

Novedades fiscales contenidas en el real decreto ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo

por Manuel Ortiz de Juan

Planificación estratégica de marketing de los despachos profesionales (I)

por José Luis Olmo Arriaga

Población extranjera en Cantabria. La década del cambio, 1999-2009

por Lorena Campo y Laura Nieto

NÚMERO OCHO | AÑO TRES | JUNIO DE 2010 | PUBLICACIÓN GRATUITA

LA GACETA DEL empresista

REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

Entrevista a Salvador Blanco. Consejero Delegado SODERCAN





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 942 321 222
www.asesoriadelascuevas.com

C. E. CONSULTING EMPRESARIAL

C/ Florida 1, 1º izda.
39001 Santander
Telf: 942 055 252
www.ceconsulting.es

ASIMAN, S.L.
Asesoría de Empresas

C/ San Fernando, 82 Entlo.
39010 Santander
Teléfono 942 376 030

**CONSEJEROS TRIBUTARIOS
Y ASESORES DE EMPRESAS S.L.**

C/ General Mola, 27
39004 Santander
Telf: 942 213 712

Ilustre Colegio Oficial de
Titulados Mercantiles y
Empresariales de Cantabria

Jesús de Monasterio 10, piso 4º
Tel.: 942 218 320
lagaceta@empresistascantabria.es
Santander - Cantabria

Director de la revista:

D. CARLOS RANGEL MOYA
Vicepresidente del Colegio de
Empresistas de Cantabria

Consejo de Redacción:

D. DÁMASO LÓPEZ DE ATALAYA
Presidente del Colegio
de Empresistas de Cantabria

D. ENRIQUE CAMPOS PEDRAJA
Decano del Colegio
de Economistas de Cantabria

D. FIDEL GÓMEZ RUIZ
Empresista. Director Delegación
C.E. Consulting Empresarial

D. JOSÉ MANUEL ORTIZ DE JUAN
Abogado de Cuatrecasas

D. LEOPOLDO PONS ALBENTOSA
Economista. Profesor Mercantil.
Inspector de Hacienda excedente

D. JOSÉ MIGUEL MADRID OBREGÓN
Empresista de GESTISA S.A.

D. JOSÉ LUIS DEL OLMO ARRIAGA
Profesor de la Universidad Abat Oliba CEU

DÑA. MERCEDES MAZO JIMENO
Empresista de ECU Asesores

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.

- 6.** Novedades fiscales contenidas en el Real Decreto - ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. *Manuel Ortiz de Juan*

- 10.** Entrevista a Salvador Blanco. Consejero Delegado SODERCAN. *Cristina Pascual*



- 13.** La religión del mercado. *Éric Toussaint*

- 14.** A vueltas con la fiscalidad de los turismos en el IRPF. *José Miguel Madrid*

- 16.** Planificación estratégica de marketing de los despachos profesionales (I). *José Luis del Olmo Arriaga*

- 18.** Entrevista a Mercedes Mazo. *Cistina Pascual*



- 20.** El papel del BCE en la crisis griega. *Juan Hernández Viguera*

- 21.** La ortodoxia, un freno para combatir la crisis. *Carlos Berzosa*

- 22.** Las virtudes de un impuesto sobre las transacciones financieras. *Dean Baker*

- 24.** La incapacidad temporal por enfermedad común y los factores que la condicionan. *Juan Carlos López*

- 25.** Población extranjera en Cantabria. La década del cambio, 1999-2009. *Lorena Campo y Laura Nieto*

- 30.** Crecimiento o barbarie. *Joaquín Estefanía*

- 33.** Bolsa de empleo. *Carlos Rangel*

- 36.** Entrevista Universidad Abat Oliba.

La solidaridad también conlleva obligaciones



Contabilidad y Fiscalidad de entidades sin fines lucrativos y del mecenazgo

El único manual del mercado para resolver cualquier duda sobre los aspectos CIVILES, ADMINISTRATIVOS, FISCALES y CONTABLES que pueden presentar las Fundaciones, Asociaciones, Organizaciones de Cooperación y Desarrollo y en general de todas las entidades sin fines lucrativos.

Totalmente al día con las numerosas novedades producidas en esta materia.

**EDICIÓN CERRADA
EN MAYO DE 2010**

- Normativa autonómica, civil y administrativa actualizada.
- Nuevos Planes Generales de Contabilidad.
- Últimas novedades de carácter tributario.
- Consultas de la DGT y las Resoluciones económico-administrativas más recientes.
- Doctrina del ICAC a la luz de los nuevos PGC.

**NOVEDAD
EDITORIAL
EXCLUSIVA**

AUTOR:
Miguel Gil del Campo
INSPECTOR DE
HACIENDA DEL
ESTADO



Se aborda el régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos desde todos los aspectos impositivos (Sociedades, IRPF, IVA, Transmisiones Patrimoniales, Tributos Locales...).



Se analizan todas las singularidades contables que presentan este tipo de entidades (normas de valoración, ajustes, obligaciones formales...)



Se comentan otras cuestiones relacionadas con los beneficios fiscales inherentes a las actividades de mecenazgo realizadas por las personas físicas y jurídicas.

 **CISS**
grupo Wolters Kluwer

RESERVE SU EJEMPLAR

902 250 500 tel • clientes@ciss.es • www.ciss.es

Todos somos culpables

Queremos arreglar esto, y no vamos a esperar a que nadie lo haga por nosotros. Porque si no lo arreglamos nosotros, ¿quién lo va a hacer? Llevamos demasiado tiempo viendo en todas partes lo mal que está todo. Es casi lo único que nos cuentan.

Pero la crisis no solo está ahí fuera, también está en nuestras cabezas. Nos ha hecho perder la confianza, nos ha contagiado el pesimismo, el desánimo. Esto es lo primero que debemos arreglar, queremos recuperar la confianza.

Somos gente como tú, y pensamos lo mismo que tú piensas. Y lo que hacemos es lo que tú hubieras hecho en nuestro lugar.

Estas son algunas de las expresiones que podemos encontrar entrando en la página web de la campaña www.estoloarreglamosentre-todos.org y a las que entiendo todos nos debíamos unir. Esta campaña nos define una excelente actitud ante la vida que si somos capaces de seguir solucionaría muchos de nuestros problemas actuales y futuros. Por el contrario en este momento de evidente crisis económica, política y social, todo el mundo parece que se ha puesto de acuerdo en señalar como culpable a nuestro Presidente de Gobierno por su ineptitud y tardanza en tomar las decisiones que nos hubiera salvado de la crisis, requiriendo su dimisión como solución a todos los males instalados en nuestra sociedad. No es de extrañar que esta premisa se haya instalado en todos los medios de comunicación y en todos los sectores relacionados con la economía, pues suele ser habitual y consustancial en nuestra forma de ser el tirar balones fuera y culpar a cualquiera antes que nos culpen a nosotros de los desastres de este mundo.

Ahora resulta que de la crisis no tienen ninguna culpa los sindicatos preocupados más de los trabajadores activos que de encontrar soluciones a los ciudadanos desempleados, los empresarios que no destinan sus beneficios a la inversión e innovación de sus negocios preocupándose más del beneficio inmediato, los trabajadores que no han intentado ser más productivos en el desarrollo de su trabajo, los especuladores que se alimentan del beneficio a corto plazo, las entidades financieras que no han previsto la imposibilidad de hacer frente a sus deudas de algunos de sus clientes, los ciudadanos que se han dedicado a vivir por encima de sus posibilidades sin pensar en el futuro, los parados que no se han preocupado de reciclar sus conocimientos, los dirigentes de fondos de

inversión que destina todos sus esfuerzos a destruir la confianza de los mercados en determinados países, los economistas que prestan sus servicios en “sesudos” centros de análisis y estudios financieros incapaces de prevenir la que se nos venía encima y de solucionar esta situación, los inversores en paraísos fiscales que prefieren no pagar impuestos en España, los defraudadores de impuestos que consigue que los declarantes paguen más impuestos, los asesores fiscales de los defraudadores que contribuyen con sus conocimientos a defraudar a la Hacienda Pública, la economía sumergida que no colabora en el sostenimiento de los gastos públicos, los funcionarios que no cumplen con su trabajo y resultan una carga para las cuentas públicas, los auditores de cuentas que venden su independencia a las empresas, los

jubilados que se aprovechan de las ventajas que tienen y las utilizan para favorecer a sus familiares, los medios de comunicación que en vez de informar dedican sus artículos a jalear o vilipendiar a las autoridades según resulte de interés al grupo mediático del que formen parte, los corruptos tanto en el ámbito público como privado cuyas “ganancias” las pagamos entre todos, los constructores que pedían poder construir en cualquier terreno para conseguir un precio inferior del suelo sin entender que el problema era la cantidad de inmuebles construidos, los alcaldes que con la finalidad de conseguir fondos para su ayuntamiento concedieron licencias para construir sin pensar en el futuro de su pueblo, los partidos políticos nacionales en la oposición que solo piensan en ganar las próximas elecciones a cualquier precio, los partidos políticos nacionalistas o regionalistas que aprovechan la crisis para obtener ventajas para su territorio y por supuesto el Gobierno que no ha sabido tomar aquellas decisiones mas acertadas para amortiguar los efectos de la crisis. Así podríamos continuar enumerando a todos los sectores de la sociedad y seguro que cualquiera de nosotros nos sentiremos aludidos en varias ocasiones.

Evidentemente si todos tenemos algo de culpa en la llegada de la crisis la mejor y quizás única forma de salir de la misma debe ser la colaboración de todos los sectores económicos, sociales y políticos en la búsqueda de soluciones. Es el momento de aparcas las diferencias que habitualmente tenemos y que en otras circunstancias son necesarias para mejorar. Ahora debemos mostrarnos unidos ante la comunidad internacional y buscar la mejor solución que contribuya a construir un futuro económico más justo, sostenible, solidario y perdurable en el tiempo.

**esto
solo lo
arregla
mos
entre
todos
.org**

Novedades fiscales contenidas en el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para **el impulso de la recuperación económica y el empleo**

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

El pasado 13 de abril de 2010 se publicó en el Boletín Oficial del Estado el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo (en adelante, el RD-ley), que introduce importantes reformas en diferentes ámbitos con el objetivo de impulsar el crecimiento de la economía española y la creación de empleo.

Se trata de un conjunto de iniciativas destinadas a impulsar el crecimiento de la economía española y la creación de empleo cuyo contenido es el fruto de las negociaciones mantenidas por el Gobierno con los Grupos Parlamentarios en el mes de marzo y plasma los principales puntos de consenso sobre el documento de propuestas del Gobierno y las sugerencias de muchos de los partidos políticos.

Las medidas contenidas en el RD-ley se enmarcan en el programa de trabajo de la Estrategia para una Economía Sostenible, presentada por el Presidente del Gobierno el pasado 2 de diciembre, cuya principal manifestación en el ámbito legal será la Ley de Economía Sostenible, actualmente en tramitación parlamentaria.

El contenido del RD-ley, vigente desde el pasado 14 de abril de 2010, afecta a seis ejes de actuación:

- El fomento de la rehabilitación de viviendas.
- El impulso de la actividad empresarial.
- El apoyo a las pequeñas y medianas empresas.
- El establecimiento de mayores garantías para los ciudadanos y consumidores.
- La mejora de la regulación en el sector energético.
- La mejora de la regulación en el sector financiero.

Teniendo en cuenta su inmediata entrada en vigor así como el calado de algunas de las medidas adoptadas, el presente artículo ofrece una exposición sistemática del contenido de aquellas que tienen mayor incidencia en el

ámbito tributario, para así facilitar una rápida asimilación del conocimiento de la materia.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

Nueva deducción temporal por obras de mejora en la vivienda habitual

En el ámbito del IRPF se crea una nueva deducción en la cuota íntegra estatal, de naturaleza temporal, por las obras de mejora en la vivienda habitual que se realicen hasta el 31 de diciembre de 2012, siempre que tengan por objeto, entre otros, la mejora de la eficiencia energética, la sustitución de instalaciones de suministros o la creación de infraestructuras que favorezcan la accesibilidad.

Concretamente, el artículo 1 del RD-ley añade una nueva Disposición Adicional vigésimo novena en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en lo sucesivo Ley del IRPF), en la que se regula una nueva deducción extraordinaria por obras de mejora en la vivienda habitual realizadas hasta el 31 de diciembre de 2012.

De conformidad con la redacción de esta nueva disposición adicional, los contribuyentes del IRPF cuya base imponible sea inferior a 53.007,20 euros anuales podrán deducirse de la cuota íntegra estatal el 10% de las cantidades satisfechas en el período comprendido entre el 14 de abril de 2010 (fecha de entrada en vigor del RD-ley) y el 31 de diciembre de 2012 por las obras realizadas en la vivienda habitual o en el edificio en que ésta se encuentre, siempre que el objeto de dichas obras sea:

- La mejora de la eficiencia energética.
- La higiene, salud y protección del medio ambiente.
- La utilización de energías renovables, la seguridad y la estanqueidad.
- La sustitución de las instalaciones de electricidad, agua, gas u otros suministros.
- El favorecimiento de la accesibilidad al edi-

ficio o vivienda de acuerdo con lo previsto en el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda y rehabilitación 2009-2012.

- La instalación de infraestructuras de telecomunicación realizadas que permitan el acceso a internet y servicios de televisión digital en la vivienda habitual.

Se exceptúan de este beneficio fiscal las cantidades satisfechas por obras que se realicen en plazas de garaje, jardines, parques, piscinas e instalaciones deportivas y otros elementos análogos.

La base de la deducción estará constituida por las cantidades satisfechas por el contribuyente mediante tarjeta, transferencia bancaria, cheque o ingreso, no pudiendo optar a la deducción las cantidades abonadas mediante entregas de dinero de curso legal. Esta obligación de efectuar el pago a través de medios de los que queda constancia fehaciente (de su importe, de la fecha, del destinatario del pago, etc.) permitirá a la Administración tributaria tener un control de las rentas que estos pagos generen, rentas que serán tributables tanto en el Impuesto sobre Sociedades (si las obras son realizadas por una empresa) como en el IRPF (si las obras son realizadas por un empresario individual o un profesional independiente). Se observa, por tanto, que la medida persigue también el control tributario sobre un sector de actividad, el de las obras de albañilería y similares, en el que tradicionalmente se proyecta la sombra del fraude tributario.

Esta base de deducción se limita a 4.000 euros anuales para aquellos contribuyentes cuya base imponible sea igual o inferior a 33.007,20 euros. Y si la base imponible del contribuyente está comprendida entre 33.007,20 y 53.007,20 euros, la base máxima de deducción anual es 4.000 euros menos el resultado de multiplicar por 0,2 la diferencia entre la base imponible y 33.007,20 euros. Asimismo, el precepto indica que la base máxima de deducción acumulada en los períodos impositivos en que la deduc-

ción se aplique no podrá exceder de 12.000 euros por vivienda habitual, y si ésta corresponde a la titularidad de varias personas con derecho a aplicar la deducción, el citado límite se distribuirá entre los copropietarios en función de su porcentaje de participación.

