donde tuviera su residencia fiscal el tomador del seguro.

En este punto debe señalarse que el artículo 32 de la Ley de Cesión de Tributos, cuando establece los puntos de conexión que permiten determinar la CCAA en la que se entiende producido el rendimiento, establece de forma expresa que tanto en el caso de realizarse una adquisición mortis causa como de percibirse cantidades por parte de los beneficiarios de los seguros de vida que se acumulen al resto de bienes o derechos que integran la porción hereditaria se tomará como referencia el territorio en que el causante tenga su residencia a la fecha del devengo. Es decir, en el

[7] De acuerdo con lo previsto en el artículo 32 de la Ley del ISD, el mecanismo de la autoliquidación no era obligatorio para estos contribuyentes. Así lo había manifestado la doctrina administrativa de la Dirección General de Tributos en su contestación a consulta tributaria de 14 de enero de 2010 (V0010-10).

[8] En concreto los nuevos modelos para efectuar la autoliquidación se han aprobado a través de la Orden HAP/2488/2014, de 29 de diciembre, por la que se aprueban los modelos 650, 651 y 655 de autoliquidación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, y se determina el lugar, forma y plazo para su presentación.



citado precepto se otorga el mismo punto de conexión a las adquisiciones de bienes y derechos percibidos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio y a las cantidades que se perciban de los seguros de vida que se acumulen a la herencia. De esta forma se incluye en el mismo punto de conexión los hechos imponibles que contemplan las letras a) y c) del apartado 1 del artículo 3 de la Ley del ISD.

Sin embargo, en la citada disposición adicional segunda en la citada letra b) del apartado 1.Uno simplemente se hace referencia a la adquisición de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, de modo que sólo se cubre el hecho imponible previsto en la letra a) del apartado 1 del artículo 3 de la Ley del ISD.

En nuestra opinión, al tratarse de prestaciones de seguros que tributan acumulándose a las adquisiciones mortis causa de bienes y derechos recibidos por herencia o legado, debería poder invocarse, siguiendo la regla prevista por la letra b) del apartado Uno.1 de la disposición adicional segunda de la Ley del ISD, la normativa de la Comunidad autónoma donde tuviera su residencia el tomador. Creemos que se trata de un error del legislador dado que no tiene sentido que en una misma herencia en la que todos los bienes se acumulan a la base imponible y sobre ella se aplican reducciones, tipo de gravamen o coeficientes multiplicadores se tengan que aplicar dos normas distintas en función del tipo de bien o derecho que se perciba.

3.2. Prestaciones de seguros de vida para caso de fallecimiento que deban acumularse a la herencia del causante cuando el tomador del seguro fuese un sujeto con residencia fiscal en países de la UE o del EEE.

En este supuesto, muy parecido al anterior, la discriminación se produce en relación con la residencia del tomador del seguro, generándose discriminación tanto para residentes en países de la UE o del EEE como para residentes en España. En efecto, si el beneficiario es residente en países de la UE o del EEE, al tributar por obligación real, debe aplicar la normativa estatal. Y si el beneficiario es residente fiscal en España, aunque tribute por obligación personal, debe también aplicar la normativa estatal porque el tomador es residente fiscal en el extranjero.

Como las prestaciones de estos seguros de vida tributan acumulándose a la herencia del causante-tomador, de acuerdo con lo comentado anteriormente, debería poderse aplicar, en nuestra opinión, la normativa de la Comunidad Autónoma que resulte de lo dispuesto en la letra a) del apartado 1.Uno de la citada disposición adicional.

3.3. Prestaciones de seguros de vida para caso de supervivencia percibidas por beneficiarios con residencia fiscal en países de la UE o del EEE

De conformidad con lo previsto por el artículo 12.e) del Reglamento del ISD, aprobado por el Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, tienen la consideración de negocios jurídicos gratuitos e inter vivos, a efectos de ISD, además de la donación, *"e) El contrato de seguro sobre la vida, para caso de sobrevivencia del asegurado y el contrato individual de seguro para caso de fallecimiento del asegurado que sea persona distinta del contratante, cuando en uno y otro caso el beneficiario sea persona distinta del contratante"*.

Al equipararse las prestaciones de estos seguros, por mandato legal, a las adquisiciones gratuitas inter vivos, los beneficiarios que deban declarar tales cantidades en el ISD aplicarán bien la normativa de la Comunidad Autónoma donde tengan su residencia fiscal (caso de beneficiarios residentes fiscales en España que tributan por obligación personal) o bien la normativa estatal (caso de beneficiarios no residentes en España que tributen por obligación real al haber formalizado el seguro con una aseguradora española o en España con una aseguradora extranjera que opere en España).

Parece claro que existe en estos casos una discriminación entre beneficiarios residentes y no residentes cuando perciban prestaciones de seguros de vida equiparables a adquisiciones inter vivos, ya que los beneficiarios residentes en países de la UE o del EEE han de aplicar la normativa estatal y los beneficiarios residentes en España pueden aplicar la normativa de su Comunidad Autónoma de residencia.

Y lo cierto es que esta discriminación tampoco es atendida por la nueva disposición adicional segunda de la Ley del ISD.

Ha de señalarse que inicialmente sí fue atendida, pues el Proyecto de la Ley 26/2014 que tuvo entrada en el Congreso de los Diputados preveía la posibilidad de aplicar la normativa de la Comunidad autónoma donde tuviera su domicilio la aseguradora española o en la que se hubiera celebrado el contrato con la entidad aseguradora extranjera. Sin embargo, en el trámite parlamentario del Senado esta regla fue suprimida por la enmienda 260 del Grupo Parlamentario Popular en el Senado, justificándose tal supresión en que *"(...) la exacción del tributo en los supuestos de percepción de cantidades por seguros de vida que*

no deban acumularse al caudal relicto a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones siempre es exigida por el Estado, tanto si se trata de sujetos pasivos no residentes como si se trata de sujetos pasivos residentes en España, por lo que no es necesario modificar su tratamiento actual". En nuestra opinión esta justificación es incorrecta pues parece ignorar que existen determinadas prestaciones de seguros de vida que se equiparan, por mandato del artículo 12.e) del Reglamento del ISD, a las adquisiciones gratuitas inter vivos, en las que la normativa aplicable será la de la Comunidad Autónoma del beneficiario si el mismo fuese residente fiscal en España.

En este sentido pueden citarse, entre otras, las contestaciones a consultas tributarias de la Dirección General de Tributos de 17 de diciembre de 2007 (V2625-07) y de 28 de marzo de 2008 (V0602-08) en las que expresamente se reconoce que en este tipo de contratos de seguros sobre la vida que se equiparan a donaciones el rendimiento se cede a las CCAA del territorio donde el donatario tenga su residencia habitual a la fecha del devengo y por tanto *"se aplicarán las reducciones en la base imponible que hayan sido establecidas por la Comunidad Autónoma correspondiente en aplicación de su competencia normativa en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones". Así pues, no se ajusta a la realidad la justificación de la enmienda cuando se afirma que la exacción del impuesto "siempre es exigida por el Estado"*.

En nuestra opinión, debería haberse corregido esta situación, permitiendo que los beneficiarios de seguros de vida que fuesen no residentes pudieran aplicar la normativa de la Comunidad autónoma donde tuviera su domicilio social la aseguradora española o donde se hubiera formalizado el seguro con la aseguradora extranjera. Esperemos que nuestro legislador modifique la normativa para evitar que se mantenga esta situación de discriminación.

4. Efectos de la sentencia y de la nueva regulación en relación con las autoliquidaciones del ISD realizadas en ejercicios anteriores

De acuerdo con lo establecido por la disposición final sexta las modificaciones comentadas entran en vigor el 1 de enero de 2015. La nueva disposición adicional segunda de la Ley del ISD no dice absolutamente nada en relación con la situación en que quedan las autoliquidaciones del ISD que correspondan a las situaciones discriminatorias ya identificadas por el TJUE y que se hubieran liquidado aplicando la normativa estatal.

La duda que se plantea es si los sujetos pasivos que ya hayan liquidado el Impuesto podrían plantearse la recuperación de la parte del ISD ingresado, a lo que cabe dar respuesta en sentido afirmativo.

No obstante, debe tenerse en cuenta que el TJUE únicamente identificó las situaciones discriminatorias sin establecer las reglas aplicables para evitar dicha discriminación. Así pues respecto a las situaciones anteriores a la entrada en vigor de la citada disposición adicional no existe claramente una *"liquidación de referencia"* que permita calcular la diferencia entre la cuota ingresada y la cuota que debió haberse ingresado. En nuestra opinión, a falta de la regulación de una norma de derecho transitorio que permita identificar una *"liquidación de referencia"* en base a la cual poder calcular el importe cuya devolución se solicite, los contribuyentes deberían poder aplicar el punto de conexión que les permitiese evitar esa situación de discriminación, obviamente con la debida justificación. Como alternativa, se podría realizar dicho cálculo por diferencia entre la cuota ingresada y la cuota que resulte de aplicar las nuevas reglas previstas por la citada disposición adicional segunda de la Ley del ISD. No obstante, la aplicación de estas reglas debería matizarse en los casos que interviniesen personas no residentes en la UE o el EEE dado que la jurisprudencia del TJUE también considera que en estos supuestos se producen una restricción a la libertad de circulación de capitales.

En relación con el procedimiento formal a seguir en relación con la recuperación del Impuesto ingresado en ejercicios abiertos a prescripción tributaria, se puede instar la rectificación de la autoliquidación presentada solicitando la devolución del exceso de impuesto ingresado y los correspondientes intereses de demora.

En otro caso (autoliquidaciones con ingreso practicadas en ejercicios ya prescritos), cabría acudir al procedimiento de exigencia de responsabilidad patrimonial del Estado legislador en el plazo de un año desde que se dictó la sentencia por el TJUE.

5. Situaciones objetivamente comparables que afecten a sujetos pasivos del ISD que tengan residencia fiscal fuera de la UE o del EEE

No deja de sorprender que las modificaciones normativas incorporadas a la Ley del ISD sólo contemplen la aplicación de las nuevas reglas descritas en este trabajo cuando los contribuyentes sean residentes en un Estado Miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, dejándose, por tanto, fuera del mismo a los sujetos pasivos residentes en otros territorios extracomunitarios.

Esta restricción a la aplicación de las nuevas reglas supone una incorrecta aplicación de la jurisprudencia del TJUE en esta materia.

Debe señalarse que el artículo 63 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea establece que *"quedan prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países"*. Por tanto, la posible infracción del principio de libre circulación de capitales no sólo puede producirse cuando se produce un hecho imponible en el que intervienen personas o activos situados en otros Estados Miembros de la UE o del EEE, sino que también se puede producir cuando intervengan personas o activos de terceros Estados extracomunitarios. En relación con lo comentado, resulta de interés la sentencia del TJUE de 17 de octubre de 2013 (asunto, C-181/12, *Yvon Welte*[9]) en el que se planteaba si la normativa alemana resultaba contraria a la libertad de circulación de capitales en una herencia en la que el causante y el causahabiente eran residentes en Suiza y se transmitía un bien inmueble situado en Alemania. Según la normativa alemana la reducción aplicable en esta herencia era inferior a la que se hubiese aplicado si al menos uno de los intervinientes –el causante o el causahabiente- hubiese residido en Alemania. En este caso el gobierno alemán y la Comisión alegaban que al tratarse de movimientos de capitales con terceros países debería tomarse en consideración lo dispuesto en el artículo 64 del Tratado -que restringe con matices la libre circulación de capitales con terceros Estados-, pero el TJUE concluye que esta medida constituye una restricción a la libre circulación de capitales entre Estados miembros y terceros países que contempla el artículo 63 del Tratado de la Unión Europea y que al tratarse de una herencia o donación su aplicación no se ve afectada por lo dispuesto el artículo 64 del Tratado.

En nuestra opinión, el legislador español debería abordar la modificación de la normativa recientemente aprobada para incluir dentro de su ámbito de aplicación estos supuestos. Mientras ello no se produzca los sujetos pasivos extracomunitarios que se encuentren en estos supuestos deberían valorar la posibilidad de impugnar sus autoliquidaciones puesto que la normativa española estaría en clara contravención de la libertad de circulación de capitales.

[9] ECLI:EU:C:2013:662

Entrevista. **Pedro Pablo Coto Millán,** Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UC.

Por Cristina Pascual | Periodista.

"La triple hélice de la innovación surge de colaboraciones entre la Universidad, la Administración Pública y las empresas privadas"



Licenciado y Doctor en Economía por la Universidad de Oviedo, Pablo Coto Millán es Catedrático en Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Cantabria. Dirigió el Departamento de Economía de la UC, desde 2004 hasta 2010. Ha desempeñado los cargos de Presidente de la Red Transnacional Atlántica de Consejos Económicos y Sociales del Reino Unido, Francia, España y Portugal y fue Presidente del Consejo Económico y Social de Cantabria durante seis años, entre 2004 y 2010. Ha escrito 24 libros y más de 100 publicaciones científicas.
Actualmente, es Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UC y Consejero Editorial de una docena de revistas.

¿Cree que las crisis económicas sirven para poner sobre los pupitres nuevos modelos económicos que estudiar e investigar en las universidades?

Las crisis sirven, principalmente, para darnos una gran lección de humildad. Cuando pensamos que hemos creado y desarrollado unas herramientas con potencia científica suficiente como para predecir el futuro económico, llegan las crisis, nos sorprenden y nos muestran lo poco que realmente sabemos del funcionamiento económico. Lógicamente, las crisis económicas ponen en tela de juicio los modelos existentes y hacen que se construyan otros nuevos, con capacidad para explicar mejor la realidad.