En aquellos casos en los que se aplique el límite anterior y, en consecuencia, se hayan satisfecho cantidades que no pueden ser objeto de deducción por haberse superado el umbral anual de 4.000 euros, las mismas podrán beneficiarse de la deducción, con idéntico límite, en los cuatro ejercicios siguientes. En este sentido, si en un determinado período impositivo coinciden cantidades satisfechas en el año con cantidades satisfechas en años anteriores no deducidas por exceder de la base máxima de deducción, el límite citado será único para todas las cantidades citadas, deduciéndose en primer lugar las cantidades satisfechas en ejercicios anteriores.

Ha de señalarse que en aquellos casos en los que las cantidades satisfechas por obras de mejora en la vivienda habitual también pudieran determinar el derecho a la aplicación de la deducción por inversión en vivienda habitual, se establece que ambos beneficios fiscales serán incompatibles. Tal sería el caso, por ejemplo, de las obras de mejora realizadas en la vivienda habitual que, por encajar en el concepto de rehabilitación de la vivienda habitual en los términos definidos en el Reglamento del IRPF, pudieran también optar a la deducción por inversión en vivienda habitual. En tales supuestos, convendrá tener presente que las cantidades que se satisfagan en exceso sobre la base máxima de deducción por inversión en

vivienda habitual no se pueden trasladar a los cuatro ejercicios siguientes, circunstancia que sí sucede en el caso de la nueva deducción por obras de mejora de la vivienda habitual.

Por último, cuando la aplicación de este beneficio fiscal coexista con las deducciones en la cuota íntegra reguladas en los apartados 2, 3, 4, 5, 6 y 7 del artículo 68 de la Ley del IRPF, se establece que el orden de aplicación de deducciones será el indicado, de modo que la nueva deducción por obras de mejora de la vivienda habitual se aplicará después de aquellas.

Exención en el IRPF de las cantidades satisfechas por las empresas para el transporte colectivo de sus trabajadores entre su lugar de residencia y el centro de trabajo

Dentro del conjunto de medidas adoptadas para favorecer la protección de los ciudadanos y los consumidores, y al objeto de incentivar la utilización de los medios de transporte público de personas, destaca el artículo 17 del RD-ley por el que, con efectos a partir del 1 de enero de 2010, se crea un nuevo supuesto de rendimiento del trabajo en especie exceptuado de tributación.

Concretamente, se indica que no tendrán la consideración de rendimientos del trabajo en especie las cantidades que las empresas satisfagan a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros con la finalidad de favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y el centro de trabajo, con el límite de 1.500 euros anuales para cada trabajador.

Asimismo, se remite a un posterior desarrollo reglamentario las fórmulas indirectas a través de las que se realice el pago de cantidades a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros ("cheque transporte").

Esta medida permitirá a las empresas incluir un nuevo incentivo en el conjunto de retribuciones que puedan configurar el paquete retributivo de sus empleados, bajo la forma de retribución del trabajo en especie sin coste fiscal para los empleados.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Ampliación de la libertad de amortización vinculada al mantenimiento de empleo

El Capítulo II del RD-ley adopta diversas medidas dirigidas al impulso de la actividad empresarial.

Una de ellas afecta de manera específica a la libertad de amortización vinculada al mantenimiento de empleo, medida legislativa de carácter coyuntural que aprobó la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria, consistente en la incorporación de una nueva Disposición Adicional undécima en el texto refundido de la ley del Impuesto sobre Sociedades. Dicha medida es aplicable por las inversiones en elementos nuevos de inmovilizado material e inversiones inmobiliarias afectas al ejercicio de actividades económicas y puestos a disposición de la empresa en los períodos impositivos iniciados en 2009 y 2010 a condición del mantenimiento del empleo en los términos previstos por dicha Disposición Adicional.¹

El artículo 6 del RD-ley prorroga la aplicación de este beneficio fiscal a los períodos impositivos que se inicien en 2011 y 2012. Por tanto, este incentivo fiscal, coyuntural y transitorio, creado el año pasado para las inversiones en inmovilizado material e inversiones inmobiliarias nuevas puestas a disposición de la empresa en los períodos iniciados en 2009 y 2010, extiende su alcance temporal a las inversiones que se materialicen en los períodos impositivos 2011 y 2012.

Simplificación de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas efectuadas por PYMES

El artículo 14 del RD-ley modifica el apartado 2 del artículo 16 del texto refundido de la ley del Impuesto sobre Sociedades al objeto de simplificar las obligaciones de documentación

⁽¹⁾ Para un mayor análisis de este beneficio fiscal se remite al lector al número 5 de la revista La Gaceta del Empresista (páginas 4 a 8), publicado en el mes de abril de 2009

en determinadas operaciones vinculadas para las PYMES.

En particular, se incluye un nuevo párrafo en el que se excluye de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas a las PYMES cuando el importe total de las operaciones vinculadas realizadas por ellas en el ejercicio no supere 100.000 euros de valor de mercado.

No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal.

Limitación de las sanciones a las PYMES

Asimismo, el artículo 14 del RD-ley establece una limitación respecto de las sanciones susceptibles de imponerse a las PYMES a quienes no resulte de aplicación la exoneración de documentación. La sanción tendrá como límite máximo el 10% del valor de mercado de la operación, o bien el 1% de la cifra de negocios de la entidad si la cuantía es menor.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

Modificación del concepto de rehabilitación estructural

El artículo 2 del RD-ley modifica el concepto

de "ejecuciones de obra" regulado en el número 1º del apartado Dos del artículo 8 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Concretamente, se aumenta del 20% al 33% el porcentaje exigido respecto el coste de los materiales aportados por el empresario en las ejecuciones de obra que tienen por objeto la construcción o rehabilitación de una edificación para que las citadas ejecuciones de obra puedan considerarse como entrega de bienes.

Asimismo, se modifica el número 22 del apartado Uno del artículo 20 de la Ley del IVA, ampliándose el concepto de rehabilitación estructural. En este sentido, se introduce un nuevo apartado B en el que extiende el concepto de rehabilitación a las obras análogas y conexas a las estructurales, conceptos que quedan formalmente delimitados en el contenido del artículo, a cuyo tenor se considerarán obras análogas a las de rehabilitación las siguientes:

- a) Las de adecuación estructural que proporcionen a la edificación condiciones de seguridad constructiva, de forma que quede garantizada su estabilidad y resistencia mecánica.
- b) Las de refuerzo o adecuación de la cimentación así como las que afecten o consistan en el tratamiento de pilares o forjados.
- c) Las de ampliación de la superficie construida, sobre y bajo rasante.

d) Las de reconstrucción de fachadas y patios interiores.

e) Las de instalación de elementos elevadores, incluidos los destinados a salvar barreras arquitectónicas para su uso por discapacitados. Se considerarán obras conexas a las de rehabilitación las que se citan a continuación cuando su coste total sea inferior al derivado de las obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas y, en su caso, de las obras análogas a éstas, siempre que estén vinculadas a ellas de forma indisoluble y no consistan en el mero acabado u ornato de la edificación ni en el simple mantenimiento o pintura de la fachada:

- a) Las obras de albañilería, fontanería y carpintería.
- b) Las destinadas a la mejora y adecuación de cerramientos, instalaciones eléctricas, agua y climatización y protección contra incendios.
- c) Las obras de rehabilitación energética. Se considerarán obras de rehabilitación energética las destinadas a la mejora del comportamiento energético de las edificaciones reduciendo su demanda energética, al aumento del rendimiento de los sistemas e instalaciones térmicas o a la incorporación de equipos que utilicen fuentes de energía renovables.

No obstante, se circunscribe la aplicación de la exención a las obras de rehabilitación que



tengan como objeto principal la reconstrucción de las edificaciones, “entendiéndose cumplido este requisito cuando más del 50 por ciento del coste total del proyecto de rehabilitación se corresponda con obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas o con obras análogas o conexas a las de rehabilitación”.

Aplicación del tipo reducido de IVA a obras de mejora y rehabilitación

En otro orden de cosas, el apartado cuarto del artículo 2 del RD-ley establece que se aplicará el tipo de gravamen reducido (actualmente un 7%, un 8% desde 1-07-2010) a todo tipo de obras de mejora y rehabilitación de la vivienda realizadas hasta el 31 de diciembre de 2012, mientras que la redacción anterior limitaba la aplicación del tipo reducido a las ejecuciones de obras de albañilería.

No obstante, conviene señalar que se amplía del 20% al 33% el porcentaje máximo relativo al coste de los materiales que puede aportar quien ejecuta la obra.

Aplicación del tipo superreducido de IVA a los servicios de dependencia que se presten mediante plazas concertadas en centros o residencias o previo concurso público para su prestación.

El artículo 16 del RD-ley modifica el artículo 91 de la Ley del IVA con la finalidad de aplicar un tipo impositivo superreducido (actualmente un 4%) a los servicios de atención a la dependencia prestados por las empresas integradas en el sistema de autonomía y atención a la dependencia, mediante plazas concertadas en centros o residencias o previo concurso público para su prestación.

De esta forma, se introduce un nuevo apartado tercero en el que se prevé la aplicación del tipo del 4% a dichos servicios de dependencia.

Simplificación de los requisitos para recuperar el IVA en supuestos de créditos incobrables

El artículo 7 del RD-ley modifica los apartados cuatro y cinco del artículo 80 de la Ley del IVA flexibilizándose notoriamente los requisitos establecidos en la reducción proporcional de la base imponible para recuperar el impuesto en el caso de impago de las facturas cuando los créditos correspondientes a las cuotas repercutidas por las operaciones gravadas sean total o parcialmente incobrables. Esto es, se modifica el requisito de previa reclamación judicial del acreedor del crédito al deudor, resultando suficiente el requerimiento notarial, incluso cuando se trate de créditos afianzados por Entes públicos.

Del mismo modo se prevé que cuando se trate de créditos adeudados por Entes públicos, la reclamación judicial o el requerimiento notarial se sustituirá por una certificación expedida



da por el órgano competente del Ente público deudor de acuerdo con el informe del Interventor o Tesorero de aquél en el que conste el reconocimiento de la obligación a cargo del mismo y su cuantía.

Asimismo, el RD-ley permite como novedad la reducción proporcional de la base imponible en los supuestos en los que los créditos sean adeudados o afianzados por Entes públicos, siempre que se consideren de acuerdo con la LIVA créditos total o parcialmente incobrables, sin perjuicio de cumplir con la acreditación documental.

Por último, debe destacarse que en la nueva redacción del artículo 80 cuatro otorgada por el RD-ley se ha eliminado el párrafo introducido con la Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, relativo a las empresas que realizan ventas con cobro aplazado, el cual se reproduce a continuación:

“Cuando se trate de operaciones a plazos a que se refiere la condición 1ª anterior, resultará suficiente instar el cobro de uno de ellos mediante reclamación judicial al deudor para proceder a la modificación de la base imponible en la proporción que corresponda por el plazo o plazos impagados”.

Reducción de los plazos cuando el titular del crédito incobrable sea una entidad de pequeña dimensión

Por otro lado, en el caso de las empresas cuyo volumen de operaciones no hubiese excedido durante el año natural inmediato anterior de 6.010.121,04 euros, se reduce el plazo, pasando de un año a seis meses, previsto por la Ley del IVA para poder optar a la modificación de la base imponible respecto de las operaciones total o parcialmente incobrables.

IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO

Los artículos 3 y 8 del RD-ley introducen una reforma equivalente a la expuesta en sede del IVA, en relación con la modificación del concepto de rehabilitación estructural y su tributación, así como la simplificación de los requisitos para recuperar el Impuesto General Indirecto Canario en caso de créditos incobrables.

Procedimiento para obtener criterio de la Dirección General de Tributos sobre las consecuencias tributarias de la integración de entidades de crédito en un sistema institucional de protección (SIP)

El artículo 25 del RD-ley regula la posibilidad de que las entidades de crédito sometidas a la supervisión del Banco de España que vayan a integrarse en un SIP insten de éste que solicite un informe a la Dirección General de Tributos para que ésta se pronuncie expresamente sobre las consecuencias tributarias derivadas de la integración en el SIP, con el objetivo de asegurar la neutralidad fiscal de la operación.

Dicho informe estaría previsto que se evacuara en el plazo de un mes, sobre la base de los requisitos concurrentes en la operación, ya comprobados por el Banco de España. Asimismo, se prevé que este informe tenga efectos vinculantes para la Administración Tributaria.

Se trata de un peculiar procedimiento, ajeno al mecanismo habitual de las consultas tributarias prescrito por la Ley General Tributaria, que permitirá en estos procesos conocer la interpretación de la Dirección General de Tributos sobre las consecuencias tributarias derivadas de la integración en un SIP sólo que a través del organismo supervisor (Banco de España) de las entidades afectadas por el SIP.

Entrevista a **Salvador Blanco.** **Consejero Delegado SODERCAN**

Por *Cristina Pascual* | Periodista

“Si se cuenta con las políticas de acción apropiadas, el empresario responde con dinamismo”

B R E V E S



Salvador Blanco García, Consejero Delegado de SODERCAN, cursó estudios de derecho en la Universidad Pontificia de Comillas, donde completó su formación académica en Dirección y Administración de Empresas. Es experto en Administración Económica por el Instituto Nacional de la Administración Pública (1987).

Blanco inició su trayectoria profesional en la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones. Comenzó su actividad en el ámbito universitario en la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), donde hasta el año 1992 desempeñó diferentes cargos. Posteriormente, en la Universidad Complutense de Madrid, ocupó el cargo de vicerrector de Personal hasta el año 1988. A continuación desempeñó funciones como gerente de la Universidad de Cantabria, donde es además, patrono de la Fundación Torres Quevedo desde el año 2000. Fue asesor en la creación del Portal Universia. En el año 2003 fue director general de Tesorería, Presupuesto y Política Financiera en la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Cantabria.

Cantabria una región innovadora y emprendedora?

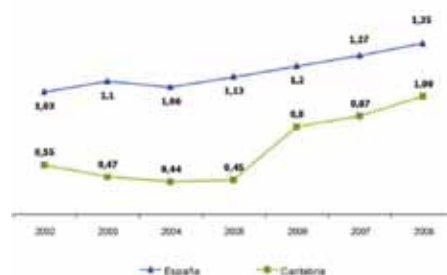
Sin duda. La evolución en los datos de los últimos años así lo demuestra. Aunque partíamos en una posición más desfavorecida respecto a la media nacional, durante los últimos años, se ha ido produciendo un proceso de convergencia que ha puesto bien a las claras que si se ponen en marcha las políticas de acción adecuadas, el empresariado cántabro responde con dinamismo.

¿Cuáles son las principales líneas de ayuda técnica y económica que ofrecerá Grupo SODERCAN a los empresarios durante 2010?