¿Considera que finalmente se ha alcanzado la unanimidad entre economistas y expertos sobre el origen de la actual situación de crisis económica?

Parece que se ha llegado a una mezcla de propuestas de política económica que aparentan unanimidad en cuanto al origen de la crisis y en cuanto a sus posibles soluciones. Sin embargo, en la realidad esto no es del todo así. Las últimas medidas puestas en marcha por la Unión Europea son una mezcla de medidas entre las políticas sugeridas por diferentes escuelas y autores, como Hayek, Friedman y Keynes. El Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional parecen estar muy en línea con el pensamiento de la escuela austriaca. De este modo, se manifiestan a favor de continuar con las reformas estructurales y de recortes, que ha sido la política predominante desde los inicios de la crisis.

Recientemente, cuando surgió el peligro deflacionario, se acudió a las propuestas de la Escuela de Chicago. Friedman, el principal representante de esta corriente, sostuvo que la deflación es un problema monetario de liquidez insuficiente. Por eso, cuando se trata de cortar una depresión deflacionaria, recomienda a los banqueros centrales inyectar dinero al sistema. En el último año, desde el Banco Central Europeo se está llevando a cabo esta política.

Por otro lado, desde el Banco Central Europeo e incluso desde el Fondo Monetario Internacional, se está sugiriendo, tal y como en su día señaló Keynes, que se pongan en marcha políticas activas de mayor inversión y gasto público con rebajas de impuestos. Se trata de incentivar la demanda y el consumo, especialmente en aquellos países con mayor margen de maniobra fiscal, ayudando así a combatir el paro masivo.

Puede ser que vengan tiempos de soluciones nuevas, resultado de una combicación de las políticas hasta ahora más exitosas, aunque aparentemente puedan parecer contradictorias. Esperemos que los países de la Unión Europea, y con ellos España, se recuperen rápidamente.

Háblenos de su tarea docente como Catedrático de *Fundamentos del Análisis Económico.* ¿En qué se basa esta especialidad?

Soy Catedrático de Universidad en el Área de Conocimiento de Fundamentos del Análisis Económico. En todas las ciencias se desea tener una "teoría unificadora" o una "teoría del

todo". En Física, por ejemplo, esta teoría unificaría todas las fuerzas y todas las partículas fundamentales que constituyen la materia, el espacio y el tiempo. Pues bien, en Economía no podía ser de otra forma. Los fundamentos del análisis económico se unifican mediante dos principios de lógica matemática. El primero es que el equilibrio de un sistema estático es propiciado por el máximo o mínimo de alguna magnitud dada. El segundo es que existe una correspondencia entre las propiedades de los equilibrios estáticos y las condiciones de estabilidad en la dinámica económica.

Aquí se unifican distintas disciplinas de lo que tradicionalmente conocemos como teoría económica. En esta área tienen cabida la economía de la producción, la conducta de los consumidores, el equilibrio general, la economía del bienestar, el comercio internacional, las finanzas públicas, el crecimiento económico, los ciclos económicos, etc., Todas las ramificaciones del análisis económico, ya sean del ámbito micro o macroeconómico, están vinculadas por estos dos principios fundamentales.

Con el transcurso del tiempo se han ido incluyendo, en esta Área de Fundamentos del Análisis Económico, otras disciplinas más modernas como la teoría de juegos, la optimización económica, la econometría, la economía industrial, del transporte, de las infraestructuras, la economía de los recursos naturales y el medioambiente; la economía de la información ... Estas contribuyen a consolidar los conocimientos de la teoría económica, como un lenguaje científico que se apoya en el empleo intenso de las matemáticas, la estadística y de la econometría.

Una de sus principales líneas de investigación es el "Impacto de las Nuevas Tecnologías de la Economía". ¿Cómo ha afectado o está afectando la revolución social que han supuesto las aplicaciones móviles, redes sociales..., a los modelos económicos?

Efectivamente, una de las líneas de investigación que he abordado en los últimos años tiene que ver con encontrar una solución a la "Paradoja de Solow". El premio Nobel de Economía Robert Solow observó, a finales de los años ochenta, que las Tecnologías de Información y Comunicación estaban revolucionando, con sus nuevas aplicaciones, el modo de producir y con ello también los modelos económicos tradicionales. Sin embargo, también observó que esta revolución no se veía reflejada de modo alguno en las estadísticas. De ahí la paradoja.

Junto a un equipo del Grupo de I+D+i de Fundamentos de Análisis Económico de la UC estamos tratando de encontrar solución a la citada "Paradoja de Solow". Hasta el momento, los resultados de las investigaciones son muy esperanzadores, aunque no lo suficientemente robustos como para superar las evaluaciones científicas que los consoliden como la solución.

En varias de sus publicaciones ha hecho referencia al crecimiento y desarrollo portuario, al impacto económico del Puerto de Santander en la ciudad. ¿En qué momento diría que se encuentra actualmente esta institución?

En el año 2001 dirigí un proyecto de investigación titulado "Crecimiento portuario y desarrollo regional: Una aplicación al Puerto de Santander", en el que se ponía de manifiesto la importancia del crecimiento y desarrollo portuario para Cantabria.

Posteriormente, en el año 2008, dirigí otro proyecto de investigación titulado "Impacto Económico del Puerto de Santander en la Ciudad, en Cantabria y en otras Regiones Españolas", en el que se concluía que en el año 2005 el puerto de Santander contribuyó al PIB de Santander en un 11% y al empleo de la ciudad en un 9,6%. La contribución para Cantabria fue del 6,1% y en cuanto al empleo a nivel regional, la cifra alcanzada fue del 4,5%. Ese mismo año el puerto de Santander presentó importantes aportaciones al PIB de España, principalmente a Castilla y León y a Madrid, con contribuciones positivas, aunque mucho menores a Cataluña y a País Vasco.



Creo que ahora es el momento adecuado para realizar otro estudio que nos pueda dar luz sobre la contribución actual del puerto de Santander a la economía de nuestra ciudad, región y país.

Desde el año 2000, usted dirige el Máster y Experto en Comercio, Transportes y Comunicaciones de la Universidad de Cantabria. ¿Cuáles son las líneas de estudio de este postgrado que ya ha formado a más de 300 alumnos?

Efectivamente. Desde el año 2000 dirijo el Máster y Experto en Comercio, Transportes y Comunicaciones, que este año finaliza su XV edición. Este Máster responde a la necesidad de ofrecer postgrados profesionales especializados en varias líneas de trabajo, como son el Comercio Exterior, los Transportes, Infraestructuras, *Corporate Communication,* el Comercio Electrónico y las Redes Sociales. De este modo, el estudiante accede, de un modo práctico, al Comercio Exterior, los Transportes de Carretera, Ferrocarril,



Marítimo, Aéreo, así como al funcionamiento de sus diferentes infraestructuras (puertos, aeropuertos, autovías, autopistas y líneas ferroviarias). También consideramos muy importante el estudio de las Comunicaciones. Por ello existe un modulo de Comunicación Corporativa en inglés. Por otro lado, las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación nos proporcionan herramientas de acceso a grandes bases de datos "on line", a gran cantidad de información en entornos "Big Data", al comercio electrónico y a las redes sociales. Todas ellas están a disposición de nuestros alumnos para que trabajen con los últimos avances y puedan incorporarlos en sus futuras actividades profesionales.

Como Decano de la Facultad de Económicas y Empresariales de la UC será consciente de que, en los últimos años, ha crecido considerablemente el número de alumnas de Económicas con respecto al de alumnos. Sin embargo, la proporción de mujeres ocupando puestos de responsabilidad no refleja dicha situación. ¿A qué se debe?

Efectivamente, el número de alumnas de los Grados de Economía y de Administración y Dirección de Empresas supera al número de alumnos. No sólo eso, sino que las alumnas tienen mejores notas que los alumnos en ambos Grados. Algo parecido ya ocurría en las antiguas Licenciaturas en Economía y en Administración y Dirección de Empresas. En cuanto la proporción de mujeres en puestos de responsabilidad en nuestro ámbito profesional,, debo decir que en la Administración Pública es mucho más equilibrada que en el ámbito de la empresa privada. La razón es que la Administración Pública tiene unas reglas de juego que favorecen el equilibrio entre mujeres y hombres en los puestos de responsabilidad.

Una de las grandes apuestas de la Universidad de Cantabria es el Foro UC Empresas. ¿En qué consiste? ¿Cómo ha sido la acogida por parte de los empresarios cántabros?

El Foro Universidad de Cantabria Empresas nació en el año 2013 con el objetivo de mejorar el conocimiento mutuo entre Universidad de Cantabria y las empresas privadas. Este Foro se creó para cualificar aún más el capital humano que se forma en la Universidad de Cantabria, para generar proyectos y acciones concretas de colaboración en el ámbito de la investigación aplicada; para crear nuevas fórmulas de cooperación a través de convenios, acuerdos y proyectos colaborativos, así como para definir y desarrollar nuevas "buenas prácticas" en los distintos ámbitos de trabajo.

El Foro UC Empresas es un foro de trabajo con varias líneas de acción, estructuradas en cuatro grandes grupos de trabajo: el de Mejora de Empleabilidad; el de Colaboración en la Formación; el de Investigación y Transferencia; y el de Emprendimiento. Cada uno de estos grupos tiene varias líneas de acción. En el Grupo de Colaboración en Formación son el análisis de nuevos sistemas de formación compartida, la enseñanza dual en alternancia, la formación "in company" y la formación continua de los titulados universitarios. En el Grupo de Investigación y Transferencia los pilares básicos son la potenciación de las herramientas universitarias y la conexión con el tejido productivo; la estrategia decidida de inclusión de las PYMES, la búsqueda de nuevas formas y fuentes de financiación; la creación de una oficina de proyectos europeos, la internacionalización, la conexión con centros tecnológicos y la agilización de la transferencia del conocimiento.

Sinceramente, creo que el Foro UC Empresas ha tenido una excelente acogida por parte de los empresarios cántabros, pero espero que sea aún mejor en el futuro. Tengo el convencimiento de que la triple hélice de la innovación surge de colaboraciones como esta, en las que se implican la Universidad, la Administración pública y las empresas privadas. Aunque la acogida ha sido excelente y estamos satisfechos, el objetivo no estará cumplido hasta que toda aquella empresa que desee conocernos mejor no se haya acercado a nosotros. Bien sea a través del Foro o de cualquier otra de las alternativas existentes, COIE, OTRI o de los mismos centros, como es el caso de la Facultad de Económicas. Queremos romper todo tipo de barrera en la relación universidad-empresa.

Hasta ahora son 140 las entidades adheridas a la iniciativa; un número importante que queremos incrementar todo lo posible. Por eso, no dejamos de animar a las empresas a formar parte de este proyecto.

En qué **acerté** y en qué me **equivoqué**

Por Paul Krugman | Profesor de Economía en la Universidad de Princeton y Premio Nobel de Economía de 2008.

Publicado en El País el 22 de junio de 2015

Hace poco, mientras hacía limpieza de mi despacho en Princeton, me di cuenta de la naturaleza efímera de escribir sobre políticas: una parte deprimentemente grande de mis estanterías estaba llena de 30 años de libros sobre la trascendental década siguiente. Vaya.

Pero, mientras iba añadiendo esos libros a la pila para regalar, me sorprendí a mí mismo en una cierta reflexión autorreferencial –y quizá autoindulgente– no sobre la década que se avecina, sino sobre la anterior.

Ya saben, han pasado casi 10 años desde que empecé a escribir sobre la crisis financiera y la Gran Recesión. (Por supuesto, al principio no sabía que, en realidad, estaba escribiendo sobre esas cosas). Todo empezó con mi diagnóstico de una burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, cuyo estallido yo sabía que sería malo, pero no tenía ni idea de que lo sería tanto como lo fue. En todo caso, ha habido un arco bastante coherente, y allí estaba yo reflexionando sobre mis aciertos y mis errores.

El punto de partida, como decía, fue la burbuja inmobiliaria. Ciertamente, no fui el único en dar la voz de alarma en ese frente. El economista Dean Baker, en particular, lanzó advertencias mucho antes y mucho más contundentemente. No obstante, creo que mi primer artículoal respecto aportó valor al poner de relieve la enorme diferencia entre el comportamiento de los precios en los estados en donde la construcción estaba restringida y en los demás.

Observando las medias nacionales se podía afirmar que los precios del sector inmobiliario tenían sentido, pero en cuanto uno separaba el conjunto adecuado de estados y ciudades, se encontraba cara a cara con la locura. Y, en los años siguientes, la bifurcación quedó abrumadoramente confirmada.

Ese fue el principio. Desde entonces, ¿en qué he acertado y en qué me he equivocado?

Cosas en las que he acertado:

• 1. La burbuja inmobiliaria
Vale la pena recordar con qué insistencia se negó la burbuja, y cuánta de esa negación fue política; me repitieron un montón de veces que yo solo decía que había una burbuja porque odiaba a Bush.

• 2. La inflación, o la ausencia de inflación.
He escrito muchas veces sobre esto, pero después de que estallase la burbuja inmobiliaria, fui un firme defensor de la opinión de que las políticas expansionistas de la Reserva Federal no suponían ningún riesgo de inflación. Esto despertó una gran polémica, ya que la derecha estaba totalmente convencida de que la inflación estaba al llegar, y una parte del centro y de la izquierda se sentía, como mínimo, insegura al respecto.

• 3. Los tipos de interés
En estas condiciones no hay efecto desplazamiento (crowding out).Lo dije enérgicamente desde el principio, y sobre este tema hubo mucho titubeo entre los demócratas, demasiados de los cuales se tragaron el cuento acerca de los peligros del déficit, incluso en una economía deprimida.