Las líneas de apoyo a nuestras empresas se apoyarán en tres pilares fundamentales:

Por una parte, hacer de la innovación y la inversión en I+D el elemento fundamental que permita a las empresas de Cantabria afrontar la situación actual en la

EVOLUCIÓN % GASTO I+D+I SOBRE PIB 2002-2008



que nos encontramos del modo más eficiente y, por otra parte, sentar la base para que esta actividad sea el pilar que les permita salir fortalecidas. Todo ello, con el objetivo de consolidar la inversión en I+d+i como algo habitual e internalizado en las propias empresas en la que se fomente la cooperación interempresarial,



con la Universidad y Centros Tecnológicos. En segundo lugar, fomentar una mayor internacionalización de nuestras empresas, incrementando su competitividad en un entorno tan globalizado. No menos importante es apoyar la creación de nuevas empresas como futuro de desarrollo de nuestro tejido empresarial, haciendo especial incidencia en las empresas de Base Tecnológica.

Por otra parte, hemos de ser conscientes que los tiempos de dificultad en los que vivimos nos podrían llevar a pensar en una contención del gasto en las políticas públicas de ayuda. Y efectivamente, desde Grupo SODERCAN estamos aplicando, como el resto del país e incluso Europa, medidas de mayor rigor y recorte de gastos no esenciales. Sin embargo, y a pesar de que todos podemos comprender que las circunstancias no permiten una política expansiva en el gasto, Grupo SODERCAN va a mantener en 2010 todas sus líneas de apoyo a las empresas de Cantabria, y de forma especial aquellas que promueven la inversión en Investigación, Desarrollo e Innovación, manteniendo el esfuerzo presupuestario.

¿Considera que los empresarios cántabros están abiertos al comercio exterior? ¿Cuánto camino queda por recorrer en este ámbito?

La verdad es que aún queda un largo camino por recorrer, pero nuestros empresarios son mucho más proclives y receptivos a la internacionalización; prueba de ello es que en los últimos cinco años nuestras empresas internacionales no han dejado de aumentar, aún a pesar de la crisis.

Las empresas internacionalizadas están soportando mejor los avatares de la crisis ya que sus riesgos también se encuentran diversificados. Nuestro empeño está precisamente en eso, en concienciar y ayudar a nuestras empresas a abrirse a los mercados exteriores. Una vez creada esa conciencia, son los propios empresarios los que hacen los negocios.

¿En épocas de crisis aumenta el interés por la internacionalización empresarial?

En época de crisis se agudiza el ingenio, las soluciones, la búsqueda de nuevas oportunidades y por ello también el interés de internacionalizarse y buscar nuevos mercados. Siempre es buena ocasión para explorar nuevos horizontes.

¿Cuáles son las próximas misiones comerciales programadas por Grupo SODERCAN en el extranjero para este año 2010?

Acabamos de volver de México y Estados Unidos en donde hemos estado con una docena de empresas de distintos sectores. En el mes



de Abril nos vamos con otras doce a la feria de Cantón, en China, y Singapur, donde este año contamos con un técnico en la oficina comercial de la embajada de España. Antes del verano iremos a Rusia y posteriormente, en la segunda mitad del año, visitaremos Brasil, Marruecos, Colombia y China otra vez.

¿Con cuántas oficinas cuenta Grupo SODERCAN fuera de Cantabria? ¿Existe algún proyecto para instalarse en nuevos países en los que aún no esté presente el Grupo?

En este momento tenemos oficina propia en Tianjin-China, México DF y, además, contamos con la oficina del Gobierno de Cantabria en Bruselas en donde trabaja personal del Grupo SODERCAN. Tenemos personal en las oficinas comerciales de Casablanca, Dubái y Singapur. En cuanto a la posibilidad de instalar oficinas en otros países, debo indicar que estamos sopesando abrir sede en Sao Paulo, ya que creemos que el mundial de fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016 van a representar grandes oportunidades para nuestras empresas.

¿Qué relación mantiene Grupo SODERCAN con el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria?

Una buena relación de colaboración y cercanía. Así debe ser, ya que Grupo SODERCAN conoce y reconoce el importante papel de este Colegio en la representatividad del tejido socioeconómico cántabro y nuestra labor consis-

te en apoyar y reforzar este tejido. La verdad es que el Colegio es un gran apoyo para el Grupo a la hora de desarrollar nuestro cometido.

El Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria apuesta firmemente por la formación continua de los empresarios, organizando diversos cursos y jornadas, ¿qué papel juega este aspecto formativo dentro de Grupo SODERCAN?

En Grupo SODERCAN concebimos la Formación como una parte fundamental de nuestra política de recursos humanos. Favorecemos el desarrollo personal y profesional de los empleados, bajo la perspectiva de que todo gasto en el capital intelectual de las personas, representa una inversión en el bien que aporta más valor añadido a cualquier empresa. Las actividades formativas que impartimos son un proceso clave dentro del Plan Estratégico del Grupo y de la integración de todas las sociedades del Grupo SODERCAN, ofreciendo respuestas flexibles para la mejora continua en el Grupo, con la que todos estamos comprometidos. Como ejemplo, durante el año 2009 se han impartido más de 70 acciones formativas, que han supuesto un promedio anual superior a las 30 horas de formación por empleado; una intensa inversión en capital humano; sin duda, el más importante.

*Pregunte al autor:
¿Desea formular alguna pregunta al autor de este artículo? dirijase a: lagaceta@empresistascantabria.es y publicaremos la respuesta en
www.empresistascantabria.es*

Programa Operativo FEDER Cantabria 2007-2013



cantabria, europa
una manera de hacer europa

FEDER



Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
UNIÓN EUROPEA

CONSELERIA DE ECONOMÍA Y HACIENDA
DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA



GOBIERNO
de
CANTABRIA

La religión del mercado

Éric Toussaint | Consejo Científico de ATTAC, Francia

Casi todos los dirigentes políticos, ya sean de la izquierda tradicional o de la derecha, ya sean del Sur o del Norte, confiesan una verdadera devoción por el mercado, y en particular por los mercados financieros. En realidad habría que decir que ellos han montado una verdadera religión del mercado. Cada día, en todas las casas del mundo que tienen televisión o internet, se celebra una misa dedicada al dios Mercado durante la difusión de la evolución de las cotizaciones de la Bolsa y de los mercados financieros. El dios Mercado envía sus señales a través del comentarista financiero de la televisión o de la prensa escrita. Esto sucede no sólo en los países más industrializados sino también en la mayor parte del planeta. En Shanghai o en Dakar, en Río de Janeiro o en Tombuctú, uno puede saber cuáles son «las señales enviadas por los mercados». En todas partes, los gobiernos han llevado a cabo privatizaciones y han creado la ilusión de que la población podría participar directamente de los ritos del mercado (mediante la compra de acciones) y que como contrapartida se beneficiaría si interpretaba correctamente las señales enviadas por el dios Mercado. En realidad, la pequeña proporción de población trabajadora que adquirió acciones no tiene el más mínimo peso sobre las tendencias del mercado.

De aquí a algunos siglos, quizás se leerá en los libros de Historia que, a partir de los años ochenta del siglo XX, hizo furor cierto culto fetichista. La expansión así como el poder que llegó a tener dicho culto quizás se relacionará con los nombres de dos jefes de Estado: Margaret Thatcher y Ronald Reagan. Se destacará que este culto se benefició desde sus inicios de la ayuda de los poderes públicos y de las potencias financieras privadas. En efecto, para que este culto encontrara cierto eco en las poblaciones, fue necesario que los medios de comunicación públicos o privados le rindieran pleitesía cotidianamente.

Los dioses de esta religión son los Mercados Financieros, a los que se dedicaron templos llamados Bolsa, y en donde sólo son convidados los grandes sacerdotes y sus acólitos. Al pueblo de los creyentes se invita a entrar en comunión con los dioses Mercados mediante la pantalla de TV o del ordenador, el diario, la radio o la ventanilla del banco. Hasta en los rincones más recónditos del planeta, gracias a la radio o la televisión, centenares de millones de seres humanos, a quienes se niega el derecho de tener sus necesidades básicas satisfechas,

son convidados a celebrar a los dioses Mercados. Aquí en el Norte, en la mayoría de diarios leídos por los asalariados, las amas de casa y los desocupados, existe una rúbrica del tipo «dónde colocar su dinero», a pesar de que una aplastante mayoría de lectores y lectoras no cuenta ni con una acción en la bolsa. Se paga a los periodistas para que ayuden a los creyentes a comprender las señales enviadas por los dioses.



Para aumentar el poder de estos dioses sobre el espíritu de los creyentes, los comentaristas anuncian periódicamente que éstos han enviado señales a los gobiernos para indicarles su satisfacción o su descontento. El gobierno y el Parlamento griegos, habiendo comprendido finalmente el mensaje recibido, han adoptado un plan de austeridad de choque que hará pagar la crisis a los de abajo. Pero los dioses siguen descontentos con el comportamiento de España, Portugal, Irlanda e Italia. Sus gobiernos también deberán llevar como ofrendas importantes medidas antisociales para calmarlos.

Los lugares donde los dioses abruman con la manifestación de sus humores están en Nueva York, en Wall Street, en la City de Londres, en las Bolsas de París, de Frankfurt y de Tokio. Para medir su satisfacción, se inventaron instrumentos que llevan el nombre de Dow Jones en Nueva York, Nikkei en Tokio, el CAC40 en Francia, el Footsie en Londres, el Dax en Francfort, el IBEX en España. Para asegurarse la benevolencia de los dioses, los gobiernos sacrifican los sistemas de seguridad social en el altar de la Bolsa, y además privatizan.

Valdría la pena preguntarse por qué a estos operadores se les ha otorgado esta dimensión religiosa. Ellos no son ni desconocidos ni meros espíritus. Tienen nombre y domicilio: son los principales dirigentes de las 200 multinacionales más grandes que dominan la economía mundial con la ayuda del G7 y de instituciones tales como el FMI —que volvió al centro del escenario gracias a la crisis después de haber pasado un tiempo en el purgatorio—. También actúan el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio, aunque ésta no esté en su mejor momento, nadie sabe si de nuevo puede ser la elegida de los dioses. Los gobiernos no son una excepción: desde la era de Reagan y Thatcher abandonaron los medios de control con que contaban sobre los mercados financieros. Dominados por los inversores institucionales (grandes bancos, fondos de pensiones, compañías de seguros, hedge funds...) los gobiernos les donaron o prestaron billones de dólares para que puedan cabalgar de nuevo, después del desastre de 2007-2008. El Banco Central Europeo, la Reserva Federal estadounidense, el Banco de Inglaterra prestan diariamente, con un tipo de interés inferior a la inflación, enormes capitales que los inversores institucionales se apresuran a utilizar en forma especulativa contra el euro, contra las tesorías de los Estados, etc.

Actualmente, el dinero puede atravesar fronteras sin ninguna imposición fiscal. Cada día circulan en el mundo 3 billones de dólares saltándose las fronteras. Sólo menos del 2 % de esta suma se utiliza directamente en el comercio mundial o en inversiones productivas. Más del 98 % restante se dedica a operaciones especulativas, en especial sobre las monedas, los títulos de la deuda o las materias primas.

Debemos terminar con la trivialización de esta lógica de muerte. Se necesita crear una nueva disciplina financiera, expropiar a este sector y ponerlo bajo el control social, gravar con fuertes impuestos a los inversores institucionales que primero provocaron la crisis y después se aprovecharon de ella, auditar y anular las deudas públicas ilegítimas, instaurar una reforma fiscal redistributiva, reducir radicalmente el tiempo de trabajo con el fin de poder contratar masivamente, pero sin disminuir los salarios, etc. En dos palabras, comenzar a poner en marcha un programa anticapitalista.

Artículo publicado en CADTM. Traducido por Griselda Pinero y Raúl Quiroz

A vueltas con la fiscalidad de los turismos en el IRPF

José Miguel Madrid |



La deducibilidad de los gastos originados por los automóviles de turismo empleados en el desarrollo de actividades empresariales o profesionales, siempre ha estado rodeada de polémica. La redacción literal del artículo 29 de la Ley 35/2006 del Impuesto sobre la renta de las personas físicas y del artículo 22 de su Reglamento (RD 439/2007), en la que exige la utilización de forma exclusiva, sin admitir el uso residual para actividades privadas, ha provocado que se produzcan situaciones no deseadas en la práctica. Hoy es indiscutible la necesidad para la gran mayoría de las actividades económicas, ya sean empresariales o profesionales, de contar con un vehículo, en muchos casos turismo, para poder desarrollarlas con normalidad, y la no admisión, en base

a la aludida “exclusividad”, de la deducción de los gastos derivados de su utilización, no contribuyen a que la carga impositiva grave la verdadera renta obtenida.

No obstante, se encuentran en el propio Reglamento algunas excepciones que admiten la utilización para usos particulares de forma accesoria y notoriamente irrelevante, sin que, por ello, se pierda el derecho a la deducción íntegra de los gastos. Estas excepciones afectan a los turismos destinados a la prestación de servicios de transporte de viajeros, de enseñanza de conductores o pilotos, los utilizados por agentes comerciales y representantes de comercio y los destinados a ser objeto de cesión de uso con habitualidad y mediante

precio. Además también se contempla otra excepción para los vehículos mixtos dedicados al transporte de mercancías. Los vehículos de turismo mixto, muy populares en este momento, son vehículos con una configuración mixta, por cuanto se trata generalmente de vehículos con un aspecto exterior similar al de una furgoneta, pero dotados de 2 filas de asientos y un mínimo de 5 plazas, que permiten el abatimiento de los asientos para aumentar la superficie destinada a equipaje o mercancía. Hoy en día, sus prestaciones y equipamiento los hacen prácticamente iguales a los turismos. Este último supuesto, ha sido objeto de múltiples consultas a la Dirección General de Tributos, quien ha interpretado que la excepción, afecta a los vehículos de

turismo mixtos no solo afectan a actividades puras de transporte de mercancías, sino que también se incluyen los destinados al transporte de mercancías por comerciantes que se dediquen a la venta al por mayor o al por menor. De acuerdo con esta interpretación, a título de ejemplo, es de aplicación la excepción que consagra el artículo 22 del Reglamento para un comerciante de alimentación pero no para un fontanero. No oculto mi perplejidad a la interpretación dada por la Dirección General de Tributos, en función de la literalidad terminológica del concepto de “mercancía” utilizada en la respuesta (que entiende que el término “mercancía” no incluye nada que sea vendido previa transformación), en detrimento de la interpretación lógica, de acuerdo a la realidad económica y social actual.

En cualquier caso, también hemos de considerar que la redacción literal del artículo 38 de la Ley del impuesto, dispone que “el rendimiento de las actividades económicas se determinará según las normas del Impuesto sobre sociedades” y recordemos también, que en el artículo 10 de la Ley de dicho impuesto, se propugna la determinación de su base imponible “a partir del resultado contable determinado de acuerdo con las normas del Código de comercio”. Es decir, en el contexto actual debemos partir del gasto contable, no del anterior concepto de gasto fiscal, mucho más restrictivo.

Vistas las excepciones consagradas por la Ley, Reglamento y doctrina de la DGT, el resto de los supuestos de utilización de un vehículo turismo requiere la utilización exclusiva del mismo en la actividad desarrollada por el contribuyente, puesto que los turismos, no pueden ser objeto de afectación parcial. Y, en este punto, es donde surge el mayor escollo para el empresario o profesional, puesto que la interpretación administrativa, entiende que la carga de la prueba recae en ellos. Es decir, el profesional o empresario, debe probar que utiliza su turismo exclusivamente, en el desarrollo de su profesión o actividad, no destinándolo a actividades privadas ni siquiera de forma accesorio o notoriamente irrelevante. ¿Llamamos a un Notario al acabar la jornada laboral para que de fé de que me voy a casa andando? ¿depositamos el vehículo en algún recinto o parking donde nos testimonien la fecha y hora de entrada y salida del vehículo? ¿Qué hacemos ante una prueba “imposible”? En este sentido, la propia DGT, en curiosa respuesta sobre la utilización por empleados de vehículos propiedad de su empresa y las consecuencias derivadas de la retribución en especie por el uso para actividades particulares de los empleados fuera de las horas de trabajo, se sirve como medio de prueba de los contro-

les realizados por los servicios de seguridad de la empresa, que constatan la presencia de los vehículos, fuera de las horas de trabajo o en fines de semana. Vista esta interpretación, que considero anecdótica, el problema para la casuística general sigue ahí.

En esta línea, llegan las primeras sentencias discrepantes con la interpretación administrativa de la norma. En efecto, el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, en varias sentencias, entre otras las de 18 de septiembre y 4 de octubre de 2007, en las que admite la deducción de los gastos originados por la amortización, conservación y reparación, seguros, carburantes, etc., consagra que debe ser la Administración la que pruebe que el contribuyente utiliza el vehículo turismo para actividades no económicas (uso privado). En los supuestos de incertidumbre probatoria, al constar solo sospechas, conjeturas o a lo sumo indicios parciales o contradictorios sobre la afectación o no de un bien a la correspondiente actividad (turismo), tal incertidumbre probatoria obliga a determinar a quien perjudica la misma, en virtud de las normas legales de la carga de la prueba, que no tienen otro alcance que el de señalar las consecuencias de la falta de prueba. Pues bien, la doctrina más reciente, sostiene que en el procedimiento tributario, la carga de la prueba recae sobre la Administración, en base, sobre todo, al carácter inquisitivo de este tipo de procedimientos. Pues bien, ha de partirse del principio que no corresponde al sujeto pasivo probar la correlación ingreso-gasto, más allá de lo que resulte de su declaración-liquidación y contabilización, por la que habrá de ser la Administración la que pruebe, que en contradicción con la contabilidad, los gastos son ajenos a la actividad. Cualquier incertidumbre sobre tal circunstancia, habrá de perjudicar a la parte que asuma la carga de la prueba, esto es, a la Administración, pero no podrá implicar, que se produzca una inversión de la carga de la prueba que no esté prevista legalmente. Es a la Administración a la que compete averiguar la verdad material, más allá de la que presenta el contribuyente, y debiendo desplegar todos los medios a su alcance, medios absolutamente exorbitantes. En segundo término, la misma y concreta cuestión relativa a la afectación de vehículos a actividades empresariales o profesionales, ha sido abordada por un tributo diferente, por el propio legislador, sin duda consciente de las dificultades prácticas que acarrea. En efecto, la Ley 66/1997 de 30 de diciembre, modificó el artículo 95 de la Ley del IVA, introduciendo un régimen concreto para la deducción de las cuotas deducibles derivadas de los vehículos afectos. En este precepto legal, si hay una inversión en la carga de la prueba para separarse de los porcentajes legalmente fijados pre-

suntivamente (50%) y una limitación respecto de la suficiencia de los medios de prueba, tal como consagra el artículo 95 del Ley del IVA, no siendo suficiente ni la declaración-liquidación del sujeto pasivo, ni tampoco su contabilización, supuesto este no contemplado por la Ley del IRPF.

En otra línea de argumentación, la Audiencia Nacional, en sentencia de 13 de abril de 2009, admite la aplicación del criterio recogido por la Ley del Impuesto sobre el valor añadido, es decir, admite la afectación del 50 % a las actividades empresariales, para el caso de la valoración de las retribuciones en especie en los casos de uso mixto de turismos por parte de los empleados, ante la dificultad del establecimiento de un porcentaje en función de las pruebas aportadas por la empresa y la comprobación administrativa de las mismas.

Y, por último, nos encontramos paradójicamente que, como la propia Dirección General de Tributos ha manifestado en consulta vinculante (V1636-09) de 9 de julio de 2009, que los gastos derivados de un contrato de renting de un vehículo turismo, así como de los gastos de mantenimiento, combustibles, etc. producidos por su utilización, son deducibles en la medida que los mismos tengan correlación con los ingresos de la actividad profesional, no siendo de aplicación las reglas sobre la afectación de elementos patrimoniales, contenidas en la Ley del IRPF, por cuanto el bien no es de titularidad del profesional, siendo, por tanto, de aplicación exclusivamente los artículos 10 y 14 del Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades. Es decir, que este momento, que es muy corriente la disposición de vehículos turismos a través de contratos de renting, la opción por esta fórmula puede ocasionar menores problemas a la hora de demostrar la deducibilidad del gasto, por cuanto no habrá que someterse a la prueba “diabólica” del uso exclusivo.

En conclusión con lo anterior, a la vista de la controversia que la redacción legal origina, quizás la solución, analizando la experiencia que ha supuesto la presunción de afectación del 50 % a efectos del Impuesto sobre el valor añadido y la drástica reducción de la litigiosidad que dicho cambio legal ha supuesto en la aplicación de este impuesto, estaría en la modificación también en el Impuesto sobre la renta de las personas físicas en términos análogos, obligando a las partes, una vez probada la afectación, a demostrar el grado superior o inferior al previsto legalmente. Mientras tanto, el contribuyente ante la dificultad de la prueba, deberá aferrarse, en caso de discusión, a la reciente jurisprudencia que se está produciendo sobre el particular.

Planificación estratégica de marketing de los despachos profesionales (I)

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

En un entorno dinámico como el actual, las necesidades de los despachos profesionales, las actuaciones de la competencia y las iniciativas de otros actores (proveedores de nuevas tecnologías, administraciones públicas, etc.) cambian de forma constante. Con objeto de aprovechar adecuadamente las oportunidades que ofrece el entorno y, a la vez, hacer frente a las amenazas que van surgiendo, es preciso que el despacho desarrolle y mantenga un ajuste adecuado entre los objetivos y recursos y los cambios que se producen en el entorno. Para ello, se hace necesario el proceso de planificación estratégica.

Aunque este proceso de planificación es relativamente nuevo para la mayor parte de despachos profesionales, su implementación permite aprovechar las oportunidades cambiantes de mercado.

A partir del concepto de planificación estratégica de marketing, a lo largo de este capítulo se pretende dar respuesta a preguntas clave: ¿quiénes somos?, ¿dónde nos encontramos?, ¿dónde queremos llegar? y ¿cómo lo conseguiremos?

1. Concepto de planificación estratégica de marketing

La planificación estratégica de marketing constituye un proceso de decisión que lleva a cabo la dirección y con el que se pretende que el despacho esté permanentemente adaptado al entorno de la manera más adecuada. MAISTER (2002a: 276) define la estrategia como el desarrollo de un conjunto de acciones que hará que los servicios de un despacho sean más valiosos para los clientes que los de otros competidores, y, por tanto, darán una ventaja competitiva. Para ello, debe existir una correspondencia adecuada entre los recursos y capacidades internos de la organización, las metas y las oportunidades cambiantes del mercado.

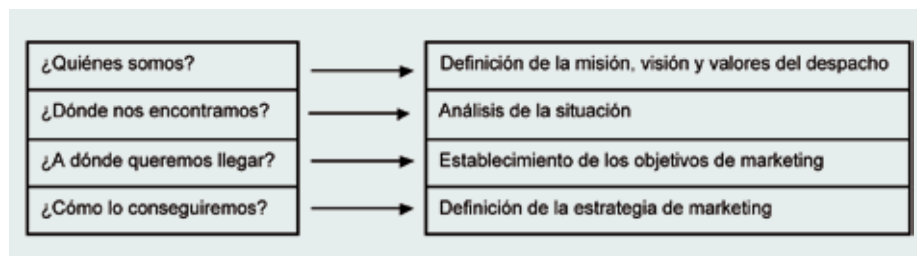
Esta planificación constituye una parte de la planificación estratégica general del despacho que se ocupa de definir y alcanzar los objetivos de marketing de la organización. Se debe plasmar mediante programas o planes de marketing que deben ser elaborados por el titular o los socios del despacho, consultores externos de marketing o mediante personal cualificado

de la propia organización. AMADO & MOLES (2002: 52) sugieren que este proceso debe ser consultivo y participativo, de forma que los profesionales puedan convencerse de que las ventajas de aplicar el plan justifiquen los posibles costes personales que puedan suponer, pues serán ellos quienes deberán ponerlo en práctica.

2. El proceso de planificación en la estrategia de marketing

El proceso de planificación en la estrategia de marketing del despacho se desarrolla de acuerdo con unas fases que se pueden definir dando respuesta a cuatro preguntas clave: ¿quiénes somos?, ¿dónde nos encontramos?, ¿a dónde queremos llegar? y ¿cómo conseguirlo? La respuesta a la primera pregunta conduce a la definición de la misión, visión y valores del despacho; la segunda de ellas lleva a determinar la situación actual de la organización; la respuesta a la tercera cuestión permite establecer las metas y objetivos de marketing del despacho (claros, concretos y posibilistas), mientras que la última facilita la definición de la estrategia que persigue alcanzar los objetivos fijados (elegir los mercados objetivos y el mix de marketing), así como la implementación del plan de actuación (fig. 1).

Figura 1. Proceso de planificación estratégica de marketing.



En el proceso de planificación estratégica se debe tener en cuenta que la competencia y el tamaño del despacho condicionan de forma sustancial la estrategia de marketing del despacho.

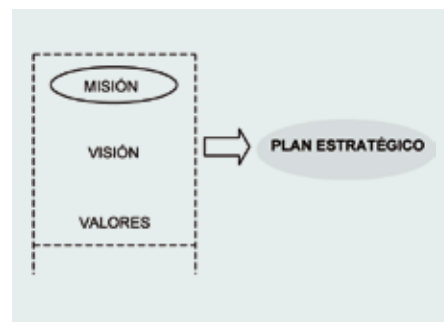
Para ayudar a definir la estrategia, MAISTER (2002a: 280-281) formula, entre otras, las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los puntos fuertes del despacho? ¿Qué acciones adoptar para poner en marcha esas capacidades?

¿Cómo sabe que a los clientes les gustará lo que quiere hacer? ¿Les ha pasado algún cuestionario de satisfacción? ¿Quién será el responsable de ejecutar el plan? ¿Qué indicadores pondrá para saber si éste funciona?

2.1. Misión, visión y valores del despacho

El punto de partida del proceso de planificación estratégica lo constituye la definición de la propia organización, es decir, la misión, la visión y los valores que justifican su existencia como despacho profesional y que sirven de guía a sus actuaciones. Tiene las siguientes características (fig. 2):

Figura 2. Cultura empresarial.



• **Misión.** Se refiere al núcleo principal de la actividad del despacho profesional, tanto en su contenido como en su forma de prestación, es decir, la razón de ser o existir que justifica su existencia. Define el área de actividad en la cual compete. Responde a la pregunta: ¿qué clase de actividad desarrollamos, cuál es nuestra razón de ser? Su enunciado ejerce una gran influencia en la organización por varias razones. En primer lugar, es el criterio esencial a través

del cual se evalúan los servicios. Cuando surge una idea de incorporar un nuevo servicio que no está en consonancia con la misión, es probable que no prospere. En segundo lugar, como la dirección desarrolla, en general, los enunciados de la misión, en muchos casos es difícil para un individuo que está en una posición inferior sugerir un servicio que no es compatible con la misión, o aún más difícil, sugerir que el despacho haga algo diferente de lo que ahora está haciendo. Por tanto, la misión expresa aquello que la organización hace, para quién y en qué contexto lo hace. Por ejemplo, un bufete de abogados podría definir la siguiente misión: *Empresa de servicios jurídicos en el área de Cantabria, especializada en Derecho Administrativo, Urbanismo y Protección de Datos*. Sin embargo, la definición de la misión por sí misma no es suficiente; lo fundamental es que el conjunto de personas que componen la organización lleguen a comprenderla y se identifiquen con ella.

- **Visión.** Constituye un factor relevante para toda la estrategia del despacho y determina su vocación de futuro, es decir, dónde se quiere posicionar en un próximo futuro. Expresa hacia dónde se quiere dirigir o dónde desea llegar. Constituye el principal objetivo de la organización. Este elemento sólo puede ser determinado por la dirección del despacho. A partir del ejemplo anterior, la visión del bufete puede ser la siguiente: *Ser pioneros en la prestación de servicios jurídicos como empresa especializada en derecho administrativo y Protección de Datos. Los servicios se prestarán con la máxima seriedad y compromiso con el cliente.*

- **Valores.** Representan las características irrenunciables en la forma de prestar los servicios. Regulan el comportamiento de las personas del despacho ante cualquier situación. Esta información es esencial para definir las acciones tácticas del despacho, y deben ser coherentes con su filosofía y cultura corporativa. Siguiendo el ejemplo anterior, los valores se pueden definir como: 1) *Servicio orientado al cliente.* 2) *Solvencia profesional.* 3) *Accesibilidad con los clientes.* 4) *Sinceridad y transparencia.* 5) *Compromiso.* 6) *Eficacia.* 7) *Alta especialización.*

Estas definiciones configuran su cultura empresarial, es decir, el conjunto de creencias y valores que orientan la manera de actuar del despacho en relación a su entorno. La cultura marca la forma de actuar ante diferentes situaciones o problemas en que se encuentre la firma. Debe definirla el titular o los socios del despacho y transmitirla a toda la organización con objeto de que todos sus miembros la interioricen y la hagan suya.

Dentro de esta cultura empresarial, MAISTER (2002a) observa una paradoja entorno a los valores básicos de gran parte de los despachos profesionales. Mientras la mayoría aspiran a un servicio orientado al cliente, al trabajo en equipo y a la calidad, en la práctica son pocos los que hacen lo necesario para alcanzar estos objetivos. Olvidan de que los principios no están definidos en un documento sino por las acciones, que en la práctica suelen estar determinadas por estrategias a corto plazo. Por ello, cuando el sistema de valores es débil se requiere tiempo y un gran esfuerzo por parte de la titularidad para que éstos sean asumidos por toda la organización.

2.2. Análisis de la situación

Una vez definida la misión, la visión y los valores de la organización, se procede a analizar su situación interna y del entorno. En el primero de estos análisis se consideran los factores internos del despacho, mediante el que se valoran las capacidades y los recursos con los que cuenta para aprovechar las oportunidades y afrontar las amenazas del entorno. En esta evaluación se contemplan las capacidades en materia de su estructura profesional y organizativa, oferta de servicios, procesos internos, evidencias físicas, etc. El análisis sirve para identificar, por una parte, los puntos fuertes del despacho, que son aquellos aspectos o actividades en las que se muestra más capacidad de la organización para la consecución de ventajas competitivas (por ejemplo, la de poseer una posición de liderazgo en un mercado de referencia), y, por otra, sus *puntos débiles*, que limitan o reducen su capacidad de desarrollo y pueden afectar negativamente a la consecución de los objetivos (carecer de profesionales capacitados en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, por ejemplo).