• 4. La austeridad es perjudicial
Un montón de gente que debería haber tenido mejor criterio se creyó la ilusión del hada de la confianza, o al menos aceptó la idea de que los multiplicadores fiscales eran bastante bajos. Yo dije que en la coyuntura actual los multiplicadores serían altos. La investigación se ha puesto al día con este punto de vista y lo ha corroborado.

• 5. Estímulo insuficiente
Avisé enseguida y repetidamente de que la Ley de Recuperación y Reinversión de Estados Unidos de 2009 se quedaba muy corta, y de que esa insuficiencia tendría consecuencias duraderas. Por desgracia, tenía razón.

• 6. La devaluación interna es despreciable, tosca y larga
Desde el primer momento sostuve que ajustar los precios relativos dentro de la eurozona sería extremadamente difícil, y que nadie tiene la clase de flexibilidad de precios y salarios que permita que la "devaluación interna" se desarrolle sin sobresaltos. Y que a los países que podían llevar a cabo devaluaciones monetarias, como Islandia, les sería todo mucho más fácil.

• 7. Obamacare es factible
Es un tema diferente, pero en mi libro de 2007 Conscience of a Liberal [La conciencia de un liberal], defendí, sin originalidad, que un sistema sanitario de mandatos, regulación y subsidios al estilo de la Ley de Atención Sanitaria Asequible, aunque no se pudiese construir de la nada, funcionaría en Estados Unidos. (Yo quería una opción pública, pero esa es otra historia).

Cosas en las que me he equivocado:

• 1. La magnitud del desastre
Vi una burbuja inmobiliaria, sabía que las consecuencias serían malas, pero no tenía ni idea de lo malas que serían. Ignoraba el incremento de las operaciones bancarias en la sombra y no tuve en cuenta la deuda de los hogares o los desequilibrios dentro de la eurozona.

• 2. La deflación
Pensé que la deflación al estilo japonés era un riesgo inminente en todas las economías deprimidas. En cambio, ha habido una inflación notablemente persistente, baja pero positiva.

• 3. La caída del euro
Creo que, en su mayor parte, mi análisis de la economía de la eurozona y de sus problemas fue bastante bueno (no obstante, ver más abajo). Sin embargo, sobreestimé en mucho el riesgo de ruptura porque entendí mal la economía política: no caí en la cuenta de lo dispuestas que estarían las élites europeas a imponer un sufrimiento generalizado en nombre de la permanencia en la unión monetaria. En relación con lo anterior, tampoco me di cuenta de lo fácil que sería manipular una modesta mejora económica y convertirla en un éxito, incluso después de años de horror.

• 4. Los efectos de la liquidez en la deuda soberana
Por último, siento decir que pasé totalmente por alto la importancia de la liquidez y de la escasez de efectivo para dirigir los precios de los bonos en la eurozona. Hasta que el economista Paul DeGrauwe no intervino, no fui consciente de la enorme diferencia que supondría para Europa que el Banco Central Europeo cumpliese su función de prestamista de último recurso. De hecho, si el euro sobrevive, se debería atribuir a a DeGrauwe –y a ese tal Mario Draghi, que ha puesto en práctica sus ideas como presidente del Banco Central Europeo–gran parte del mérito.

Probablemente me haya dejado algunas cosas, aunque pienso que es interesante cuántos de mis detractores sienten la necesidad de atacar mi historial inventando pronósticos y afirmaciones que nunca he hecho. Aunque no cabe duda de que he cometido errores, creo que, en general, he acertado, sobre todo porque nunca he dejado que las preocupaciones de moda me aparten de la macroeconomía básica y he intentado en todo momento aplicar las lecciones de la historia.

© 2015 The New York Times. Traducción de News Clips.

La segunda oportunidad como remisión total de deudas. Solución normativa actual.

Leopoldo Pons Albentosa | Inspector de Hacienda del Estado en excedencia.
Investigador en foros como London School of Economics, Brookings Institution Washington D.C..
Internal Revenue. Departamento del Tesoro Norteamericano.
Presidente de ilp Leopoldo Pons

El tratamiento de las insolvencias en el marco de lo que se conoce genéricamente en nuestro argot jurídico como "concursal" ha discurrido desde los años 60 del Siglo XX hasta la actualidad por dos derroteros diferentes. El primero y canónico está basado en el principio de universalidad del tratamiento jurídico de todo tipo de insolvencia acaecida, eliminando las legislaciones sectoriales o parciales que se habían venido produciendo en los diferentes contextos nacionales, en el caso español con la Suspensión de Pagos y la Quiebra. En segundo lugar, el desarrollo económico del Siglo XXI y sus inmediatos precedentes han puesto sobre la mesa, una vez superados los problemas básicos que se atajaron, nuevas vías para tratar el problema de la insolvencia según estemos hablando de soluciones urgentes, como es el caso de las refinanciaciones y, los abordajes más que novedosos a la denominada "segunda oportunidad" de las personas naturales.

A nivel internacional la segunda oportunidad ha recorrido los problemas de las familias y consumidores finales en situaciones de crisis especialmente graves. En particular EEUU ha supuesto un referente en cuanto a cambio de normativa *(discharge)* y también en cuanto a intentar entender desde una perspectiva analítica y estadística de qué se está hablando. De forma específica habría que recorrer las reformas de 1994 y 2005 como primeros toques de queda. Sin embargo, lo acaecido entre ese 2005 y 2008 también ha incorporado importantes novedades en este país, en la práctica discurriendo por lo que podríamos definir como míticos Capítulos 7 (liquidación) y 13 (reorganización) de su legislación de las insolvencias.

El resto de países desarrollados también se han ocupado de forma intensa de este problema y aunque es posible utilizar cualquiera de las reformas habidas en los mismos, existen dos modelos de referencia, que suelen servir para ubicar dónde están las posibles soluciones, el modelo francés *(surendettement y rétablissement personnel sans/avec liquidation judiciare)* y el modelo alemán *(InsolvenzOrdnung)*. El primero se caracteriza por las importantes innovaciones introducidas en materia de recorridos procesales y procedimentales, en un intento de descargar a la Justicia de tamañas cargas de trabajo. En ese contexto se puede estar hablando de más de 50.000 casos al año, y ello independientemente del avatar del ciclo económico. Y el modelo alemán, en el que las vías de solución caminan mas por los efectos anticipativos, recayendo la carga del problema en el propio insolvente de forma más intensa que en el antedicho francés. Entre estas dos horquillas podemos encontrar al resto de geografías, desde países tranquilos y saneados como Dinamarca, hasta soluciones más compulsivas como es el caso de Portugal.

La solución española ha intentado moverse entre estas dos aguas, utilizando los mimbres que en un principio podrían estar más a la vista, caso de las Cámaras de Comercio y Notarios, aquí modelo francés, y por otro lado mantener la huella de la experiencia concursal de 2003, modelo alemán.

El legislador realizó un importante esfuerzo con la aprobación y puesta en marcha de la Ley Concursal de 2003[1], pero a partir de la crisis económica en la que nos hemos visto inmersos desde 2008, dicha iniciativa ha tenido que ser profundamente revisada tanto en sus soluciones para o preconcursales, como en la muy recientemente iniciativa del Real Decreto-ley 1/2015[2]de segunda oportunidad. El presente trabajo se va a ocupar en este contexto de espacio y formato de dicha iniciativa, con la salvaguarda necesaria de que la misma se encuentra en estos momentos en los que se está escribiendo en pleno debate parlamentario.

1. El concepto de segunda oportunidad en su sentido estricto.

Toda solución que obligue a determinados acreedores a renunciar a parte de los derechos previamente acordados, aunque ello sea por la regla de las mayorías, quitas y esperas, nos aproximan en mayor o menor grado a soluciones de segunda oportunidad del deudor. En este sentido, las fórmulas de la refinanciación de la Ley 17/2014[3] o de la mediación incorporadas en la Ley 14/2013[4] así como el propio contexto del concurso en sus diferentes versiones, teniendo muy en cuenta la última de ellas (Real Decreto-ley 11/2014[5]) son mecanismos parciales de segunda oportunidad.

[1] Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. BOE-A-2003-13813.
[2] Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismos de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social. BOE-A-2015-2109.
[3] Ley 17/2014, de 30 de septiembre, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial. BOE-A-2014-9896.
[4] Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. BOE-A-2013-10074.
[5] Real Decreto-ley 11/2014, de 5 de septiembre, de medidas urgentes en materia concursal. BOE-A-2014-9133



Sin embargo, si nos circunscribimos a un escenario más exacto de tal concepto, deberemos trasladarnos a la figura de la remisión total de las deudas cuando hablemos de esta institución.

Hasta la entrada en vigor del Real Decreto-ley 1/2015, puede afirmarse que esta última acepción no se había incorporado a nuestro cuerpo normativo, al menos de una forma práctica. Y aunque es verdad que existen recovecos posibles en la muy larga y prolija regulación que desde 2012 venimos comprobando[6], todas ellas incorporan un conjunto importante de cautelas, cuando no de exclusiones últimas a tal remisión total, como es el caso del crédito público o de deudas con garantías determinadas.

El Real Decreto-ley 1/2015, en debate parlamentario en la actualidad como decíamos, aborda, con la incorporación de un bis en el artículo 178 de la Ley Concursal dentro del apartado de la conclusión del concurso, una importante novedad en esta dirección.

2. El marco inspirador de la reforma.

La Recomendación de 12 de marzo de 2014 de la CE[7], en su apartado IV, propone una serie de directrices a los países para habilitar, allá donde no existiese, esta denominada segunda oportunidad, y lo hace en los siguientes términos:

> «30. Los efectos negativos de la insolvencia para los empresarios debería limitarse a fin de darles una segunda oportunidad. A los empresarios **se les deberían condonar totalmente las deudas incursas en la insolvencia** en un plazo máximo de tres años (...)»

Obsérvese que la misma acota la segunda oportunidad en este caso a los empresarios personas naturales. Sin embargo, el Informe del Artículo IV de julio de 2014 del FMI[8] se decanta por introducir en España también ese mecanismo de segunda oportunidad con carácter general, sean o no sean empresarios dichas personas naturales, reseñando que somos de los pocos países europeos que no habían abordado en esas fechas aún tal mecanismo de remisión total de deudas, entre los que están Croacia, Hungría y Bulgaria.

En realidad, muchas han sido las voces que han ido defendiendo la necesidad de acometer una solución para el problema de las personas naturales que entran en insolvencia por razones fortuitas. Y de hecho desde 2012 hasta aquí la lista es considerablemente larga, teniendo que resaltar que el propio legislador con motivo de la reforma acometida en la Ley Concursal por la Ley 38/2011[9] así lo planteó en su disposición adicional única a «*remitir, en el plazo de seis meses, un informe sobre la aplicación y los efectos*

[6] Entre otros, cabe mencionar el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, el Real Decreto-ley 27/2012, de 15 de noviembre, de medidas urgentes para reforzar la protección a los deudores hipotecarios y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social.

[7] Recomendación de la Comisión de 12 de marzo de 2014 sobre un nuevo enfoque frente a la insolvencia y el fracaso empresarial (2014/135/UE)

[8] Spain 2014 Article IV Consultation – Staff report; staff supplement; press release; and statement by the executive director for Spain. Paragraphs 46 and 47. Report no.14/192.

[9] Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.



del conjunto de medidas adoptadas para mejorar la situación de las personas físicas y familias que se encuentran en dificultades para satisfacer sus obligaciones.». Asimismo, el informe debía incluir «la posible adopción de otras medidas, tanto sustantivas como procedimentales que, a través de las oportunas iniciativas, completen la protección económica y social de consumidores y familias.» La disposición establece finalmente que «podrán proponerse opciones de solución extrajudicial para estos casos, sean de carácter notarial o registral, de mediación, o de otra naturaleza.»

3. El artículo 178 bis de la Ley Concursal y sus adláteres. Contenidos y materialidad.

El Real Decreto-ley 1/2015 se ha ocupado tanto de abordar una fórmula de segunda oportunidad, en ese sentido estricto hablado en párrafos anteriores, como de reformular in extenso el tratamiento de los acuerdos extrajudiciales de pagos que, de forma novedosa, introdujo la Ley 14/2013, creando nexos de unión entre una y otra figura. A los efectos del trabajo, tal y como se ha enunciado sumariamente, reduciremos en la medida de los posible toda referencia a este segundo apartado del Real Decreto-ley, así como a esas otras cuestiones que se han abordado en el mismo y que no tienen una implicación directa con el tema.

El precedente artículo 178 de la Ley Concursal reformado en esa Ley 14/2013 había previsto una solución parcial de remisión de deudas que, sin embargo, resultaba de muy difícil encaje al prevalecer, por especialidad, lo previsto en el artículo 242, punto 2, inciso 5º del concurso consecutivo, en el que quedaban incólumes las deudas de derecho público y, con todo, tal solución no dejaba de ser parcial y por lo tanto no encajable en esta vía de remisión total.

La Ley Concursal de 2003, en su artículo 176, había planteado las causas de conclusión del concurso. Por su parte, el artículo 178 LC, de los efectos de la conclusión del concurso, en su apartado 2 dejaba claro que el deudor quedaba responsable del pago de los créditos restantes. Dado que en el caso de personas jurídicas la conclusión por liquidación de los bienes produce la extinción de las mismas, el efecto Sísifo que de una manera paradigmática planteó el juez Fernández Seijo, del Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona[10] quedaba indemne conectado con el artículo 1911 del Código Civil. La reforma de la Ley 38/2011 incorporó en este título VII Conclusión y reapertura del concurso, un artículo 176 bis dedicado a las especialidades de la conclusión por insuficiencia de masa activa, dejando para reformas posteriores acometer el problema de la segunda oportunidad de las personas naturales, tal y como anunció en su disposición adicional como hemos mencionado.

La siguiente reforma introducida en el marco de las insolvencias viene de la mano de soluciones paraconcursales en los denominados acuerdos extrajudiciales de pagos de la Ley 14/2013. El mismo no aborda una solución total al problema, e intenta, por las

[10] Auto de 26 de octubre de 2010 del Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona en el seno del procedimiento nº 671/2007.

vías procesalmente simplificadas, encontrar soluciones intermedias. No obstante, la modificación del artículo 178 LC profundizó en la línea de la segunda oportunidad, al prever posibles remisiones de deudas siempre que se cumpliesen determinados pagos prioritarios, solución que entró en clara contradicción con la norma posterior del concurso consecutivo, al menos respecto de la posición del crédito público.

Por fin, el Real Decreto-ley 1/2015 que nos ocupa, acomete más en profundidad este tipo de soluciones a las personas físicas, sean o no empresarios, tanto en la remisión total de deudas ubicada en ese artículo ampliado en su apartado bis como en el recorrido del acuerdo extrajudicial de pagos, que amplía su espectro tanto a los empresarios, situación actual, como a los consumidores.

Par ello se empieza con darle la oportunidad al deudor persona natural para solicitar la exoneración del pasivo insatisfecho, y ello tanto en la situación de conclusión por insuficiencia de masa en el procedimiento ordinario de concurso como en la vía express que la reforma de la Ley 38/2011 había previsto en el artículo 176 bis. En ambos supuestos estamos ante la realidad de que una vez concluida la liquidación procederán, en su caso, y siempre previa solicitud del deudor persona natural, los caminos previstos en ese 178 bis que nos trae a colación en el presente trabajo.

Dos posibilidades propone el Real Decreto-ley 1/2015. La primera vuelve a ser una solución parcial, y se refiere a aquella en la que se hayan satisfecho en su integridad los créditos contra la masa y los créditos concursales privilegiados en el caso de que se haya intentado un acuerdo extrajudicial de pagos, y si no se hubiera acometido tal posibilidad se incorpora la penalización de tener que hacer frente al menos al 25 por cien de los créditos ordinarios.

Alternativamente, es decir, en el caso de no poder hacer frente a estos requisitos previos, se prevé otra vía, la de someterse a un plan de pagos respecto de las deudas que no queden exoneradas, que son los créditos de derecho público y por alimentos, los créditos contra la masa y la parte de los créditos con privilegio especial que no haya podido satisfacerse tras la ejecución de la garantía, siempre que no estuviésemos hablando de otros privilegios generales. Dicho de otra forma, el plan de pagos no incluye a los créditos ordinarios y subordinados, salvo que sean de derecho público.

No obstante, una vez presentado el plan de pagos que debe realizarse en el marco temporal de los cinco años siguientes a la conclusión del concurso, y transcurrido el plazo previsto podrá el juez exonerar del pasivo insatisfecho en el concurso a la persona natural insolvente siempre que se haya dado un principio de esfuerzo objetivamente demostrado. Se entiende tal circunstancia cuando se hubiese destinado a su cumplimiento la mitad de los ingresos percibidos que no tuviesen la condición de inembargable, según lo dispuesto en el artículo 1 del Real Decreto-ley 8/2011[11], que remite a su vez a los artículos 607 punto 1 y 2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil[12].

Nótese que, a pesar de los defectos evidentes en la redacción, en el caso de haber podido hacer frente a la totalidad de los créditos contra la masa y la totalidad de los créditos privilegiados, si se hubiera intentado un acuerdo extrajudicial de pagos previo, quedarán exonerados el resto de los créditos, es decir, la totalidad de los ordinarios y subordinados. Y aquí están incluidos los créditos públicos del artículo 91, no cubiertos por el privilegio general.

Sin duda alguna esta es una gran novedad, porque por primera vez el legislador español incorpora al crédito público en el compromiso de optimizar las situaciones de insolvencia. Con ello estamos aún lejos de las recomendaciones formuladas por el FMI en su Consulta del Artículo IV, que sigue insistiendo en involucrar de forma mucho más activa al crédito público en las quitas y esperas a la hora de buscar soluciones viables de las personas físicas y jurídicas insolventes.

4. Conclusión. Un avance significativo en un largo camino que tiene mucho por recorrer.

La propuesta gubernamental respecto de la segunda oportunidad en cuanto a remisión total de las deudas, ahora en debate parlamentario en la vía de las enmiendas al articulado, es sin duda un planteamiento novedoso en todo nuestro cuerpo normativo en esta materia, e incorpora algunos de los planteamientos que la Comisión Europea había introducido en el marco más restringido del mundo empresarial en su Recomendación de 12 de marzo de 2014. No obstante esperamos que el recorrido parlamentario mejore y profundice en los esfuerzos hasta aquí construidos, y en particular la solución planteada como primer escenario y que se basa en hacer frente a determinadas deudas. Sería de agradecer que en este segmento concreto, una vez más el crédito público tuviese una implicación mayor.

Sin embargo, el estado actual de la discusión ya nos ha llevado a la finalización correspondiente al Congreso de los Diputados, y en el mismo sólo se observan modificaciones técnicas en los apartados 3 y 7 del artículo 178 bis (enmienda 180 del Grupo Popular), referentes al Registro Público Concursal y otros supuestos de mejor fortuna.

Por otro lado, el requerimiento incorporado en el plan de pagos en el que se obliga al deudor de buena fe insolvente a adscribir flujos de rentas por encima de los mínimos vitales a tales necesidades, no parece que sea la fórmula más acertada, porque la misma no incentiva, como se pretende, la salida de la solución de la economía sumergida.

[11] Artículo 1. Inembargabilidad de ingresos mínimos familiares. En el caso de que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 129 de la Ley Hipotecaria, el precio obtenido por la venta de la vivienda habitual hipotecada sea insuficiente para cubrir el crédito garantizado, en la ejecución forzosa posterior basada en la misma deuda, la cantidad inembargable establecida en el artículo 607.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil se incrementará en un 50 por ciento y además en otro 30 por ciento del salario mínimo interprofesional por cada miembro del núcleo familiar que no disponga de ingresos propios regulares, salario o pensión superiores al salario mínimo interprofesional. A estos efectos, se entiende por núcleo familiar, el cónyuge o pareja de hecho, los ascendientes y descendientes de primer grado que convivan con el ejecutado. Los salarios, sueldos, jornales, retribuciones o pensiones que sean superiores al salario mínimo interprofesional y, en su caso, a las cuantías que resulten de aplicar la regla para la protección del núcleo familiar prevista en el apartado anterior, se embargarán conforme a la escala prevista en el artículo 607.2 de la misma ley.

[12] Artículo 607. Embargo de sueldos y pensiones.

[1] Es inembargable el salario, sueldo, pensión, retribución o su equivalente, que no exceda de la cuantía señalada para el salario mínimo interprofesional.

[2] Los salarios, sueldos, jornales, retribuciones o pensiones que sean superiores al salario mínimo interprofesional se embargarán conforme a esta escala.

[1] Para la primera cuantía adicional hasta la que suponga el importe del doble del salario mínimo interprofesional, el 30 por 100.

[2] Para la cuantía adicional hasta el importe equivalente a un tercer salario mínimo interprofesional, el 50 por 100.

[3] Para la cuantía adicional hasta el importe equivalente a un cuarto salario mínimo interprofesional, el 60 por 100.

[4] Para la cuantía adicional hasta el importe equivalente a un quinto salario mínimo interprofesional, el 75 por 100.

[5] Para cualquier cantidad que exceda de la anterior cuantía, el 90 por 100.

Impacto de las nuevas medidas sobre independencia en el mercado de auditoríadel Ibex-35

Estefanía Palazuelos Cobo | Profesora Ayudante LOU, Universidad de Cantabria
Patricia San Martín Doalto | Graduada en ADE, Universidad de Cantabria
Javier Montoya del Corte | Profesor Contratado Doctor, Universidad de Cantabria

Como resulta conocido, la auditoría de cuentas cumple una función de marcado interés público, al cubrir la necesidad social de disponer de una información financiera fiable que sustente la toma de decisiones de múltiples usuarios diversos. Esto hace que, se quiera o no, esta actividad profesional sea una de las más reguladas desde su implantación formal en España, en 1988, habiendo sido sometida, con el paso de los años, a distintos procesos de revisión y actualización. De hecho, desde finales de 2014 se está tramitando una nueva Ley de Auditoría de Cuentas, que modifica sustancialmente el Texto Refundido en vigor desde 2011, y cuyo objetivo fundamental es incrementar la transparencia y la confianza de los inversores.

Una de las medidas que mayor impacto tendrá en el ejercicio de la auditoría de cuentas a partir de junio de 2016, fecha prevista para la entrada en vigor de la nueva ley, será el refuerzo del deber de independencia, sobre todo en los trabajos que se realicen en las Entidades de Interés Público (EIP). Con relación a la auditoría de cuentas de este tipo de entidades, cabe destacar la incorporación de dos nuevas disposiciones con una trascendencia muy significativa:

- Por una parte, la **rotación del auditor** responsable del trabajo, y firmante del informe, en un plazo máximo de 5 años (frente a los 7 previstos actualmente), así como la **rotación de la sociedad de auditoría** en un plazo máximo de 10 años, con posibilidad de ampliarlo 4 años más si a partir del décimo se realiza auditoría conjunta.

- Por otra, a la limitación de los honorarios percibidos de un solo cliente a un máximo del 15% de la facturación total del auditor, se agrega ahora la restricción de los **honorarios por la prestación de otros servicios** a un máximo del 70% de la facturación por auditoría de cuentas en cada cliente.

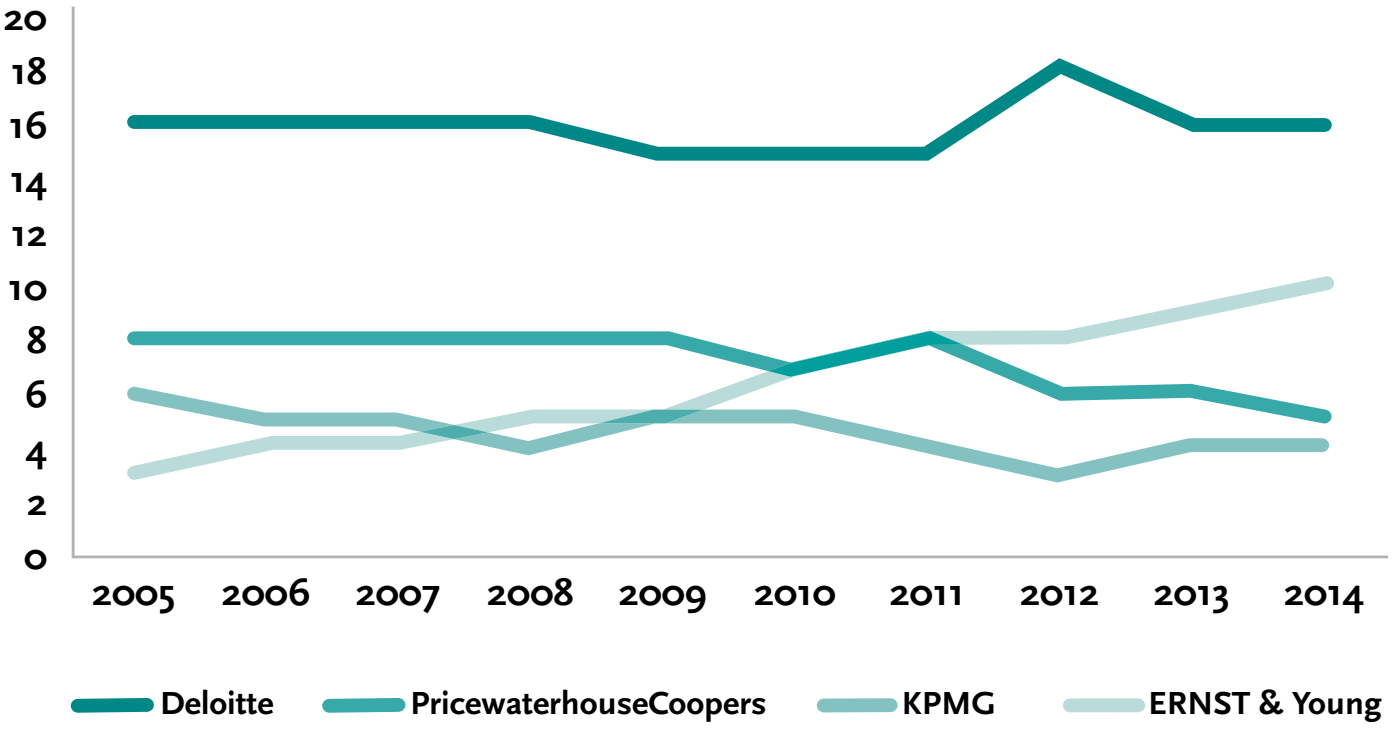
Con el ánimo de analizar de una forma más evidente la situación que se plantea, y centrando la atención en las EIP cotizadas en el Ibex-35 a 31 de diciembre de 2014, se obtiene información al respecto a través de las cuentas anuales de dichas empresas y de la base de datos SABI. De su análisis se desprenden los siguientes resultados relevantes:

- Como se muestra en el siguiente gráfico, en los últimos 10 años la totalidad de empresas del Ibex-35 han sido auditadas por alguna de las Big-4, destacando el dominio de la firma Deloitte como la que más clientes asume y Ernst & Young como la que más crece en el período considerado.