En el análisis externo se analizan los factores no controlables por el despacho que pueden influir en los resultados de sus actividades de marketing. Estos elementos se suelen clasificar en dos grupos: factores del *macroentorno*, que afectan de una manera más general al entorno en el que actúa el despacho (legislación vigente en materia fiscal, laboral o contable, coyuntura económica, tendencias demográficas, etc.) y los factores que afectan al *microentorno*, que inciden de modo más directo en la relación de intercambio entre la organización y sus clientes (como, por ejemplo, la competencia, el mercado en el que actúa o los propios clientes del despacho).

El análisis del entorno permite identificar, por una parte, las *oportunidades*, es decir, los elementos del entorno que, en caso de ser aprovechados por el despacho, le permitirán desarrollar su actividad con una ventaja competitiva o alcanzar una mejora de la cifra de negocio o de su rentabilidad (la existencia de un segmento de empresas con necesidades que aún no han sido satisfechas de forma

adecuada por un despacho profesional, por ejemplo), y, por otra, las *amenazas*, que son aspectos del entorno que pueden afectar negativamente a los resultados del despacho si éste no lleva a cabo acciones de marketing que lo impidan (aparición de nuevos competidores, cambios en la legislación, etc.)

Una práctica habitual en los análisis de marketing es la plasmación conjunta del análisis interno y del entorno en una matriz, denominada DAFO (*debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades*), que permite realizar un diagnóstico de los aspectos internos y externos más relevantes para la organización.

2.3. Metas y objetivos

Una vez analizada la situación de partida, se deben establecer las metas y objetivos de marketing, que han de estar estrechamente vinculados a los que se han definido en el plan estratégico corporativo:

- **Metas.** Son las variables sobre las cuales debe poner énfasis el despacho. Por ejemplo: *Posicionar el despacho como una empresa de servicios integrales que tiene al cliente como núcleo y que se traduce en transparencia y sinceridad, o actuar y ser percibido como un líder en la prestación de servicios profesionales en la zona geográfica de influencia.*

- **Objetivos.** Las metas del despacho se deben formular de una manera operativa y cuantificable, conocidas como objetivos. Por ejemplo: *incrementar la cifra de facturación en un 16 % respecto al ejercicio anterior.* Los objetivos deben ser específicos, medibles, tener un plazo de consecución, ser realistas y aceptados dentro de la organización, por lo que deben adaptarse a las capacidades y a los recursos del despacho profesional.

2.4. Formulación de la estrategia de marketing

A partir de la definición de las metas y objetivos, el despacho debe decidir cómo alcanzarlos. Ello implica la formulación de la estrategia de marketing, es decir, elegir un plan básico para conseguirlo.

Las estrategias que pueden implementar las firmas del sector son múltiples y variadas, y no sólo es imposible describirlas todas, sino que la vertiginosa evolución del mercado hace que cada vez surjan nuevas opciones estratégicas. Los despachos profesionales nunca utilizan estrategias puras, sino combinaciones que buscan su propio camino hacia la competitividad. Por ello, resulta útil analizarlas a partir de tres dimensiones: la ventaja competitiva que se persigue, el modo en que contribuye al crecimiento de la organización y la posición relativa que defiende respecto a la competencia.

Entrevista a **Mercedes Mazo**. Responsable de formación del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

Por Cristina Pascual | Periodista

“La vinculación entre empresa y universidad es un engranaje básico que debe engrasarse con regularidad”

B R E V E S



Desde sus inicios profesionales, Mercedes Mazo ha estado vinculada al mundo de la Asesoría Fiscal y la Contabilidad. Su primera experiencia laboral en este ámbito fue en 1982, como becaria en el despacho de Javier Luna, Catedrático de Contabilidad de la Universidad de Cantabria. En este “Taller de Contabilidad y Alcabala” también comenzó a crecer su interés por los medios tecnológicos, ya que tuvo la oportunidad de trabajar y estar en contacto directo con los medios informáticos más avanzados de la época. En esos años eran muy pocas las oficinas en las que había ordenadores; sin embargo, en el despacho de Javier Luna ya se mecanizaban trabajos de otros asesores que no contaban con tales herramientas. Pasado el año de prácticas, permaneció allí hasta 1985, momento en el que pasó a ser la responsable del asesoramiento fiscal de una pequeña asesoría recién constituida. En 1988 pudo llevar a cabo su deseo de trabajar por cuenta propia y constituyó, junto a otros dos socios, Ecu Asesores, despacho desde el que desempeña su labor actualmente. Su relación con el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria comenzó en el año 2007, pasando a ser su responsable de formación en 2010.

¿Cuánto tiempo lleva ejerciendo como responsable del Departamento de Formación del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria?

En febrero de 2010 el Vicepresidente del Colegio, Carlos Rangel, persona infatigable y polifacética donde las haya, empezó a delegar las funciones que hasta entonces realizaba y entre las que se encontraba la formación. Como era un campo que me atraía, decidí encargarme de ello.

¿Cómo se estructura la formación en este Colegio? ¿Existe una línea básica de actuación con cursos ya programados periódicamente?

Los Colegiados que formamos parte de esta institución tenemos la necesidad de estar permanentemente actualizados en las materias que son necesarias en nuestro trabajo diario. En este Colegio, la formación se lleva a cabo en cuatro áreas básicas de cono-

cimiento y de actividades profesionales que nos son propias a todos nosotros; se trata de aspectos como la Contabilidad, la Auditoría, la Fiscalidad y el Derecho Concursal.

De manera paralela también trabajamos con otro tipo de formación complementaria, como puede ser el manejo de herramientas informáticas, tipo Microsoft Office, así como otras técnicas de gran utilidad. Durante esta primavera hemos colaborado con INTECO, Sodercan y el Ministerio de Industria en la divulgación del DNI electrónico y el certificado digital.

¿Cuáles están siendo sus criterios de actuación al frente de este departamento? ¿Tiene intención de introducir algún cambio importante?

Desde mi punto de vista, creo que lo más importante es conseguir la colaboración de los mejores ponentes, tanto del sector público como del privado. En mi debut al frente de la formación fue un privilegio poder contar con el



Presidente del Tribunal de Contas (Cuentas) de Navarra, Helio Robleda.

¿En qué consiste la colaboración entre colegios profesionales en materia formativa? ¿Con qué entidades colabora el Colegio de Titulados Mercantiles?

Esta colaboración consiste, básicamente, en la coordinación y optimización recursos.

Para nosotros ha supuesto un gran logro alcanzar el acuerdo de coordinación de cursos con el Colegio de Economistas de Cantabria. También se colabora con otras Instituciones afines como la AEDAF, AECE y el Instituto de Censores Jurados de Cuentas, entre otros.

¿Qué aspectos se tienen en cuenta a la hora de confeccionar un determinado curso o seminario?

En el departamento de formación del Colegio trabajamos con factores como la actualidad, los intereses de los colegiados y las posibilidades o recursos con los que cuenta el propio Colegio.

¿Podría decirse que existen diferencias notables en los intereses y demandas formativas ejercidas por los profesionales en activo

y aquellos que forman parte de la bolsa de empleo o acaban de aterrizar en el mundo laboral?

Efectivamente. Los nuevos colegiados demandan una formación iniciática, para adquirir experiencias y nociones. Por otra parte, los Colegiados ejercientes requerimos material más específico y altamente cualificado. En este sentido quisiera resaltar el gran esfuerzo que ahora estamos realizando con nuestros colegiados desempleados; para ello hemos constituido la figura de "bolsa activa", lo cual supone un especial refuerzo por parte del Colegio para facilitar el acceso a un buen empleo.

¿Cree que las nuevas tecnologías son un área sobre el que deba apostarse, de manera más fuerte, en este sector?

Sí. Creo que es imprescindible. Las nuevas tecnologías nos permiten el acceso a un mundo inimaginable y es necesario que todos nos subamos a este "Tren de Alta Velocidad". En mi caso particular, a partir del próximo otoño, proyectaré un nuevo diseño de despacho profesional en el que desarrollar todo este potencial, totalmente innovador.

En un futuro próximo, ¿qué dirección cree que tomará la formación en este ámbito?

La Universidad, en el nuevo marco de Bolonia, es el auténtico modelo mediante el cual el alumno pasa a ser la figura esencial. La vinculación entre la Universidad y la Empresa es un engranaje básico en nuestra sociedad y debe ser engrasado con cierta regularidad; se trata de dos instituciones convergentes.

La Universidad de Cantabria ofrece la posibilidad de realizar Máster oficiales a los que los Diplomados en Ciencias Empresariales y Profesores Mercantiles pueden acceder. Entre ellos, se puede citar el Master Universitario en Dirección de Empresas (MBA); el Máster Universitario en Dirección de Marketing; Máster Universitario en Empresa y Tecnologías de la Información, o el Máster Universitario en Economía: Instrumentos del Análisis Económico.

Asimismo, merecen una mención especial los acuerdos alcanzados con la U.I.M.P. en materia formativa de alto nivel. Para este año ya tenemos bastantes avanzados los contactos para la realización de las Jornadas Nacionales en Materia Concursal.

Pregunte al autor:
¿Desea formular alguna pregunta al autor de este artículo? dirijase a: lagaceta@empresistascantabria.es y publicaremos la respuesta en www.empresistascantabria.es



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 dirigiéndose 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..... Código Postal
Población Teléfono*
Empresa* Correo electrónico*.....

*Opcional

SUSCRIPCIÓN GACETA

El papel del BCE en la crisis griega

Juan Hernández Viguera | Público 7 de mayo de 2010

El pasado 28 abril, Jean-Claude Trichet, presidente del Banco Central Europeo (BCE), y Dominique Strauss-Kahn, director gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), visitaron a la canciller alemana Angela Merkel y, con su ministro de Economía, Wolfgang Schäuble, se reunieron en el Parlamento con otros líderes para vencer sus reticencias sobre la imprescindible ayuda germana para el rescate de las finanzas griegas y para la defensa del euro. Entre tantas noticias sobre Grecia, esta insólita visita de ambos tecnócratas revela, ante todo, el decisivo papel político jugado por Trichet.

Para comenzar, recordemos que el BCE es el banco central más independiente del mundo, asentado sobre un tratado internacional y prácticamente responsable, si acaso, ante Dios y ante la historia. De ahí que se le culpe de su contribución a esta preocupante situación europea, entre otras cosas por la presión que hizo sobre los gobiernos del eurogrupo para que rescataran y avalaran a los bancos tras el estallido de la crisis financiera en 2007, como apuntan dos reputados analistas (The New York Times, "Can Europe Save Itself?", 29-04-2010).

Asimismo, hay que destacar que para los gobiernos que gestionaron sus economías con rigor —como en el caso de España—, es la falta de armonización fiscal europea entre los propios socios la que agrava la necesidad de cubrir con endeudamiento el déficit presupuestario sobrevenido con la crisis. Y es el propio funcionamiento del banco emisor del euro el que dificulta la financiación de los gobiernos, al convertir los bonos del Tesoro Público que adquieren los bancos de la eurozona en un mecanismo para que estos puedan obtener dinero del BCE sin comprometerse a facilitar créditos a las economías.

Ese mecanismo resulta simple de entender si traducimos la terminología al uso. Los bancos utilizan la deuda de los estados para lograr liquidez mediante las operaciones de repo del BCE: préstamos de euros con entrega como garantía de un paquete de valores que el banco se compromete a recomprar al devolver el préstamo. Esto no trae más créditos, pero los bancos hacen un negocio claro y limpio: mientras el BCE les carga un 1% por los euros frescos, ellos pueden sacarles un interés del 5% o más, como vemos en las cotizaciones alcanzadas en las subastas de la deuda pública de Grecia y otros países europeos. Esta facilidad para acceder al crédito, que pudo justificar-



se al comienzo de la crisis financiera cuando sufrían restricciones del crédito, los bancos suelen utilizarla para la especulación en esos mercados bursátiles tan respetados. Y así tenemos que son los bancos alemanes y franceses los que tienen bonos griegos en mayor cuantía e, incluso, se sospecha que esos bancos serán los primeros beneficiarios del rescate griego al que se acompaña de un duro ajuste a costa de los asalariados.

Según algunas fuentes anglosajonas, los bancos españoles pidieron prestados 63.000 millones de euros al BCE a través de los mecanismos de repo en diciembre de 2007. Y, por esas mismas fechas, los bancos españoles crearon masivamente valores bursátiles que no tenían mercado, con el único fin de depositarlos en el Banco de Fráncfort, después de que este hiciera públicas las nuevas facilidades para conceder liquidez bancaria. Todo un rescate del sector bancario español orquestado por el BCE sin autorización de ningún Gobierno, puesto que sus estatutos no se lo exigen. Y esos mismos bancos que habían vendido créditos caros con muchas facilidades culpan ahora a los clientes morosos hipotecados.

Más aún, para estas operaciones de repo, el BCE valora los bonos o títulos de deuda pública según la calificación que tres firmas privadas estadounidenses de rating otorgan a la solvencia de los estados del eurogrupo. Lo más grave es que a esa actividad privada, que enjuicia por anticipado la capacidad futura de pago de un país del euro, el BCE le da carácter oficial. Por un lado, prejuizan los resultados de la política económica de

los gobiernos y los coarta; por otro, esas calificaciones alimentan el casino financiero y encarecen el endeudamiento público para salir de la crisis. Como subraya un experto del sector, esa dependencia del BCE de las agencias de rating para los bonos soberanos es como poner en manos de un tercer país el control de sus ingenios nucleares (Financial Times, 24-03-2010). Pero no debe de verlo así el gobernador del Banco de España, que es miembro del Consejo de Gobierno del BCE y prefiere presionar para despidos baratos.

De ahí que, a la vista del éxito de Trichet y Strauss-Kahn al convencer al Parlamento alemán, deberíamos prestar mayor atención al desgobierno del eurogrupo y al nuevo protagonismo europeo del FMI. Desde luego, es obvio que el problema no estriba en que los gobiernos busquen "tranquilizar a los mercados", sino en controlar por vía democrática unas instituciones europeas que los potencian. Para Grecia, está claro que los especuladores y el entramado institucional europeo aliados al FMI han dejado sin valor las elecciones democráticas de octubre de 2009, arrojando a la papelera el programa de progreso del Gobierno elegido. Y en esta complicada coyuntura, está claro que ese predominio otorgado a los mercados financieros empobrecerá a los griegos y es una amenaza para el futuro de las democracias y el Estado de bienestar en los países del eurogrupo.