- La entrada en vigor de la medida de rotación obligatoria del auditor responsable del trabajo a los 5 años supondría el cambio del auditor firmante en 7 de las 35 empresas (20%). Por su parte, la medida de rotación obligatoria de la sociedad de auditoría a los 10 años afectaría a 21 de las 35 entidades (60%), siendo Deloitte la firma más perjudicada, con 10 clientes a los que debería renunciar, o bien auditar junto con otra sociedad.

- Con relación al cobro de honorarios por la prestación de otros servicios adicionales al de auditoría, un total de 26 empresas (74,3%) deberían ajustar los servicios





que de forma simultánea contratan con su auditor, al superar la limitación del 70% establecida en la nueva legislación.

Esta nueva vuelta de tuerca a la regulación legal del principio de independencia no garantiza auditorías de mayor calidad, pero qué duda cabe que conllevará importantes alteraciones en un mercado de auditoría concentrado en el oligopolio formado por las citadas Big-4, que en España acaparan alrededor del 70% de la cuota de mercado.

Ahora bien, seguramente no sea éste el colectivo que más afectado se vea por ésta y otras disposiciones introducidas, sino el de pequeños y medianos despachos de auditoría que también revisan las cuentas de otras EIP. Como ya ha sido alertado desde el sector, el principal problema radica en la definición específica que en España se ha dado a este tipo de entidades. Con ella, el número de EIP supera las 8.400 en nuestro país, lo que representa cerca de un 40% de las existentes en toda la Unión Europea y supera las consideradas como tal en Alemania, Francia, Italia y Reino Unido juntos.

Habrá que estar muy atentos, por tanto, a la evolución del Proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas en su tramitación parlamentaria y en el Senado antes de que acabe la actual legislatura. Las decisiones que a partir de ahora se tomen podrían tener, como aquí se ha apuntado, un efecto relevante tanto en la calidad y credibilidad de la información financiera divulgada por las empresas como en la estructura del mercado de auditoría en España. Y, lo que es más preocupante, podría ponerse en riesgo la supervivencia de muchos auditores de cuentas ejercientes a título individual y de despachos profesionales de reducida dimensión.



Entrevista. **Eduardo Bra de la Rosa,** Presidente de la Agrupación Cántabra de Empresas de Economía Social

Por Cristina Pascual | Periodista.

"Según el Ministerio de Empleo, las empresas de Economía Social han soportado mejor la crisis"



Licenciado en Derecho por la Universidad de Cantabria, Eduardo Bra de la Rosa es abogado ejerciente, experto en Derecho de Extranjería, Laboral, Derecho de Familia y del Deporte. Es Socio fundador de Trámites Fáciles Santander y presidente de la Agrupación de Empresas Laborales y de Economía Social de Cantabria (ACEL). Dicha entidad defiende la promoción, consolidación y desarrollo de las Sociedades Laborales y Cooperativas. Para ello, presta servicios que contribuyen a la mejora de la capacidad competitiva y viabilidad de este tipo de empresas, encargándose, además, de la difusión de los valores propios de la Economía Social.

¿En qué basa su labor esta agrupación? ¿Cuáles son los objetivos de ACEL?

ACEL defiende los derechos de las empresas de Economía Social ante las administraciones públicas y apoya, mediante asistencia técnica, a las sociedades laborales y cooperativas en la mejora de su productividad. Asimismo, ofrece todo el asesoramiento para aquellos futuros proyectos emprendedores que quieran encajar en el modelo empresarial de Economía Social. Por último, también participamos en el asesoramiento, la creación y consolidación de tales proyectos.

¿Quién puede formar parte de esta agrupación?

Aquellos proyectos empresariales que, con domicilio social en Cantabria, hayan escogido o pretendan elegir como forma jurídica las Sociedades Laborales o Cooperativas.

La existencia de agrupaciones como esta refuerza la idea de que eficiencia empresarial y responsabilidad social son perfectamente compatibles. ¿Considera que autoridades, instituciones y empresarios comparten esta afirmación?

Desde luego. Las empresas de Economía Social siempre se han caracterizado por desarrollar aspectos básicos relativos a la RSE. El 80% de los contratos de nuestras empresas son indefinidos y la representación de las mujeres en los órganos de dirección es superior a la media. Son empresas que se adaptan a medidas de conciliación con mayor flexibilidad y, por último, tienen mucho arraigo en el territorio.





Es poco probable que una cooperativa o sociedad laboral se deslocalice.

¿Qué supuso la Ley de Cooperativas de Cantabria para la Economía Social?

Fue un acontecimiento muy importante en nuestra región, porque supuso un impulso en el nacimiento de nuevas cooperativas y propició que en Cantabria comenzara a hablarse de ellas, difundiéndose este modelo de creación de empresas entre los emprendedores. Esta entrevista es un reflejo de ello; vosotros sois un colectivo que ayuda a crear, a asesorar empresas y hoy estamos aquí hablando sobre este modelo empresarial.

¿Qué beneficios tiene esta fórmula empresarial en situaciones de desaceleración económica?

Según el Ministerio de Empleo, las empresas de Economía Social han soportado mejor la crisis, han destruido ocho puntos menos de empleo que el resto de las empresas mercantiles y presentan una proporción de contratos indefinidos del 80%. Estos son dos de los aspectos más importantes para salir de una situación de crisis económica, por lo que creo que los beneficios de este modelo empresarial son obvios.

En estos momentos, parece que el modelo de economía social está suscitando un mayor interés en el ámbito social, empresarial, político... ¿A qué cree que se debe?

Históricamente, la desaceleración económica ha favorecido la aparición de empresas de este tipo. A lo largo de los años, el modelo económico social ha supuesto una solución en reconversiones industriales, creando puestos de trabajo estables y de calidad. Además, desde el ámbito social se ven como empresas con valores, en las que se prioriza a las personas antes que al capital y en las que se distribuyen los beneficios entre todos. De ahí, la popularidad y el interés que despiertan.

¿Existe algún tipo de ayuda o subvención para poner en marcha una actividad empresarial de carácter social?

Sí. Existen diferentes subvenciones para este tipo de empresas. Hay ayudas destinadas a la constitución y el posterior desarrollo de la actividad, además de ayudas para llevar a cabo inversiones que mejoren la competitividad de las Sociedades Laborales y Cooperativas.

¿Es el cooperativismo un modelo de negocio aún por conocer, o podría decirse que está perfectamente asentado en el ámbito empresarial actual?

Creo que necesitamos llevar a cabo una mayor difusión de estos dos modelos empresariales en todos los ámbitos. En la Universidad y otros niveles formativos. Además, debemos darnos a conocer entre los expertos en gestión de empresas como vosotros, los Titulados Mercantiles.

¿Considera que los jóvenes y emprendedores son el público objetivo ideal para este tipo de actividad económica?

Sin duda que lo son, pero también los trabajadores que provienen de una empresa en situación de crisis o cuando el dueño cesa su actividad. También puede ser una solución más que adecuada en aquellas situaciones de relevo generacional, cuando el empresario jubilado no tiene quien le sustituya y son los trabajadores los que deciden ponerse al frente de la empresa.

La Inteligencia Competitiva, una herramienta necesaria para la gestión empresarial.

Daniel Pérez González | Doctor en Administración de Empresas y Organización Industrial por la universidad de Cantabria en 2005 y profesor de la Universidad de Cantabria en el área de Organización de Empresas desde el 2001 y de la University of Applied Sciences of Kiel (Alemania en los años 2004 y 2005). Es responsable del grupo de I+D+i Aplicación de las Tecnologías de la información para la competitividad de las Organizaciones, y actualmente ocupa el cargo académico de Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

En este artículo recogemos un extracto de las cuestiones más importantes que se han abordado en un trabajo de investigación más amplio en el que se analizó el concepto de la Inteligencia Competitiva, su importancia para la competitividad empresarial, su aplicación en las pymes españolas y los resultados que obtienen las pymes de su aplicación.

Existe un consenso entre los economistas en que el entorno económico actual y para los próximos años se caracterizará por la inestabilidad, la debilidad del crecimiento, la imposibilidad a medio y largo plazo de nuestras empresas de basar su competitividad solo en la reducción de costes, además de un incremento de la competencia entre empresas regionales, nacionales e internacionales por no perder cuota en un mercado cada vez más complejo. Esto ha dado lugar a que la competitividad de las organizaciones dependa cada vez más de su capacidad de previsión, reacción y adaptación al entorno cambiante, mediante la adecuada toma de decisiones estratégicas.

Es dentro de este contexto de necesidad de previsión, reacción y adaptación al entorno en el que la aplicación de técnicas de **Inteligencia Competitiva** adquieren gran importancia, como herramienta fundamental que proporciona a la dirección de la empresa toda la información que necesita del entorno competitivo, para facilitar así la toma de decisiones con la anticipación necesaria.

Las técnicas de *Inteligencia competitiva* utilizan un enfoque de proceso multidisciplinar, que re-



quiere de conocimientos de gestión económica y empresarial y de la utilización de avanzadas herramientas tecnológicas, consiguiendo así detectar, analizar y facilitar a la empresa la información que es de interés para su estrategia de negocio, permitiendo anticipación a los cambios y facilitando- la mejor toma de decisiones e incluso para el desarrollo de nuevos o mejorados productos, procesos y servicios.

Concretando más, la Inteligencia Competitiva:

- **ES:** Es un proceso flexible, adaptable, a medida de las necesidades de la empresa con independencia de su tamaño y actividad.

- **HACE:** Identifica, captura, analiza y almacena las informaciones del entorno, que sean fuente de amenaza u oportunidad para la empresa, elaborando con ellas un informe para la gerencia.

- **COMO:** De manera sistemática y organizada, mediante distintos procedimientos, principalmente apoyada en Tecnologías informáticas y siempre de forma legal.

- **OBJETIVO:** Ser proactivos al entorno, estar alerta de los cambios, no esperar a que ocurran las cosas para tomar decisiones, sino disponer de las informaciones que permitan anticiparse a los cambios, reduciendo riesgos.

Además, es un proceso certificable por la UNE 166006:2011, como actividad de innovación y por tanto las empresas que lo aplican son susceptibles de aprovechar las medidas fiscales y subvenciones relacionadas con la actividad innovadora.

Dicho con palabras más sencillas, la *Inteligencia Competitiva* permite a la empresa conocer cuestiones como ¿qué hacen nuestros competidores?, ¿qué nuevos productos y servicios ofrecen?, ¿qué novedades, técnicas, legales, etc. hay relacionadas con mis productos o servicios?, ¿qué opinan los clientes sobre mis productos y servicios y sobre los de la competencia?, etc.

La revisión de la literatura y de la realidad empresarial indican que Inteligencia Competitiva, como herramienta sistemática basada en tecnologías de la información para apoyar a las decisiones de la empresa, lleva aplicándose desde los años 90 en EEUU, Alemania y países nórdicos, si bien en España su aplicación es más reciente y se da principalmente en grandes empresas (Telefónica, Indra, Iberdrola, etc.), siendo poco utilizada por nuestras pymes



donde principalmente la emplean consultoras de negocio y hoteles, por lo que en general es una gran desconocida. Ante esta situación de retraso en España, se desarrolló una investigación durante los años 2012 a 2014 centrada en analizar que cuestiones frenaban la utilización de la Inteligencia Competitiva en las pymes españolas, estudiando además que beneficios obtienen las pymes que utilizan dicha herramienta de gestión.

Principales resultados del estudio

Como principales resultados del estudio cabe destacar que:

En cuanto a la utilización de la Inteligencia competitiva como herramienta sistemática en las pymes españolas, el 87% de las pymes no lo utiliza, indicando que la principal causa de que no lo utilicen es el desconocimiento, dado que no conocían que existieran estas herramientas. Es muy llamativo que una vez que se les explica a las empresas en que consiste y para qué sirve la Inteligencia competitiva el 85% manifiestan su interés en poder aplicarlo a su negocio.

Además, los empresarios manifiestan bastante confusión, indicando que asociaban la Inteligencia competitiva a grandes empresas, o a empresas de sectores de alta tecnología e informática, algo que es incorrecto, pues la Inteligencia Competitiva es aplicable a cualquier sector de actividad y a empresas de cualquier tamaño.

Otra confusión que es necesario aclarar es que la aplicación de Inteligencia Competitiva tenga asociado un elevado coste, en este sentido se debe destacar que la Inteligencia Competitiva es un proceso flexible y a medida, y por tanto el coste final dependerá del nivel de complejidad que quiera establecer la empresa. En este sentido, hay que destacar que la opción más utilizada por las pymes españolas que aplican Inteligencia Competitiva es la subcontratación del servicio a consultoras, despachos e incluso a universidades, subcontratación que ser articula como la solución muy ajustada en coste para las pymes.

En cuanto a los beneficios que genera la Inteligencia competitiva en las pymes españolas que utilizan dicha herramienta de forma sistemática para el apoyo a la dirección, el estudio indica que destacan los siguientes:

- Anticipación a los competidores
- Mejor adaptación al entorno
- Desarrollo más rápido de nuevos o mejorados productos
- Desarrollo más rápido de nuevas o mejoradas ofertas de servicios
- Identificación de nuevos mercados y clientes
- Mejor capacidad para la toma de decisiones
- Mayor nivel de colaboración con otras organizaciones

La gestión empresarial es una profesión compleja, en continua evolución, que no permite muchos errores. En este sentido, está claro que quien hace siempre las cosas de la misma forma lo normal es que obtenga siempre resultados similares. El éxito empresarial no es fruto de la casualidad y sabemos que requiere, profesionalización, continua actualización y utilización de las mejores herramientas disponibles en cada momento.

Los Fondos Buitres. **Capitalismo depredador.**

Juan Hernández Vigueras | Consejo Científico de ATTAC España

"Tan grande era la maldad de señores ricos y poderosos que compraban reclamaciones de deudas y que por intermedio de sus altas e influyentes posiciones, infundían temor en los tribunales y con ello garantizaban sentencias injustas y sin fundamento, que se hizo necesario, tempranamente en Inglaterra, promulgar leyes para impedir tales prácticas".

Con esta cita de un caso judicial ocurrido en el siglo XVI, el juez Sweet de Nueva York apoyaba su fallo en la sentencia del caso Elliot Associates contra Perú, denegándole a este fondo buitre la petición de que le reembolsaran por su valor íntegro los bonos soberanos adquiridos con descuento; luego, este fallo fue anulado por el tribunal de apelación. Sin embargo, recientemente en el caso del fondo NML Capital frente a Argentina, la decisión del juez federal de Nueva York ratificada por el Tribunal Supremo, concedía a este otro fondo buitre estadounidense un beneficio del 1.600 por ciento sobre la inversión que hizo en devaluados bonos viejos de Argentina y que se había negado a canjear en años anteriores.

Desde que la política de los EEUU, siguiendo los dictados de Wall Street, convirtió los préstamos de los bancos a los Estados en productos financieros comercializables, las entidades de financieros pocos escrupulosos encontraron una línea de negocio en el endeudamiento de los países en desarrollo, aprovechando la compra de deuda soberana con descuento para reclamar ante los tribunales el cobro del valor nominal íntegro, aunque el país se quedara sin recursos económicos para atender las necesidades básicas de sus gentes.

Esta es la actividad que ha caracterizado a los fondos dedicados a ese negocio y les ha valido el apelativo de buitre. Y desde los años noventa, a medida que el Estado se vio privado de la inmunidad jurídica histórica ante tribunales extranjeros, se han sucedido los litigios internacionales promovidos por los fondos de inversión especulativa contra países endeudados de América Latina y de África, con la pretensión de conseguir ante los tribunales la rentabilidad que los mercados no les daban *(capítulos 2 y 4)*. El problema es que, como demuestran recientes investigaciones, se ha producido un importante crecimiento de los litigios promovidos por estos fondos en la década de 2000.



Argentina es el caso paradigmático, porque desde su salida del pozo de endeudamiento en que le dejó la cruenta dictadura militar, sigue afrontando desde hace más de trece años el acoso de un potente grupo de fondos buitre que, además de plantear continuos litigios, dispone de una agencia de lobby propia para, entre otras cosas, degradar internacionalmente la imagen del país del Cono Sur *(capítulo 3)*. Y este caso inacabable ha demostrado cuán vulnerables son los países que toman decisiones soberanas para afrontar una crisis grave de la deuda; porque la sentencia de los tribunales estadounidenses a favor de estos fondos y contra Argentina, como admitía recientemente el FMI, *"podría tener consecuencias generalizadas para futuras reestructuraciones de deuda soberana mediante el aumento de influencia de los acreedores discrepantes"*.

Este es uno de los problemas que preocupan en Europa ante la posibilidad de reestructuraciones de la deuda soberana.

Porque, además, la estrategia depredadora de estos fondos calificados como buitres, se ha generalizado actualmente con la expansión de los mercados de deuda en las economías europeas más vulnerables. En especial, los casos de Grecia, Chipre o España, muestran que los gobiernos están siendo demandados por inversores especuladores extranjeros en razón de decisiones que no han tomado libremente sino bajo el imperio de la Troika (FMI, BCE y Comisión Europea). Estos fondos especulativos ignoran también la prerrogativa de cualquier Estado soberano para decidir, por razones de superior interés general en tiempos de crisis, medidas que no pudieron preverse con antelación, independientemente de si son discriminatorias para los inversores extranjeros.

Con la fuerza de sus posiciones minoritarias de bloqueo, los fondos buitre no aceptaron la reestructuración con quita de la deuda griega y Grecia les ha seguido pagando el 100 por cien del valor nominal de sus bonos. Irlanda ha sido otro terreno para los depredadores financieros internacionales, como muestra el caso del fondo buitre Fir Tree Partners; porque aunque no fuera el país más afectado por la crisis en la periferia de la zona euro, para muchos fondos de inversiones especulativas ofrecía oportunidades de inversión rentables, gracias a la combinación de un grave desastre financiero, un gobierno neoliberal puro y duro, leyes de reestructuración propicias y otros factores favorables.

Y en España, Elliott Management Corporation, un fondo especulador del multimillonario estadounidense Paul Singer, al que nos referiremos en varios de los casos que hemos analizado en este libro, se ha embolsado ya mil millones de euros de créditos morosos de Bankia y 300 millones de euros del Grupo
Santander. En todos estos casos, como ha sucedido en Irlanda, las estrategias de fondos buitre de las firmas de Goldman Sachs y de Blackstone

les lleva, incluso, a buscar la rentabilidad de operaciones inmobiliarias no ya por la vía de la venta posterior, cuando la coyuntura haya mejorado, sino como oportunidades de negocios financieros, empeorando de hecho las condiciones contractuales en perjuicio de los inquilinos de las viviendas sociales adquiridas de Comunidades y Ayuntamientos. Y es que en la Eurozona, la aplicación de la opción europea en favor de la gran banca, la denominada consolidación fiscal y la llamada austeridad o empobrecimiento de las poblaciones y del nivel de actividad económica real, han atraído a numerosos fondos de inversión especulativa hacia los países más tocados por la recesión económica y sometidos a la dictadura de la Troika. Y esto se ha producido a medida que ha ido aflorando la devaluación generalizada de toda clase activos, generados por situaciones de gran endeudamiento e insolvencia que, a su vez, dan lugar a nichos rentables para los grandes fondos de inversión especulativa, calificados como fondos buitre, que la ortodoxia financiera prefiere denominar fondos de inversión en deuda deprimida o en apuros. A esos nichos privados se suman las acumulaciones de deuda de los países soberanos más endeudados y vulnerables. Y estos países europeos se han convertido en mercados atractivos para los fondos especulativos con gran capacidad financiera, que están en disposición de acudir allá donde haya coyunturalmente disponibles activos en venta a precios de saldo o necesidad de liquidez, sean de bancos o empresas o hasta de los Estados, porque la comercialización de las deudas privadas o públicas se integran también en los mercados financieros globales *(capítulo 5)*.

La visión económica dominante la expresa muy bien un analista del Financial Times: *"estos fondos no picotean en los cadáveres de las empresas que han muertosino que tratan de devolverles a la vida... A pesar de que sitúen ante todo sus rendimientos, y a veces se pierdan puestos de trabajo, proporcionan liquidez valiosa cuando otros no lo harán."* Pero esta visión de la doctrina neoliberal dominante, que contempla a los fondos buitre como sanadores de las economías, ignora los costes totales y los efectos sociales nocivos de las experiencias de las últimas décadas y de los casos que analizamos en este libro.

Todas estas prácticas financieras depredadoras, que se cubren bajo la expresión de fondos buitre, representan la expansión a las áreas más vulnerables de las economías de la estrategia refinada practicada en la reestructuración de la deuda externa impuesta a Grecia por la Troika, de la que han salido ganando Elliot Associates y Dart Management, fondos acreditados como buitres familiares para latinoamericanos y africanos. Y frente al problema actual de estos fondos, que buscan obtener ganancias litigando en las crisis de endeudamiento soberano, tras la crisis del euro y el rescate de Grecia, la Unión Europea acordó la inserción obligatoria de cláusulas contractuales para los nuevos bonos de la Eurozona que hagan posibles las reestructuraciones vinculantes de la deuda. Y el FMI, que abandonó el proyecto de acuerdo multilateral de regulación, recomienda asimismo cláusulas contractuales en las emisiones de bonos que permitan, llegado el caso, un acuerdo de reestructuración por mayoría de los acreedores que prevenga de los acreedores discrepantes *(capítulo 6)*. Son las denominadas soluciones de mercado, basadas en la voluntad de los acreedores, sin abordar la desregulación vigente para las finanzas.

Aunque los países de la Unión Europea mostraron posiciones divergentes, hemos de esperar que se cumpla la resolución aprobada por la Asamblea General de la ONU de septiembre de 2014, con el apoyo abrumador del voto de 124 países miembros para la creación de un mecanismo regulador de la reestructuración de la deuda soberana de los países. Una regulación multilateral necesaria que facilite una salida ordenada y justa a las quiebras de los Estados; y que habrá de impedir la obstrucción de los fondos buitre, que pretenden beneficiarse mediante litigios contra el Estado deudor. Un asunto sobre el que los países en desarrollo habían venido abogando durante mucho tiempo con el fin de impedir las acciones de fondos especuladores, que "erosionan las ganancias derivadas de la condonación de la deuda para los países más pobres y hacen peligrar el cumplimiento de las obligaciones de derechos humanos de estos países", como se denunciaba hace pocos años desde África; y que hoy contemplamos que también afecta a Europa.



DOCTRINA ADMINISTRATIVA

La deducción de las cuotas soportadas en **el Impuesto Sobre el Valor Añadido**

Por Carlos Rangel Moya | Técnico de la Hacienda Pública Estatal.

En esta ocasión he tratado de reflejar el criterio de la Hacienda Pública en la importante cuestión de considerar la deducibilidad de las cuotas soportadas, por el IVA, en la realización de las actividades económicas. Para ello tal y como pretendemos hacer en esta sección, se ha tomado como referencia las cuestiones que la A.E.A.T. plantea en él INFORMA en su página web.

1. ¿Cuáles son los requisitos para el ejercicio del derecho a la deducción?

El ejercicio del derecho a la deducción está condicionado a:

- a efectiva **repercusión mediante factura** de las cuotas correspondientes a las entregas de bienes o prestaciones de servicios.
- la correcta **contabilización de las cuotas** en los libros registros correspondientes.

- su **consignación en la declaración-liquidación** del Impuesto correspondiente al periodo en que las facturas han sido recibidas o bien en las correspondientes a los periodos siguientes siempre dentro del plazo de cuatro años desde el nacimiento del derecho a deducir, el cual tiene lugar en el momento del devengo de las operaciones.

Normativa: Artículo 99, 100 Ley 37 / 1992, de 28 de diciembre de 1992 .

Doctrina: Consulta Vinculante de la D.G.T. V 2629 - 14, de 07 de octubre de 2014.

2. ¿Cuál es el contenido obligatorio de una factura?

- Número y, en su caso, serie.
- Fecha de expedición y, en su caso, fecha de la operación.
- Nombre y apellidos o denominación del expedidor y destinatario
- NIF del expedidor y, en su caso, del destinatario, domicilio de ambos.
- Descripción de las operaciones.
- Tipo o tipos impositivos aplicados.
- Cuota repercutida.

Existen otras menciones obligatorias que deben aparecer en la factura cuando la operación esté exenta o no sujeta, cuando se trate de entregas intracomunitarias exentas de medios de transporte nuevos y en las entregas subsiguientes correspondientes a operaciones triangulares.

Normativa: Artículo 6 Reglamento de facturación Real Decreto 1496 / 2003, de 28 de Noviembre de 2003.

3. ¿En qué plazo se puede ejercer el derecho a la deducción de cuotas soportadas?

Las cuotas soportadas deducibles pueden ser incluidas en la declaración-liquidación del período de liquidación en que se hayan soportado o en la de los sucesivos, siempre que no hayan transcurrido cuatro años contados desde el nacimiento del mencionado derecho (devengo).

El art.166.Dos de la Ley 37/1992 establece que todas las operaciones realizadas por los sujetos pasivos en el ejercicio de sus actividades empresariales o profesionales deberán contabilizarse o registrarse dentro de los plazos establecidos para la liquidación y pago del impuesto.

En el caso de que exista un requerimiento de la Administración o actuación inspectora, se distinguen dos supuestos:

1. Que la cuota esté anotada en el libro registro: en este caso, el plazo para ejercer el derecho a la deducción es de 4 años, a partir de la fecha en que nació el mencionado derecho (es decir, la fecha de devengo).



2. Que la cuota no esté registrada: no se permite la deducción en las liquidaciones que se dicten aunque se podrá deducir con posterioridad, en la declaración-liquidación del período correspondiente a su contabilización o en las de los siguientes, siempre que no hayan transcurrido 4 años desde el devengo.

Una vez incluidas las cuotas soportadas como deducibles en la declaración-liquidación de un período, y para el caso de que dichas cuotas superen el importe de las devengadas en el mismo período de liquidación, se inicia un nuevo plazo de caducidad de otros cuatro años durante el cual podrá compensarse el exceso o saldo acreedor.

No obstante, el sujeto pasivo podrá optar por la devolución del saldo existente a su favor, sin que en tal caso pueda efectuar su compensación en declaraciones-liquidaciones posteriores, cualquiera que sea el período de tiempo transcurrido hasta que dicha devolución se haga efectiva.

En el supuesto de las ventas ocasionales de medios de transporte nuevos exentas del impuesto, en virtud de lo dispuesto en el artículo 25.Uno y Dos de esta ley, sólo podrá ejercitarse el derecho a la deducción en la declaración relativa al período en que se realice la entrega de los correspondientes medios de transporte.

Normativa: Artículo 99, 166.Dos Ley 37 / 1992, de 28 de diciembre de 1992.

Doctrina: Consulta de la D.G.T. 0971 - 01, de 18 de junio de 2001.

4. ¿Es posible admitir la deducción del IVA soportado cuando en la factura correspondiente figura, en lugar de la denominación social, una abreviatura del nombre comercial?