Juan Hernández Viguera es el autor de "La Europa opaca de las finanzas"

La ortodoxia, un freno para combatir la crisis

Carlos Berzosa | 5 abril 2010 Consejo Científico de Attac España

La ortodoxia económica ha fallado estrepitosamente para evitar un cataclismo como el que estamos viviendo y que está dejando en la cuneta a millones de damnificados. Pero aún así quieren volver a las andadas de antes de la crisis, como si todo lo que ha sucedido nada tuviera que ver con las políticas económicas que se han venido recomendando como varita mágica para alcanzar el crecimiento.

La crisis económica que se padece es profunda, se ha desarrollado a gran velocidad y no se sabe el tiempo que puede durar, sobre todo para la recuperación del empleo. Los problemas que la desencadenaron siguen sin resolverse, fundamentalmente el saneamiento de los bancos y cajas de ahorro, con la consiguiente dificultad para la recuperación del crédito. Los cambios que se tenían que haber realizado no se han llevado a cabo. Las respuestas que se han dado han consistido en medidas paliativas, y en ningún caso han sido el remedio adecuado para establecer las condiciones de una salida sólida de la situación tan extrema a la que se ha llegado. Los déficit públicos son el resultado de una menor recaudación y del intento de estimular una demanda en descenso. En ningún caso son debidos a la acción manirrota de los gobiernos. Sin estas acciones tomadas por el sector público las cosas irían a peor.

En el momento presente, cuando aún la salida de la crisis es incierta y vacilante, ya se alzan voces, cada vez con más insistencia, de economistas influyentes en los órganos de decisión y en los medios de comunicación de que lo importante es el descenso del déficit público. Se apunta que hay que volver en un plazo determinado al cumplimiento del pacto de estabilidad, como si esto fuera el remedio a los males que se padecen. Los gobiernos, atenazados por la presión de los mercados, y en el caso de la Unión Europea (UE) por la ortodoxia imperante en el Banco Central Europeo, planean medidas de ajuste para que se aprueben sus planes que conduzcan a lo que se considera, de modo erróneo, que es la senda del buen comportamiento económico.

Los economistas ortodoxos, no satisfechos suficientemente con los errores cometidos en el pasado reciente, vuelven a la carga con sus recetas, que son siempre las mismas: reducir el déficit público, reformar el

mercado laboral a la baja, al igual que el sistema de financiación público de pensiones. No se puede olvidar que desde la década de los ochenta del pasado siglo hemos sido sometidos a un bombardeo realmente insoportable acerca de lo que hay que hacer en política económica. Además de haber insistido hasta la saciedad en la eficiencia de los mercados y la capacidad de estos para autorregularse, y en consecuencia disminuir el papel del Estado en la economía, se ha recomendado la privatización de empresas, bancos públicos y servicios. Se ha defendido la globalización como la gran panacea para el crecimiento económico y el desarrollo.



Para los ortodoxos la política económica debería basarse en un reducido déficit público, o superávit si es posible, acompañado de una reducción de impuestos y el uso de una política monetaria cuyo objetivo único sea el combate contra la inflación. Pues bien, con esta política económica se pretendía convencer a todo el mundo de que con ello se lograría una senda del crecimiento duradero y estable. La UE la ha llevado a cabo como la receta adecuada para seguir avanzando en el desarrollo de los países que ya lo eran. Para los países subdesarrollados su aplicación se consideraba que sería el mejor remedio para salir del atraso e ir alcanzando con el tiempo a las naciones que se encontraban a la cabeza. Con estas medidas se conseguía el avance, el desarrollo, y se evitaban las crisis económicas, que deberíamos dejarlas ya en el desván de

los trastos viejos, como una pesadilla del pasado.

Los hechos se han llevado por delante a todas esas creencias, y las políticas de estabilidad no han sido capaces de evitar una crisis como la presente, la más grave desde la gran depresión de los treinta. La ortodoxia económica ha fallado estrepitosamente para evitar un cataclismo como el que estamos viviendo y que está dejando en la cuneta a millones de damnificados. Pero aún así quieren volver a las andadas de antes de la crisis, como si todo lo que ha sucedido nada tuviera que ver con las políticas económicas que se han venido recomendando como varita mágica para alcanzar el crecimiento. Ahora se pretende que lo más importante es la reducción del déficit público con las políticas de ajuste consiguientes, por lo que la situación puede agravarse más que resolverse. No es que piense que el déficit puede crecer ilimitadamente, pero una cosa es eso y otra tratar de bajarlo como sea en aras de un pacto de estabilidad que ha demostrado ya su ineficacia a la hora de vacunarnos contra la crisis.

En España, el problema principal no se encuentra en el elevado déficit, sino en la falta de crédito, en la no venta de la gran cantidad de pisos vacíos existentes y en la sustitución del motor de la construcción por otro u otros diferentes. Es ahí en donde habría que buscar soluciones, y no en la reducción del déficit público. También hay que subir los impuestos progresivos sobre la renta y establecer figuras impositivas sobre las grandes fortunas y la riqueza, al mismo tiempo que se combate con firmeza el elevado fraude fiscal. La crisis no puede ser pagada sólo por una parte de la población, que encima no ha tenido ninguna responsabilidad en su desencadenamiento. Hace falta una política más solidaria y que paguen más los que se han enriquecido en la época de las vacas gordas, de ganancias rápidas y fáciles y movimientos especulativos.

Las virtudes de un impuesto sobre las transacciones financieras

Dean Baker | CounterPunch, SinPermiso

La idea de que un impuesto a la especulación no se puede cumplir es claramente ridícula.

Hay un creciente movimiento tanto en EEUU como alrededor del mundo para gravar impositivamente la especulación financiera. La lógica es simple: incluso un muy pequeño impuesto sobre los acuerdos sobre opciones de compra de acciones, los seguros derivados de crédito y otros instrumentos también derivados puede aportar una enorme cantidad de ingresos.

Incluso aceptando importantes reducciones en el volumen de actividad en razón del impuesto, el país podría aún subir más de 100.000 millones de dólares al año de ingresos o más de un billón a lo largo del horizonte de 10 años de presupuesto. Los costes comerciales han caído en picado a lo largo de las tres últimas décadas debido a las mejoras en la tecnología de los ordenadores. Por consiguiente, impuestos modestos a la especulación financiera, tal como un 0,25% de una compra o venta de un stock de acciones, sólo aumentaría los costos comerciales del tipo que ya existía en los 70 u 80.

Los EEUU tenían un efervescente y bien desarrollado mercado de capitales en aquellas décadas, así que no hay razón alguna para creer que aumentando los costos comerciales a niveles de entonces podría impedir a estos mercados el desempeño de su función económica. Mayores costos comerciales solamente actuarían para desmotivar a la especulación.

Además, la mayor parte del dinero incrementado mediante el impuesto sería extraído de los bolsillos de la pandilla de Wall Street, los mismos chicos cuya avaricia nos trajo este desastre económico. ¿Qué mejor regalo de fiestas podríamos dar a Wall Street que la oportunidad de compensar parte del daño que ha causado al país?

No hay argumento de peso contra las ventajas de un impuesto a la especulación, así que muchos de los oponentes se centran en materia de cumplimiento. Afirman que si nosotros imponemos un impuesto unilateralmente en los EEUU, entonces todo el comercio se largará al exterior, de manera que no debemos recaudar ningún ingreso.

Hay tres problemas con este razonamiento. Primero, ya tenemos un modelo que desmiente la afirmación básica. El Reino Unido ha tenido un impuesto sobre el comercio

de acciones durante décadas. Comparativamente al tamaño de su economía, supone el equivalente a más de 30.000 millones de dólares al año en EEUU, sin más que la tasación del comercio de acciones. Obviamente este comercio no se ha largado al exterior.

Si la realidad no es una refutación suficiente de este argumento, podemos también volver a la lógica elemental del razonamiento. Los líderes de muchos otros países ricos han mostrado ya su apoyo para imponer tasas a las transacciones financieras después de la crisis. Si los EEUU se hubieran unido con los líderes de Alemania, Francia, el Reino Unido y otros países cuyos líderes han declarado públicamente su apoyo por los impuestos a las transacciones financieras, es difícil creer que no se podría alcanzar un acuerdo internacional. Esto no es una condición necesaria para imponer exitosamente un impuesto a la especulación, como el ejemplo del Reino Unido muestra, pero la coordinación internacional sería sin embargo deseable.

Surge entonces la pregunta sobre lugares como Lichtenstein y las Islas Caimán, que pueden al parecer operar como paraísos fiscales, permitiendo a los especuladores escapar al impuesto. Este argumento también pone a prueba la credulidad. ¿Pueden estos minúsculos países actuar realmente de manera perniciosa para los intereses de los países más grandes y poderosos del mundo?

¿Qué podría pasar si en lugar de ser paraísos fiscales, estos países se permitieran ser usados como corredores de armas por Al Qaeda? ¿Podrían el Presidente Obama y otros líderes mundiales cruzarse de brazos y lloriquear que no hay nada que pueda hacerse? La verdad es que estos paraísos fiscales solamente pueden existir por la cooperación gustosa de las naciones ricas. Si hubieran cortado el acceso al sistema bancario internacional, su utilidad como paraísos fiscales rápidamente desaparecerían. Los evasores fiscales del mundo no llenarán los barcos con oro para esconder sus ingresos en las Islas Caimán.

También podemos ser un poco ingeniosos y tomar medidas enérgicas con los evasores. Supongamos que damos una recompensa del 10% de los impuestos recolectados a los trabajadores que entregaran a sus jefes al fiscal. Hay pocos mil millonarios de Wall

Street que hagan físicamente ellos mismos el comercio. Tienen asistentes para esta tarea. Y muchos de estos asistentes estarán felices de hacerse ricos entregando a sus jefes.

En realidad, la idea de que un impuesto a la especulación no se puede cumplir es claramente ridícula. Compárese las dificultades para hacer respetar un impuesto sobre la especulación con el respeto a la propiedad intelectual. En el caso de un impuesto a la especulación la cuestión se trata de un relativamente pequeño número de transacciones muy sustanciosas. Nadie se preocupa si el comercio que implica unos cuantos miles de dólares escapa a los impuestos. La cuestión real es por el contrario un relativamente pequeño número de operaciones que afectan a millones, o incluso a miles de millones, de dólares.

En contraste, hacer respetar la propiedad intelectual supone miles de millones de pequeñas transacciones que afectan a películas con un precio de propiedad intelectual protegida de 15 o 20 dólares o canciones con un precio de propiedad intelectual protegida de menos de un dólar. El problema de hacer respetar la propiedad intelectual es varios órdenes de magnitud mayor que el problema de hacer respetar la imposición a las transacciones financieras. Nadie de los que insisten en la imposibilidad de hacer respetar un impuesto a las transacciones financieras ha dicho aún que la propiedad intelectual no se pueda hacer cumplir. La cuestión es claramente qué se quiere hacer cumplir, no el problema de qué es susceptible de hacerse cumplir.

El país no puede dejarse timar indefinidamente por la pandilla de Wall Street. Podemos hacerles pagar un precio por el daño que han causado. Hemos de prestar oídos sordos a los apologistas de Wall Street y gobiernos serios.

Dean Baker es codirector del Center for Economic and Policy Research (CEPR). Es autor de *Plunder and Blunder: The Rise and Fall of the Bubble Economy*.

Traducción para www.sinpermiso.info: Daniel Raventós

www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=2977

gruposodercan.es

GRUPO
SODERCAN

sociedad para el desarrollo regional de cantabria

más cerca
de tu empresa

SODERCAN

SICAN

PCTCAN

IDICAN

EMCANTA

GENERCAN

CTC

Parque Científico y Tecnológico de Cantabria
Isabel Torres, 1
39011 Santander
Tel 942 29 00 03

La incapacidad temporal por enfermedad común y los factores que la condicionan

Por Juan Carlos López López | Servicio de Análisis de Empresas de MC MUTUAL

En estos días, el absentismo laboral y su impacto en la rentabilidad de las empresas forma parte del debate sobre el rumbo de la economía y los cambios necesarios para afrontar los retos de futuro. Por ello, tal vez sea interesante hacer un somero repaso a los factores que, a la luz del conocimiento actual sobre la materia, desempeñan un papel determinante sobre el absentismo laboral por contingencia común, que no deja de ser otra cosa que las ausencias al trabajo por motivo de salud. Y una vez efectuado este repaso, podremos ir más allá, y situando nuestra atención sobre la empresa, para examinar cuál es su papel y qué posibilidades de actuación tiene.

Con el objetivo de sistematizar la información, es posible, al tratar los factores que influyen en el absentismo, hablar de factores personales, los que se refieren a los trabajadores y de factores organizativos, los que de alguna manera se relacionan con la empresa. Hay también factores de naturaleza estructural, como el marco de protección social y el funcionamiento del sistema público de salud, entre otros, que también serán brevemente comentados.

Los factores personales, que con más propiedad podríamos denominar sociodemográficos, son principalmente el género y la edad. Numerosos estudios, procedentes tanto del mundo académico como empresarial, han puesto de manifiesto que existen diferencias al considerar el comportamiento de cada segmento de la población. En forma resumida, los trabajadores más jóvenes presentan habitualmente un mayor número de bajas que los de más edad, pero éstas son de menor duración. De alguna manera, las bajas cortas pero frecuentes se asocian a trabajadores menores de 30 años, mientras que por encima de los 40, el número de procesos disminuye, pero aumenta su duración. También parecen existir diferencias entre hombres y mujeres, presentando estas últimas indicadores algo peores, si bien es un tema en discusión, porque parece ser que a igualdad de diagnóstico médico y de condiciones de trabajo, los resultados tienden a igualarse.

Entre los factores ligados a la empresa podemos destacar el sector de actividad y el tamaño. Así, la tasa de absentismo más ele-

vada aparece en la administración pública, los servicios de limpieza, la hostelería y la industria manufacturera. En el extremo opuesto, se encuentran los sectores de finanzas, seguros, actividades profesionales y construcción. Hay que tener en cuenta que también existe una relación entre la naturaleza del puesto de trabajo y los indicadores de absentismo, en el sentido de que los puestos con mayor carga física presentan peores indicadores, mientras que la cualificación académica y profesional actúa como un factor protector. En cuanto al tamaño, parece claro que las empresas más grandes tienen peores indicadores, un hecho que se ha querido relacionar con la despersonalización de las relaciones humanas, pero también con la mayor facilidad que tienen las grandes organizaciones para reemplazar las bajas, lo que disminuye la percepción del trabajador sobre el impacto que tiene su baja sobre el funcionamiento de la empresa. Hasta la ubicación geográfica influye. No solo hay diferencias entre provincias y comunidades autónomas, sino que el tamaño de la población donde se ubica la empresa también es un factor a considerar. En general, cuanto mayor es la población, peores son los indicadores, aun después de igualar el resto de variables, como el tamaño y el sector.

Y para acabar, se puede, aunque solo sea a título de enumeración, citar las variables de carácter estructural. En primer lugar, hay que señalar al sistema público de salud, que al fin y al cabo es quien determina el inicio y el fin de las bajas. También tiene importancia el marco legal de la protección social, las prestaciones económicas por enfermedad, como ha pue-

to de manifiesto el impacto de las sucesivas reformas de este marco sobre los indicadores globales de absentismo por enfermedad y accidente no laboral.

¿Y que papel juega la empresa? Existe una visión que considera a la empresa como una víctima de estos determinantes. A partir de unas condiciones dadas, los indicadores parecen estar ya decididos. El absentismo se percibe entonces como un fenómeno ante el cual la empresa se ve impotente, y solo queda, como única solución al problema, reclamar cambios en esas variables estructurales que se han mencionado en el párrafo anterior. La solución tiene que venir del exterior.

Y sin embargo, en nuestra experiencia, esto no es así. Dos empresas situadas en la misma localidad, pertenecientes al mismo sector, de tamaño similar y con parecida composición demográfica, pueden tener resultados muy diferentes. Es cierto que hay variables que influyen en los resultados, pero en absoluto son determinantes rígidos, de cuya influencia no se puede escapar. La empresa puede jugar un papel protagonista, actuando sobre las variables que le son propias: condiciones de trabajo, estilo de dirección, conciliación de la vida laboral y familiar, adaptación del puesto a las necesidades de cada persona, formación de los mandos intermedios y mejora de las condiciones ergonómicas, entre otras actuaciones posibles. Las empresas que invierten en prevención del absentismo mejoran sus indicadores, de la misma manera que la inversión en prevención de riesgos laborales reduce la siniestralidad.



Población extranjera en Cantabria.

La década del cambio, 1999-2009.

Por Lorena Campo Moreno y Laura Nieto Cacho | Instituto Cantabro de Estadística (ICANE) Gobierno de Cantabria

1. Evolución de la población extranjera residente en Cantabria. Los grandes cambios demográficos.

En la última década, uno de los cambios demográficos más importantes que ha experimentado la población de Cantabria, es el aumento de residentes de nacionalidad extranjera. A 1 de enero de 1999 en la región figuraban de manera oficial 3.461 extranjeros, apenas un 0,7% de la población total, diez años después suponen el 6,5% y suman más de 38.000 residentes.

A lo largo de este periodo el incremento de vecinos no españoles se ha producido de manera ininterrumpida y en mayor proporción que el aumento del total de empadronados en la región, así la tasa de crecimiento anual acumulada entre 1999 y 2009 es para toda Cantabria del 1,1%, mientras la de los extranjeros alcanza el 27%.

En valores absolutos el crecimiento del número de extranjeros no es homogéneo, destacan los grandes saltos registrados entre 2007-2008, 6.447 nuevos individuos, entre 2008-2009, 4.854 y entre 2004-2005, 4.183. En todo caso desde el año 2000, el número de nuevos empadronados extranjeros no desciende en ningún caso de los 2.500 habitantes.

Este crecimiento del total de extranjeros es probablemente la causa principal del aumento de velocidad registrado en el crecimiento de la población de la región durante los últimos años, especialmente a partir del 1 de enero de 2004. Desde esta fecha y hasta el presente, el porcentaje de nuevos empadronados de nacionalidad extranjera es superior al de españoles, de tal manera que a 1 de enero de 2009 representan el 68% del total de nuevos habitantes.

Al igual que con el número de efectivos, a lo largo de este decenio se han producido ciertos cambios en la procedencia y nacionalidad de los extranjeros empadronados en Cantabria. Las grandes diferencias se aprecian a escala de país, sin embargo merece la pena analizar en un primer momento las grandes zonas geográficas de procedencia.

Observando las nacionalidades de los extran-

jeros residentes entre 1999 y 2009 se observan tres etapas, la primera coincidiendo con finales de los años noventa, donde la mayor

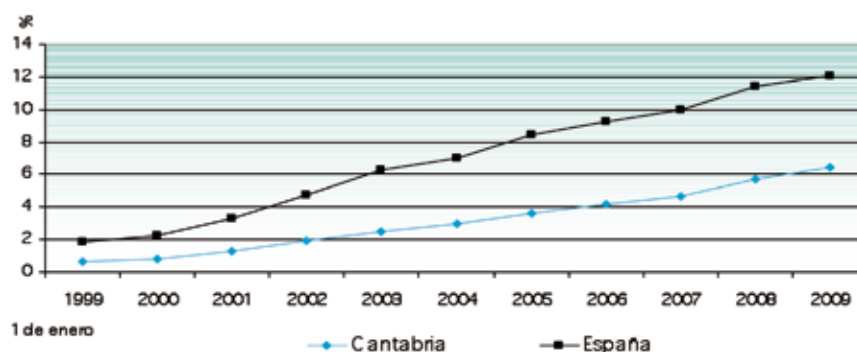
Atendiendo específicamente al país de nacionalidad, se detectan cambios muy marcados a lo largo de los últimos diez años, si en 1999

Tabla 1. Población empadronada en Cantabria a 1 de enero del año correspondiente por nacionalidad

Año	Extranjeros		Españoles		Total
	Número	%	Número	%	
1999	3.461	0.7%	525.017	99.3%	528.478
2000	4.273	0.8%	526.886	99.2%	531.159
2001	6.833	1.3%	530.773	98.7%	537.606
2002	10.334	1.9%	531.941	98.1%	542.275
2003	13.677	2.5%	536.013	97.5%	549.690
2004	16.364	2.9%	538.420	97.1%	554.784
2005	20.547	3.7%	541.762	96.3%	562.309
2006	23.834	4.2%	544.257	95.8%	568.091
2007	26.795	4.7%	546.029	95.3%	572.824
2008	33.242	5.7%	548.896	94.3%	582.138
2009	38.096	6.5%	551.139	93.5%	589.235

Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

Gráfico 1. Evolución del porcentaje de extranjeros. Comparativa Cantabria y España



Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

parte de los extranjeros tenían nacionalidades de países europeos. La segunda comprendida entre 2001 y 2007, coincidente con el boom de la inmigración exterior en la región, donde las nacionalidades predominantes fueron de países de América Latina y Caribe, con porcentajes incluso superiores al 50% (en 2004 se da el máximo, 54,25%). Por último, la tercera etapa, detectada en los últimos años, 2008 y 2009, se caracteriza por la reducción drástica de la diferencia entre el número de europeos y latinoamericanos, en 2009 el porcentaje de europeos es del 41,68% y el de latinoamericanos del 45,08%. Este proceso está directamente relacionado con los sucesivos procesos de ampliación de la Unión Europea, lo cual se desprende del análisis por países.

los colectivos más numerosos de extranjeros lo componían franceses y portugueses, y de los cinco países con mayor número de representantes tres eran europeos, todos ellos pertenecientes a la Unión Europea, en 2009 la mayoría de extranjeros son rumanos y colombianos.

Para este último año, además de Rumania y Colombia, dentro de los cinco países más representados en Cantabria se encuentran Perú, Moldavia y Ecuador. Destaca especialmente el gran incremento registrado en el número de rumanos entre 1 de enero de 2007 y el 1 de enero de 2008. Tras la entrada de Rumania en la Unión Europea el colectivo rumano creció en un año un 75%.

2. Efectos de la inmigración extranjera en la estructura demográfica de Cantabria. El rejuvenecimiento de la Población Potencialmente Activa (PPA).

Este importante aumento de población no se produce de manera equilibrada en la estructura por sexos y edades de la población cántabra. Al tratarse principalmente de nuevos efectivos consecuencia de procesos migratorios relacionados con el mercado de trabajo, la mayoría de los residentes extranjeros, más del 50% de los mismos, son personas comprendidas entre los 20 y los 40 años de edad. Sin embargo hasta 2007 en Cantabria se da una circunstancia contraria a la dinámica habitual de las migraciones, el número de mujeres extranjeras era superior al de los hombres. En los dos últimos años del periodo, el porcentaje de varones supera por primera vez el de mujeres, en este caso la causa se asocia de nuevo a la incorporación de rumanos a los padrones municipales.

Gráfico 2. Pirámides de población. Extranjeros.



Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

Por sexos podemos hablar de dos estructuras distintas, para los colectivos de europeos, africanos y asiáticos el volumen de hombres es superior al de las mujeres, sin embargo para los americanos las mujeres son mucho más numerosas.

Atendiendo a la edad de los individuos, nos encontramos con una estructura desequilibrada tanto para hombres como para mujeres, marcada por el mayoritario peso de los adultos frente a jóvenes y viejos. En este colectivo las tasas de adultos son superiores al 80%, es decir que por cada 100 residentes extranjeros, más de 80 tienen entre 16 y 64 años. En comparación con la población española residente, la diferencia media es de unos 15 individuos más, la tasa para españoles se sitúa alrededor del 67%.

Como se observa en las pirámides de población en Cantabria se puede hablar de un rejuvenecimiento de los inmigrantes, hasta el año 2000 el grupo de edad con más efectivos era el situado entre los 25 y 44 años, sin embargo desde 2001 y hasta la actualidad, éste es sustituido por el de 20 a 44 años.

La incorporación de efectivos en edad laboral supone un cambio en la estructura de sexo y edades del conjunto de la región, con mayor incidencia en los grupos de adultos.

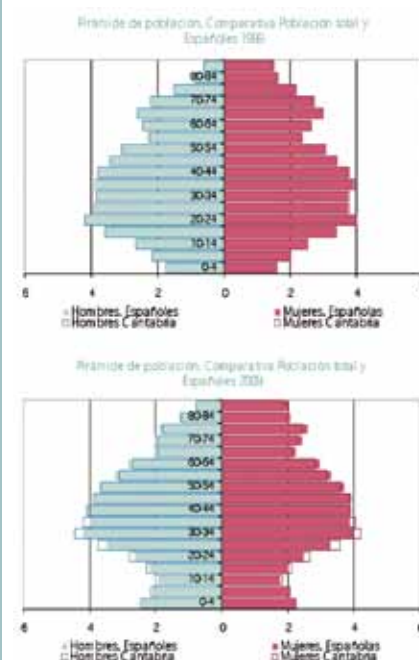
En el caso de los sexos se produce un reajuste entre hombres y mujeres en la población potencialmente activa, el grupo de 16 a 64 años, donde la tasa de masculinidad² de la población es ligeramente inferior para el conjunto de Cantabria que para el colectivo de españoles. Esta dinámica se observa con mayor incidencia en el grupo de adultos jóvenes, si la diferencia entre la tasa de masculinidad de los habitantes de 20 a 34 años españoles respecto al conjunto regional era en 1999 casi nula, en 2009 aumenta a un 0'2%, 51'2% para Cantabria, 51'4% para los españoles.

Junto a este ligero cambio registrado en la estructura por sexos, se encuentra uno más marcado en la estructura por edades, al comienzo de 1999 la tasa de adultos para toda Cantabria era del 67'3%, siendo la de habitantes con nacionalidad española prácticamente idéntica, 67'2%, sin embargo a lo largo del periodo la diferencia se ha incrementado de manera constante, alcanzando un valor de un 1% en 2009, de tal manera que si para el total regional encontramos 68 adultos por cada 100 residentes, de españoles específicamente 67 por cada 100.

De la comparación de estas cifras con las tasas de envejecimiento y juventud, se desprende que se ha producido un rejuvenecimiento de la población cántabra, pero principalmente en el grupo de población potencialmente activa, ya que la tasa de envejecimiento se ha reducido de año en año, mientras la de juventud se ha mantenido casi constante la mayor parte del periodo, encontrando sólo aumentos destacables en los últimos años. Es por tanto directa la influencia de la llegada de extranjeros en la estructura de edad de la región, al ser este colectivo el responsable del aumento de peso de los adultos.

Este cambio es aún mayor en los grupos de adultos jóvenes, precisamente en esos grupos de 20 a 34 años a los que pertenecen la mayoría de extranjeros, por tanto se puede hablar también de un rejuvenecimiento dentro de la población potencialmente activa.

Gráfico 3. Pirámides de población. Comparación Población total cántabros y españoles



Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

Esta dinámica se observa claramente al comparar la proporción de población de habitantes de 20 a 39 años entre 1999 y 2009. Al principio del periodo de estudio el número total de residentes de esa edad por cada 100 empadronadas era la misma que la específica de los vecinos de nacionalidad española, 31%, sin embargo en 2009 la diferencia es de un 2%, de tal manera que por cada 100 habitantes en Cantabria 30 tienen entre 20 y 39 años, mien-

(2) Tasa de masculinidad: proporción de hombres por cada 100 habitantes. Hombres/total población *100

tras el número de españoles de dicho grupo de edad por cada 100 desciende a 28.

3. Distribución territorial de la población extranjera. El desequilibrio Costa-Interior y la concentración de nacionalidades.

Al igual que no hay un reparto homogéneo del colectivo de extranjeros por edades y sexo, su distribución territorial tampoco lo es. La práctica totalidad de esta población reside en los municipios de la costa cántabra, en 2009 figuran empadronados en este área³ el 92%, por tanto encontramos una clara dicotomía costa-interior en el asentamiento de extranjeros, dicotomía que también se observa para el total de población de Cantabria y que es menos acusado para el colectivo de españoles, en este caso el 86% reside en la costa.

Este proceso no sólo se observa entre áreas, si no que también se produce entre zonas demográficas, al concentrarse el 41% del total de extranjeros en el municipio de Santander, el 17% en la Costera Oriental y el 14'4% en la zona de Torrelavega. Mientras en cinco de las ocho zonas del Área de Valles Interiores residen menos del 2,5% de esta población.

Al relacionar el número de población extranjera empadronada con el total de residentes por áreas y zonas, se aprecia que en el área de Valles Interiores a pesar del poco peso que pueden representar para el total de este colectivo, su influencia sobre la zona o el área de residencia es muy importante. En todas las zonas representan porcentajes respecto del total de empadronados muy superiores a la distribución total de extranjeros. Llamativo es el caso de la zona de Liébana donde a pesar de residir sólo el 1'5% de los extranjeros, estos suponen el 8'6% de su población total, valor sólo el 1'5% de los extranjeros, estos suponen el 8'6% de su población total, valor superior a la media de Cantabria y sólo igualado por el municipio de Santander.

En cuanto a la estructura poblacional por sexos de los extranjeros se observa un comportamiento muy distinto de las áreas y zonas demográficas respecto al del total de la población de dichos espacios. Si para el total regional la tasa de masculinidad del Área Costera es inferior al 50% para el colectivo de extranjeros ambas áreas lo presentan superior. En el caso de las zonas demográficas, a excepción de Santander, en aquellas en las que la tasa de masculinidad de los extranjeros es inferior al umbral 50 varones por cada 100 residentes para el total de residentes es superior.