La factura tiene que contener todos los requisitos mínimos que establece la normativa vigente para permitir al sujeto pasivo destinatario de la operación practicar las deducciones a que tenga derecho.

En la factura debe figurar la denominación social completa. Si tal denominación estuviera registrada con un anagrama, valdrá éste; si no es así, debe figurar el nombre completo registrado en la escritura de constitución, no siendo válidos el nombre comercial ni las abreviaturas excepto aquellas de uso común y generalmente aceptadas (por ej: coop, ind, soc...) cuando existan limitaciones informáticas que no permitan hacer constar el nombre completo.

En todo caso resultará cumplido dicho requisito cuando la denominación o razón social abreviada que conste en las facturas recibidas sea la que conste en la tarjeta de identificación fiscal del sujeto pasivo.

Normativa: Artículo 6 Real Decreto 1619 / 2012, de 30 de noviembre de 2012.

Doctrina: Consulta de la D.G.T. 0935 - 04, de 13 de abril de 2004 / Consulta de la D.G.T. 1326 - 02, de 16 de septiembre de 2002.

5. ¿Es deducible el IVA soportado en la adquisición de un bien, realizada en común por un matrimonio en régimen de separación de bienes, pero que se afecta exclusivamente a la actividad empresarial que realiza uno de los cónyuges?.

Se trata de una adquisición realizada en común por varias personas, por lo que el adquirente que sea empresario o profesional podrá efectuar la deducción de la parte proporcional correspondiente, siempre que en el original y en el duplicado de la factura se consigne, de forma distinta y separada, la porción de base y cuota repercutida a cada uno de los adquirentes. En este caso podrá deducir la parte proporcional correspondiente.

Normativa: Artículo 97 Ley 37 / 1992, de 28 de Diciembre de 1992 / Artículo 12 Real Decreto 1496 / 2003, de 28 de Noviembre de 2003.

6. Una empresa que ha sido disuelta y liquidada por sus socios, ¿tiene la posibilidad de deducir, y solicitar la devolución, de las cuotas del IVA soportadas con posterioridad a haber presentado a la Hacienda Pública la declaración de cese en la actividad?

La **condición de empresario o profesional** a efectos del IVA **se mantiene** hasta que se produzca **el cese efectivo en el ejercicio de la actividad,** el cual no se puede entender producido en tanto el sujeto pasivo, actuando como tal, continúe llevando a cabo la liquidación del patrimonio empresarial o profesional y enajenando los bienes afectos a su actividad.

En base a lo anterior, las cuotas del IVA soportadas como consecuencia de gastos incurridos con posterioridad al cese en el ejercicio de su actividad económica serán deducibles en la medida en que exista una relación directa e inmediata entre los pagos realizados y dicha actividad, se acredite que no existe intención de actuar de forma fraudulenta o abusiva y se cumplan las demás exigencias previstas en los artículos 92 y siguientes de la Ley 37/1992.

Por tanto, el sujeto pasivo podrá solicitar la devolución del IVA a compensar que resulte procedente con la presentación del correspondiente modelo 303 del cuarto trimestre del año.

Normativa: Artículos 4 y 5 de la ley 37/1992, de 28 de diciembre.

Doctrina: Consulta Vinculante de la D.G.T. V 2182 - 10, de 01 de octubre de 2010 / Sentencia TJUE, de 03 de marzo de 2005. Asunto C-32/03, Fini H.

7. ¿Cuál es el plazo para efectuar la rectificación de deducciones?

1. Si la rectificación supone una mayor deducción, podrá efectuarse en la declaración-liquidación del período en que se reciba el documento justificativo del derecho a deducir por el que se rectifican las cuotas inicialmente soportadas, siempre que no hubieran transcurrido cuatro años desde el devengo de la operación o, en su caso, desde que se den las circunstancias determinantes de la modificación. Si es por causas distintas de las del artículo 80 (modificación de la base imponible), la rectificación no podrá efectuarse después de transcurrido un año desde que se expide dicho documento justificativo.

2. Si la rectificación de la deducción supone una menor deducción de cuotas, y se produce por causas del artículo 80 de la Ley o por un error fundado de derecho, deberá efectuarse en la declaración-liquidación del período en que reciba el documento justificativo. Si es por causas diferentes se presentará una declaración-liquidación rectificativa del período en que se dedujo la cuota con recargo e intereses de demora.

Normativa: Artículo 114 Ley 37 / 1992, de 28 de Diciembre de 1992.

8. ¿Son deducibles en España las cuotas soportadas por un sujeto pasivo español en un país comunitario o en un país tercero?

No son deducibles. Sólo son deducibles las cuotas que se hayan devengado en el territorio español de aplicación del impuesto.

Las cuotas de IVA soportadas en otro país comunitario podrán recuperarse mediante la



solicitud de devolución de las mismas presentada por vía electrónica en el portal electrónico de la AEAT. Si se cumplen los requisitos, dicho órgano remitirá posteriormente la solicitud al Estado miembro en el que se hayan soportado las cuotas.

Las cuotas soportadas en un territorio tercero tampoco son deducibles, aunque puede solicitarse la devolución en el país donde se hayan soportado siempre que exista reciprocidad de trato. En concreto, pueden solicitarse devoluciones en Mónaco, Suiza, Canadá, Japón, Noruega e Israel.

Por último, no son deducibles las cuotas del IGIC, siendo posible solicitar la devolución de las mismas según la normativa de dicho impuesto.

Normativa: Artículo 92 Uno, 117 bis Ley 37 / 1992, de 28 de diciembre de 1992 / Artículo 30 ter Real Decreto 1624 / 1992, de 29 de diciembre de 1992.

9. Las cuotas del IVA soportadas en desplazamientos o viajes no son deducibles salvo que esos gastos sean deducibles en IRPF o Impuesto sobre Sociedades. ¿Influye en la deducción del IVA soportado el régimen de tributación en el impuesto personal?

Independientemente del régimen de determinación de la base imponible en el impuesto personal, las cuotas del IVA son deducibles siempre que el gasto sea correlativo a la obtención de ingresos, figure contabilizado, esté debidamente justificado y se pruebe la realidad de los servicios prestados.

No obstante, si se aplicase el régimen de estimación objetiva en IRPF y ello implicase la tributación en régimen simplificado en el IVA, no serán deducibles las cuotas soportadas por los servicios de desplazamiento o viajes, hostelería y restauración en el supuesto que los empresarios o profesionales desarrollen su actividad en local determinado.

Normativa: Artículo 96, 123.Uno.A.a) Ley 37 / 1992, de 28 de diciembre de 1992.

10. ¿Qué requisitos se exigen para efectuar la deducción de las cuotas soportadas antes del inicio de las operaciones que constituirán el objeto de la actividad?

¿Es necesario haber presentado la declaración censal de comienzo para poder deducir las cuotas soportadas antes del inicio de las operaciones objeto de la actividad?

Para practicar la deducción de tales cuotas basta con la **intención, acreditada por elementos objetivos,** de destinar los bienes y servicios adquiridos al desarrollo de una actividad empresarial.

Respecto a los elementos objetivos que confirman la intención de destinar las adquisiciones de bienes y servicios al desarrollo de una actividad empresarial, se puede utilizar cualquier medio de prueba admisible en derecho. Entre otros, se pueden considerar los siguientes:

- La naturaleza de los bienes y servicios adquiridos.
- El período transcurrido entre la adquisición y la utilización.
- El cumplimiento de las obligaciones formales, registrales y contables exigidas por la normativa del impuesto; en este sentido, se tendrá en cuenta la presentación de la declaración censal de comienzo, la llevanza de los libros registros (en especial los de facturas recibidas y de bienes de inversión), disponer de autorizaciones, permisos o licencias administrativas y haber presentado declaraciones tributarias correspondientes a tributos distintos del IVA.

Por tanto, para practicar la deducción de las cuotas soportadas antes de la realización habitual de las entregas de bienes y prestaciones de servicios no es necesario presentar la declaración censal. No obstante, la falta de presentación de la declaración censal, aunque no limite el ejercicio del derecho a deducir, supone la comisión de una infracción tributaria simple. Además, la presentación de la citada declaración censal constituye uno de los elementos objetivos que acreditan la existencia de la intención de destinar las adquisiciones al ejercicio de una actividad empresarial.

Normativa: Artículo 111 Ley 37 / 1992, de 28 de diciembre de 1992. /Artículo 27 Real Decreto 1624 / 1992, de 29 de diciembre de 1992.

Doctrina: Consulta Viculante de la D.G.T. V 2437 - 08, de 18 de diciembre de 2008 / Resolución 1/2000, de 11 de octubre, de la Dirección General de Tributos.

La gestión comercial del despacho profesional (I)[1]

José Luis del Olmo Arriaga | Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados. Profesor de Marketing en la Universitat Abat Oliba CEU.

En un entorno complejo como el actual, donde la oferta de servicios profesionales supera claramente la demanda, es cuando se pone más de manifiesto la necesidad de la gestión comercial para un despacho profesional. Hace unos años, una asesoría de cualquier especialidad hubiera considerado imposible la comercialización de sus servicios. Este rechazo natural a vender ha estado motivado a menudo por la percepción de que se trata de una tarea de «bajo status» (FERGUSON, 1996; GRANDE, 2005). El profesional, por estar considerado como un experto, cree que su única misión consiste en la aplicación de sus conocimientos y habilidades al caso que le presente el cliente, pero en ningún momento considera competencia suya tener que buscarlo o incluso mantenerlo.



Sin embargo, hoy día, el cliente es cada vez más exigente como consecuencia de disponer de una mayor oferta de servicios, y ya no está dispuesto a tener que ser él quien los solicite, sino que, generalmente, son los propios profesionales quienes se disputan el cliente y deben convertirse a menudo en gestores comerciales de los mismos.

La comercialización o venta de servicios profesionales no sólo hace referencia a la existencia de un «asesor comercial» encargado de venderlos, se trata de desarrollar un conjunto de actividades orientadas a la captación de nuevos clientes, a reforzar la imagen de la firma, así como a fidelizar a la propia clientela (AMADO, 2005: 8).

Las estrategias comerciales del despacho pueden llegar a ser tan específicas que cada cliente podría necesitar una diferente. Sin embargo, es tarea del marketing estandarizar esos procesos y tener un equilibrio en saber cómo vender el servicio y cómo especificarlo a cada cliente (NAVARRO, 2007: 32). Para ello, este capítulo proporciona una visión general del proceso comercial del despacho profesional a través de las distintas herramientas y fases que lo integran.

La función comercial en el despacho

Existe una creencia muy arraigada dentro del ámbito profesional que elude la responsabilidad de realizar actividades comerciales; es la asunción de que «si hacemos un buen trabajo, nos darán más trabajo, lo que significa mayores ingresos sin tener que invertir tiempo del profesional en otras actividades» (FERGUSON, 1996: 50) y aunque, a veces, esto pueda ser cierto, puede haber muchos servicios que el cliente actual no adquiera por no conocer la existencia o las características de los mismos.

Cuando existe la necesidad de captar nuevos clientes (especialmente al inicio de la actividad), es frecuente que esta función se limite a realizar un mailing, e-mailing o un cupón respuesta. Es preciso «ganarlos», lo cual implica, a menudo, un proceso largo y a veces complejo.

BLOOM (1985: 112-113) sugiere que «la función comercial no debe desempeñar un papel fundamental en el marketing de los servicios profesionales». Para él, la característica de inseparabilidad de los servicios que ofrece el despacho puede ser explotada convenientemente si la función comercial se apoya en sus propios profesionales. Tradicionalmente, los despachos han dejado esta función en manos de aquellos directivos que han mostrado interés y predisposición por esta labor, es decir, los «buscadores»; la gestión de proyectos y las tareas técnicas se asignan a otros perfiles profesionales del despacho. Pero lo cierto es que los clientes prefieren, en general, ser atendidos por las propias personas que van a prestarles el servicio. Un cliente puede sentirse molesto al *comprar* a personas a quienes probablemente no vuelva a ver o a directivos que sólo se dedican a vender los servicios del despacho.

La venta de un servicio de asesoría se basa en el conocimiento y confianza mutuos. El cliente solicitará y contratará el servicio a un profesional que previamente ha debido conocer. Se vende trabajo en común; por ello, tanto en la primera como en sucesivas entrevistas se gana la confianza del cliente, y si no hay confianza no será posible una buena relación con él. La impresión que se lleve el cliente de la persona que lo atiende la proyectará sobre el propio despacho. Quien disponga de un servicio eficaz y haya

[1] Adaptado del libro: del Olmo Arriaga, J. L. (2011). *El marketing en los Despachos Profesionales*. Madrid: EUNSA.

realizado una efectiva campaña de promoción puede ver fracasar sus planes de marketing si, finalmente, el profesional que atiende al posible cliente no sabe informarle o lo trata de un modo poco amable. Por ello, tal como señalan (GONZÁLEZ *et alii.,* 2005: 121): «Convertir a todas las personas que trabajan en una firma en auténticos vendedores de la misma significa que cada una de ellas posee un claro conocimiento de su organización, es capaz de captar y explicitar las necesidades ajenas, y además sabe resolverlas dando las respuestas adecuadas».

Sin embargo, en algunos casos, la actividad comercial parte de individuos contratados expresamente para ello, con experiencia y perfil comercial contrastados. En cualquier caso, lo importante es que esta actividad esté perfectamente coordinada y planificada con el resto de actividades de marketing del despacho.

El perfil comercial del profesional

Ser un buen «asesor comercial» requiere tener, además de amplios conocimientos técnicos y de gestión, capacidades comerciales generadoras de valor. Cuanto mayor es su nivel de responsabilidad, la tarea de generación de negocio cobra mayor importancia. Ello requiere compaginar las actividades de asesoramiento con las comerciales y debe desarrollar una serie de cualidades, características personales y profesionales específicas que le permitan desarrollar la actividad comercial de forma eficaz. A partir de RATAUD (1993), se pueden señalar las siguientes:

· ***Competencia***. Requiere el conocimiento profundo del despacho (de los servicios que presta a los clientes), de las técnicas de venta y negociación (métodos de organización comercial, de prospección y aproximación al cliente, de negociación, de seguimiento, etc.) y del mercado (clientes, sector, competencia); además, debe poner en práctica estas cualidades para persuadir y convencer al cliente.

· ***Conocimiento del cliente.*** El «asesor» del despacho debe, ante todo, conocer al cliente, captar sus deseos y necesidades; lo cual significa tener empatía, es decir, entender e interpretar sus necesidades y responder con el servicio que mejor puede satisfacerle.

· ***Predisposición para la negociación y la venta.*** Asimismo, debe sentir atracción por las relaciones humanas, tener capacidad de iniciativa y debe ser capaz de adaptarse a diferentes situaciones ante el cliente.

· ***Capacidad de comunicación.*** Vender un servicio significa también comunicar; el «asesor comercial» debe ser un buen comunicador para poder cerrar un proceso de negociación; para ello, debe ser amable, simpático y cordial con el cliente; debe ser capaz de transmitir confianza y entusiasmo. La argumentación de un servicio puede ser impecable, la respuesta a cada objeción, correcta, pero si no demuestra capacidad de comunicación con el cliente, éste no se verá motivado y convencido.

· ***Empatía.*** Se trata de la comprensión del cliente, así como de la capacidad y habilidad de adaptarse a diferentes tipologías de clientes y situaciones.

· ***Entusiasmo.*** La auténtica motivación del «asesor» es la consecución de los objetivos y la satisfacción que ello le proporciona. Esta cualidad puede ser natural, aunque también se puede alcanzar mediante la constancia.

· ***Optimismo.*** El optimismo es otra de las características más apreciadas en el asesor comercial. Hace descubrir el lado bueno de los acontecimientos, las buenas intenciones del interlocutor y especialmente las oportunidades.

· ***Honestidad y lealtad.*** Sólo ante un comportamiento leal y honesto se pueden sentar las bases de un interés recíproco; en base a la lealtad es cuando se origina la fidelidad del cliente. Otra forma de lealtad es la que se debe al despacho; el asesor debe seguir fielmente sus normas y directrices, debe sentir la sensación de compromiso y de pertenencia, entender la importancia del soporte a las acciones comerciales que promueve el despacho.

• ***Organización.*** El «asesor» comercial debe desarrollar una labor compleja dado que si es un profesional del despacho debe compaginar su actividad interna con la comercial de captación de clientes; ello implica ser organizado, metódico en el trabajo y permanentemente activo.

· ***Perseverancia.*** Los contratiempos o las situaciones imprevisibles derivadas de su actividad comercial no deben minar la moral del «asesor»; su valor consiste no sólo en superar las dificultades, sino en saber analizarlas, aprender de ellas y perseverar en el esfuerzo comercial.

· ***Apariencia.*** El primer impacto causado por el «asesor comercial» a veces es decisivo y condiciona la actitud inicial del cliente; por tanto, debe ser cuidadoso con su aspecto físico.

Gaceta del Empresista: Formulario de suscripción

Gaceta del Empresista es una publicación periódica que edita el Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria y que se distribuye por correo directo de forma gratuita a profesionales, instituciones y organizaciones relacionadas con su sector.
Solicite su suscripción a través del e-mail lagaceta@empresistascantabria.es o bien dirigiendose al Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria C/Jesús de Monasterio nº 10 4º izquierda. 39002 Santander Cantabria. Teléfono 942 21 83 20

Nombre..... Apellido .....
Dirección..... Codigo Postal .....
Población ..... Teléfono* .....
Empresa* ..... Correo electrónico*.....

*Opcional

SUSCRIPCIÓN GACETA

La City: una polis dentro de Londres

Gabriel Moreno González | Publicado en The Social Science Post.

La mayoría de los británicos, y de los españoles que alguna vez han deambulado o deambulan por las calles de Londres, no saben que dentro de la histórica capital de Inglaterra existe otro "Estado", otra organización jurídico-política completamente diferente, con sus propias leyes y gobernantes, donde el Parlamento de Westminster apenas tiene algo que decir: la *City,* el Vaticano del dinero y de la banca.



En los casi dos kilómetros cuadrados del centro de Londres que componen la *City* viven menos de 9.000 personas, pero cada día entran a trabajar más de 350.000, en su inmensa mayoría, en el sector financiero. La *City* es, por volumen de transacciones, el mayor centro financiero del mundo, y en ella tienen su sede los bancos y aseguradoras más importantes del globo. Pero... ¿por qué se concentran todos en un espacio tan reducido?

La historia de la *Square Mile,* de la *City,* está ligada a la historia de Inglaterra y de Londres. De hecho, en su misma existencia es donde encontramos el origen más remoto y antiguo de la capital británica. Como el resto de ciudades, durante la Edad Media la expansión demográfica implicó la superación de los antiguos límites geográficos, de las antiguas murallas, y Londres fue creciendo y olvidándose de su ancestral origen. Sin embargo, esa pequeña milla cuadrada supo conservar un status jurídico diferenciado del resto de la ciudad que había ayudado a expandir. Desde el medievo, los comerciantes y burgueses más adinerados se atrincheraron en la *City* para alejarse del poder arbitrario del Rey y asegurar así sus recursos, arrebatando una pequeña parcela de autonomía jurídica y política. Y lo consiguieron gracias al propio devenir de la Monarquía inglesa, cuyas debilidades puntuales a lo largo de la Historia eran aprovechadas por los poderes intermedios para consagrar límites a su actuación. El Parlamento inglés, origen de nuestras democracias liberales, fue el gran triunfo de este proceso de limitación del poder real y de la creación de las primeras bases de un sistema democrático parlamentario. Pero a su lado siempre convivió, aunque fuera en el olvido de los grandes hechos y epopeyas de la Historia, la pequeña y adinerada *City,* conservando sus privilegios medievales en torno a un autogobierno donde, ni el Rey primero, ni el Parlamento después, podían interferir.

Y aunque el Gran Incendio que en 1666 arrasó Londres afectó especialmente a la *City,* que tuvo que sufrir una completa reconstrucción, dirigida por el arquitecto Christopher Wren, se lograron conservar las antiguas fronteras romanas y, por ende, la antigua organización política autónoma. Así las cosas, la aglomeración de viejas viviendas en la milla, y la proliferación de nuevos barrios en las afueras de la ciudad, hizo que poco a poco, durante fines del XIX y principios del XX, la *City* fuera acabando en un pésimo estado de abandono, sin apenas población. Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial, el gobierno local y autónomo de la milla empezó a derribar viviendas y palacetes seculares para dejar sitio a gigantescos edificios y rascacielos que, a finales de los 70, ya definían el *skyline* londinense. En ellos, miles de compañías financieras se instalaron y trasladaron sus sedes sociales y sus centros de decisión, hasta convertir la medieval *Squa-*

re Mile en, como decíamos, el mayor distrito financiero del mundo. Pero... ¿por qué?

La pervivencia de aquella forma medieval de autogobierno y de los privilegios jurídico-políticos en la *City,* considerados hasta entonces como una más de las rarezas simbólicas de Inglaterra, proporcionaba el marco perfecto en el que el gran capital podía refugiarse no sólo de los impuestos, sino también de las "trabas" legales y regulaciones de todo tipo que desde el Parlamento y la Unión Europea se cernían sobre la actividad financiera. En una de las múltiples y anquilosadas peculiaridades simbólicas del Reino Unido, de la *Old England,* el sector financiero encontró la oportunidad de oro para atrincherarse de la ley, para aprovechar el autogobierno de la *City* y dotarse a sí mismo de reglas propias, desde la opacidad y la impunidad fiscal más absolutas.

La milla se gobierna a través de la *City of London Corporation,* una especie de *"Polis"* con plena autonomía que posee sus propias reglas "democráticas". A la cabeza de la Corporación está el *Lord Mayor,* elegido a través de unas elecciones que a día de hoy parecen más propias de una utopía anarco-capitalista medieval que de un sistema constitucional contemporáneo. Las compañías financieras con sede en la *City,* agrupadas en la *Livery Company,* elijen al *Lord Mayor* y a una pequeña asamblea de notables dependiendo del peso financiero y del número de trabajadores que tiene cada una. A más capital, más votos. Las 9000 personas que viven en la *City,* agrupadas en una circunscripción diferente, apenas tienen capacidad de influir en las elecciones, pues tras la ponderación de capital-valor del voto, quedan completamente relegadas. "Democracia medieval", le llaman algunos...pero este sistema no reviste ninguna garantía democrática al olvidarse de los principios más elementales de la democracia (una persona, un voto). Por la estructura política de esta peculiar *"polis"* financiera de Londres no ha pasado ni el liberalismo, ni la democracia constitucional ni ningún otro movimiento contemporáneo. Es simple y llanamente la materialización de una auténtica plutocracia medieval, donde el dinero, el poder del capital, se canaliza también en el seno de los poderes políticos institucionalizados.

El *Lord Mayor,* elegido como decimos por los bancos y aseguradoras, es el encargado de gobernar la *City,* que incluso posee su propia policía. Sin sueldo, siempre ha procedido en las últimas décadas de la gran banca, y tiene como misión principal, además, la de representar los intereses de la milla en el exterior, es



decir, los intereses de las compañías financieras fuera de los límites ancestrales de la *City.* Pero por exterior no se entiende solo el plano de las relaciones internacionales, que también (de hecho, el *Lord Mayor* se encuentra fuera del Reino Unido más de 100 días al año), sino el de la propia Inglaterra. Este singular gobernante, siempre vestido como si estuviera en un carnaval veneciano del siglo XVIII, al ser el portavoz oficial del mayor centro financiero del mundo, que da trabajo directamente a más de 350.000 personas con un alto poder adquisitivo, se convierte de facto en un lobby en sí mismo, cuya mera presencia en los salones de Westminster hace temblar al *Premier* y sus ministros. De ahí que, como se viene denunciando desde hace tiempo por la prensa británica, especialmente por *The Guardian,* en los últimos años los gobiernos ingleses hayan confundido los intereses de la *City* con los del Reino Unido, y les haya llevado a apartarse de la Unión Europea y de su marco de regulación financiera, que no por laxo deja de existir y de incordiar al gran capital londinense.

A ello hemos de sumarle que en el régimen impositivo de la *City* apenas aparecen las leyes británicas, por lo que se convierte toda ella en un auténtico paraíso fiscal en pleno corazón de una de las urbes más importantes del mundo y motor de la economía europea. Por si fuera poco, y como ha puesto de manifiesto la exfiscal francesa Eva Joly, auténtico ariete contra los paraísos fiscales, la City, gracias a su opacidad, su falta de regulación y el desconocimiento de la existencia de sus instituciones de autogobierno, se ha convertido también en un paraíso jurídico. Ningún requerimiento judicial de las autoridades de terceros países logra atravesar las enmarañadas madejas legales de la plutocracia medieval de la milla, lo que garantiza una total impunidad, y no sólo fiscal, a las compañías y a los consejos de administración que las dirigen.

Si, haciendo uso de nuestra imaginación jurídica, se aprobara una hipotética Constitución del Reino Unido, una disposición adicional tendría que indicar que la *City* de Londres permanecería fuera de la autoridad del Parlamento, los votos de la banca contarían más que los de los ciudadanos, y los representantes del autogobierno serían elegidos de entre los adinerados del gremio financiero medieval. Algo impensable para el constitucionalismo y para nuestro horizonte de pensamiento actual sí, pero real, excesivamente real. En el seno de Londres, en el corazón de Europa, pervive una isla jurídico-política gobernada a través de procedimientos medievales plutocráticos por las compañías financieras más poderosas del mundo, protegidas en su autonomía de las regulaciones nacionales e internacionales, de los impuestos y de las decisiones políticas democráticas. Algo más que una milla que a día de hoy se ha convertido en un verdadero Estado del dinero, la opacidad y la acumulación de capital.

EMPRESISTA

Colegio de Empresistas de Cantabria

C/ Jesús de Monasterio, nº 10 - 4º izda. Tfno.: 942 218 320
www.empresistascantabria.es

Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

GESTISA S.A.
Asesoramiento Integral de Empresas
Hernán Cortés, 27 - 2 E
39003 Santander
Telf: 942 211 604
www.gestisa.com

H.F.C.
Consultores de Gestión
C/ Calvo Sotelo, 11. (entresuelo izda.)
39002 Santander
Telf. 942 310 962
www.infopymes.com

ASEPYME
Asesores
C/ Calvo Sotelo 19, 2º
(oficina 4)
39002 Santander
Telf: 942 037 090
www.iberoasepyme.com

MANRIQUE Y SERNA
Asesores
C/ Calvo Sotelo 17 - 2º izq.
C/ Calvo Sotelo 14 - 1º dcha.
39002 Santander
Telf: 942 318 260

SEFICOSA
Zoco Gran Santander
39011 Peñacastillo. Santander
Telf.: 942 310 300
www.seficosa.com

Seguimos evolucionando
para corresponder a las personas
y a las empresas.

Buscar Encontrar

Todo empezó con una pregunta:
¿qué podemos hacer para agradecer
toda la confianza de nuestros clientes?
Y la respuesta fue sencilla: corresponder.

Corresponder es saber que con un intercambio
equilibrado, conseguimos el crecimiento mutuo.

Liberbank
Corresponde