Tabla 2. Distribución porcentual de extranjeros empadronados en Cantabria a 1 de enero de 2009 por área y zonas demográficas

Área	Zona Demográfica	Distribución Extranjeros (%)			Distribución extranjeros por Áreas (%)	% Extranjeros respecto total población Zona
		Mujeres	Hombres	Total		
Área costera	Arco Metropolitano de Santander	10,0	9,5	9,7	10,6	5,3
	Área de influencia urbana de Santander	7,3	8,7	8,0	8,7	5,4
	Área de Torrelavega	13,5	15,4	14,4	15,7	6,1
	Comarca Costera Occidental	1,7	1,6	1,6	1,8	3,8
	Comarca Costera Oriental	17,4	16,9	17,1	18,6	7,0
	Municipio de Santander	42,6	39,6	41,1	44,6	8,6
	Total Área Costera	92,5	91,6	92,0	100,0	6,9
Valles interiores	Alto Asón	0,4	0,5	0,4	5,6	2,4
	Campoo y los Valles del Sur	1,8	1,9	1,9	23,2	3,5
	Liébana	1,4	1,6	1,5	18,7	8,6
	Valle alto y medio del Besaya	2,1	2,6	2,4	29,8	4,7
	Valle del Nansa	0,1	0,1	0,1	1,2	1,7
	Valle del Saja	0,9	0,9	0,9	11,3	2,6
	Valle medio del Pas y Valle del Pisuerga	0,6	0,8	0,7	8,8	2,9
	Valles altos del Pas y del Miera	0,1	0,1	0,1	1,3	1,3
	Total Valles Interiores	7,51	8,40	7,97	100,0	3,8
Total Cantabria		100,00	100,00	100,00	100,0	6,47

Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

Tabla 3. Tasa de masculinidad extranjeros y total por Áreas y zonas demográficas. Cantabria 2009

Área	Zona Demográfica	Tasa de masculinidad Extranjeros	Tasa de masculinidad Total
Área costera	Arco Metropolitano de Santander	51,3	48,7
	Área de influencia urbana de Santander	50,2	49,6
	Área de Torrelavega	55,8	50,5
	Comarca Costera Occidental	54,9	48,8
	Comarca Costera Oriental	49,8	50,6
	Municipio de Santander	50,9	50,5
	Total Área Costera	49,7	46,5
Valles interiores	Alto Asón	54,4	51,2
	Campoo y los Valles del Sur	52,4	52,6
	Liébana	53,8	50,4
	Valle alto y medio del Besaya	54,1	54,0
	Valle del Nansa	56,7	49,9
	Valle del Saja	48,6	58,0
	Valle medio del Pas y Valle del Pisuerga	49,1	50,4
	Valles altos del Pas y del Miera	56,0	51,0
	Total Valles Interiores	52,50	54,22
Total Cantabria		51,56	49,00

Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, 2009, INE

La estructura por edades también presenta comportamientos distintos entre la costa y el interior, en la costa la proporción de jóvenes es dos puntos superior a la del interior, 16%

frente al 14%, la proporción de adultos es menor, 82% y 84% respectivamente, y la tasa de envejecimiento es también ligeramente inferior.

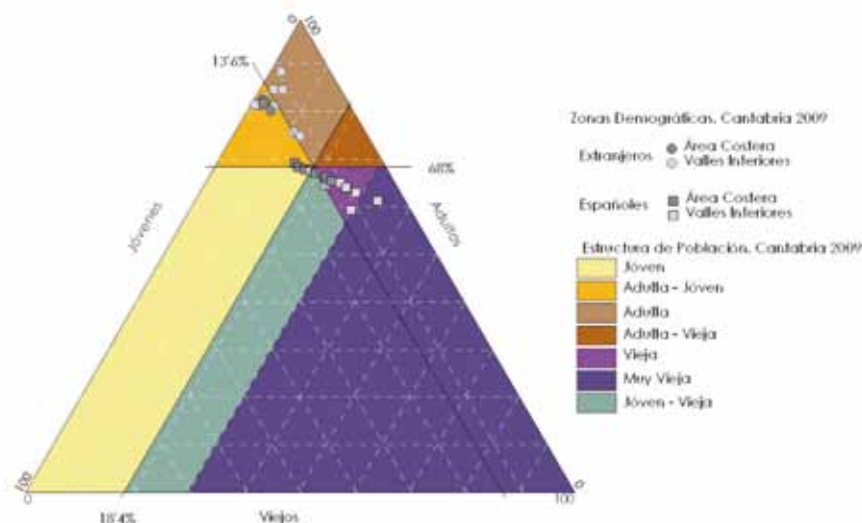
Destacan las altas tasas de juventud de los extranjeros residentes en la zona del Valle alto y medio del Besaya, 17 de cada 100 extranjeros tiene menos de 16 años, y de Torrelavega, 16%. Por otro lado, las tasas de envejecimiento más altas se encuentran en la Costera Occidental y en el Alto Asón, en ambas zonas 5 de cada 100 tienen más de 64 años.

Analizando las nacionalidades de los empadronados en relación con el área en el que residen, volvemos a encontrar una diferencia entre los dos grandes espacios de la región, si en la costa la mayoría de residentes tienen nacionalidades de países de América Latina (47'3%), siendo el segundo gran territorio de origen Europa (40'3%), en el área interior son mayoritarias las nacionalidades de Europa, el 57'4%, valor bastante superior al de latinoamericanos, un 31'04%.

En las zonas demográficas la situación es bien distinta, en la costa a pesar del predominio de poblaciones de América del Sur, América Central y Caribe, en la mayoría de zonas la proporción de europeos es mayor, sólo se refleja el dominio de latinoamericanos en el municipio de Santander y en su Arco Metropolitano. En la Costa destaca también el alto peso de los africanos en el Área de Torrelavega (18'2%). En el interior, en todas las zonas, con mayor o menor margen, Europa es la zona geográfica más representada.

(3) Unidades territoriales de estudio llamadas Áreas Demográficas, divididas a su vez en zonas demográficas, Padrón Municipal de Cantabria, ICANE, 2008. A partir de Reques Velasco, P (1997): Población y Territorio en Cantabria. Santander, Universidad de Cantabria, Asamblea Regional de Cantabria. Biblioteca básica Universidad de Cantabria

Gráfico 4: Diagrama triangular. Estructura de la Población de Cantabria. 2009. Españoles-Extranjeros por Zonas Demográfica



Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes 2009, INE

Por países, como ya se ha visto anteriormente el mayor número de efectivos corresponde a los países de Rumania, Colombia, Perú, Moldavia y Ecuador. Los nacionales de los mismos residen principalmente en las zonas del Municipio de Santander, Costera Oriental y área de Torrelavega. Sin embargo su distribución en el territorio no es semejante, en el caso de Rumania sus ciudadanos tienden menos que las otras nacionalidades a la concentración, así el

27% residen en Santander, el 24% en la Costa Oriental y el 17% en Torrelavega. Colombianos y ecuatorianos se reparten en menor medida que los rumanos, 40% en Santander, 22% en el oriente de la región y 12% en la zona de Torrelavega y en el caso de peruanos y moldavos se observa una clara concentración de los mismo en el municipio de Santander, más del 65% residen en dicho municipio.

4. Segunda Generación, nacionalización de los extranjeros y fecundidad.

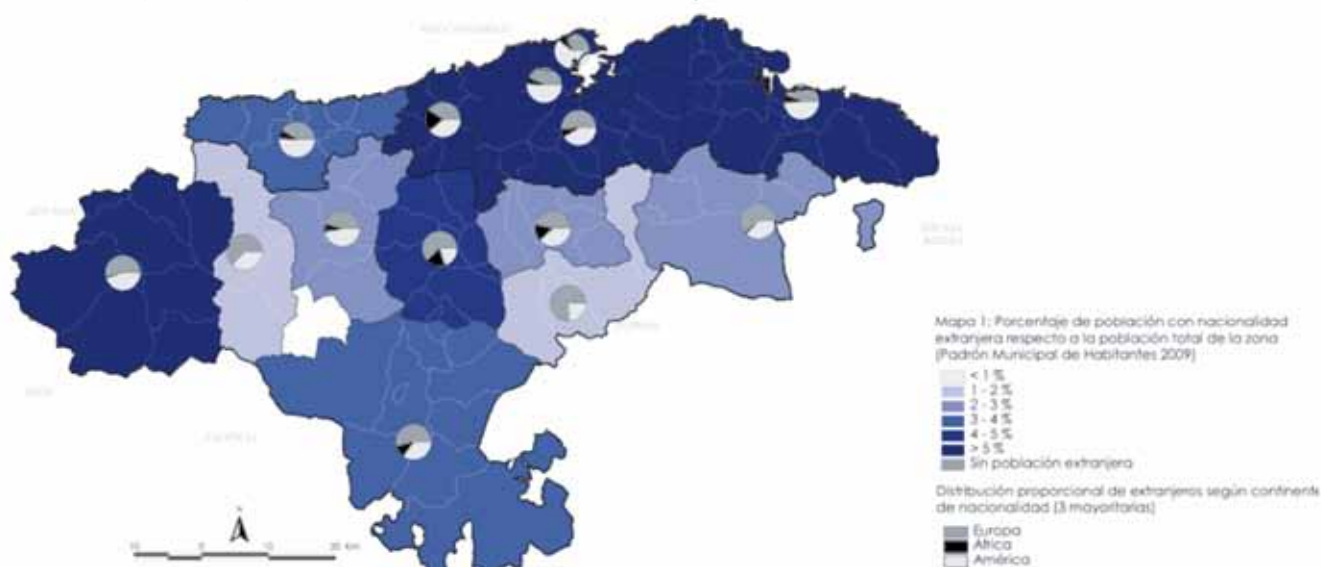
Este proceso de aumento constante de vecinos extranjeros es un fenómeno que como ya hemos visto lleva diez años aconteciendo en Cantabria, es por ello por lo que junto a él se están produciendo otra serie de fenómenos asociados. Por un lado el asentamiento de colectivos durante ciertos años nos permite

hablar de un claro incremento de extranjeros de segunda generación, es decir de aquellos con nacionalidad no española pero nacidos en territorio español, por otro lado del aumento

de los procesos de nacionalización de extranjeros, que pasan a ser contabilizados como españoles y de cambios en las pautas de fecundidad entre otros.

Los extranjeros de segunda generación, son aquellos nacidos en España de padres con nacionalidades extranjeras que por tanto otorgan al recién nacido su nacionalidad. En este punto hay que aclarar un error muy común que es asociar el nacimiento en España con la obtención automática de la nacionalidad española, lo cual no ocurre⁵ si no se dan los casos recogidos en el artículo 17 del TÍTULO PRIMERO. DE LOS ESPAÑOLES Y EXTRANJEROS del Código Civil español.

Mapa 1: Porcentaje de extranjeros respecto a la población total de la zona demográfica de residencia. Cantabria 2009



Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE

(5) Artículo 17. Son españoles de origen: Los nacidos de padre o madre españoles.

a. Los nacidos en España de padres extranjeros si, al menos, uno de ellos hubiera nacido también en España. Se exceptúan los hijos de funcionario diplomático o consular acreditado en España.

b. Los nacidos en España de padres extranjeros, si ambos carecieren de nacionalidad o si la legislación de ninguno de ellos atribuye al hijo una nacionalidad.

c. Los nacidos en España cuya filiación no resulte determinada. A estos efectos, se presumen nacidos en territorio español los menores de edad cuyo primer lugar conocido de estancia sea territorio español.

2. La filiación o el nacimiento en España, cuya determinación se produzca después de los dieciocho años de edad, no son por sí solos causa de adquisición de la nacionalidad española. El interesado tiene entonces derecho a optar por la nacionalidad española de origen en el plazo de dos años a contar desde aquella determinación.

Tasa de masculinidad: proporción de hombres por cada 100 habitantes. Hombres/total población *100

El número de los mismos ha crecido de manera destaca desde 2004 hasta 2009, a un ritmo medio anual del 31'2%, cifra superior a la tasa anual acumulada del total de extranjeros. Si en 1999 los nacidos en España de nacionalidad extranjera eran 284 a 1 de enero de 2009 alcanzan los 1.010 individuos. A esto se une que la mayoría de ellos ha nacido en Cantabria, en 2009 suponen el 82'5% de los mismos.

En la actualidad el volumen de nacionalizaciones anuales es relativamente bajo, lo cual

nacionalizaron españoles 1.717 residentes en Cantabria.

Como consecuencia del fuerte aumento de la población extranjera en Cantabria, y de las características de dicho colectivo, durante el periodo de estudio el incremento de los nacidos con progenitores extranjeros ha sido notable. Con ambos progenitores de nacionalidad española o madre española y padre desconocido, independientemente de si eran nacionalizados o no, el porcentaje de nacidos

madres españolas las tasas de fecundidad de madres muy jóvenes, chicas de 15 a 19 años, se reducen en los últimos años, en 2008 es de 5 nacidos por cada 1.000 mujeres, en el caso de las extranjeras esta cifra aumenta hasta los 35 niños por cada 1.000 jóvenes.

Junto al aumento de madres adolescentes también encontramos un aumento en el número medio de hijos por mujer, si para el conjunto regional el índice sintético de fecundidad (ISF)⁷ es en 2008 de 1'31, para la españolas es de 1'28, y para la extranjeras de 1'54.

5. Conclusiones y perspectivas de futuro. Efectos de la crisis económica en el asentamiento de poblaciones extranjeras.

Como se ha visto a lo largo del artículo, en esta última década la estructura y dinámica demográfica de Cantabria se ha visto muy influida por la llegada de población extranjera. Es este colectivo el responsable en gran medida de que el total de empadronados en la región haya aumentado de forma constante, ya que el crecimiento natural de la región, es decir el número de nacimientos menos el de defunciones, ha sido negativo durante casi veinte años, desde 1989 hasta 2008.

Son además responsables en cierta medida del rejuvenecimiento de la población, con especial incidencia en el grupo de población potencialmente activa y de un mayor equilibrio entre sexos en el grupo de adultos jóvenes.

Sin embargo hemos de destacar que su influencia no se produce en todo el territorio de la comunidad autónoma, ya que este colectivo se concentra en los centros urbanos de la región, con mayor incidencia en el municipio de Santander.

Finalmente y como consecuencia de la situación económica actual, este aumento constante de grandes volúmenes de población extranjera ha sufrido un frenazo muy marcado en el último año. Con datos provisionales a 1 de enero de 2010, el número total de vecinos con nacionalidad extranjera en Cantabria sólo ha aumentado un 2'4%, cifra muy inferior a la variación interanual de 2008 a 2009, que se situó en un 15%. Por tanto se observa que de momento no se ha producido migraciones masivas de retorno a sus países de origen, ya que a pesar de la situación el número de extranjeros no ha disminuido.

Tabla 4: Extranjeros empadronados en Cantabria, nacidos en España

Fecha: 1 de enero de	Número de empadronados			Variación interanual
	Hombres	Mujeres	Total	
1999	128	156	284	
2000	124	144	268	-5,6%
2001	139	155	294	9,7%
2002	138	160	298	1,4%
2003	164	181	345	15,8%
2004	167	175	342	-0,9%
2005	244	220	464	35,7%
2006	312	291	603	30,0%
2007	395	362	757	25,5%
2008	542	468	1.010	33,4%
2009	706	624	1.330	31,7%

Fuente: ICANE a partir de la explotación de microdatos del Padrón Municipal de Habitantes, INE.

se asocia a la ligera juventud del fenómeno migratorio en Cantabria, ya que como marca el Código Civil para obtener la nacionalidad española por residencia han de transcurrir diez años, cinco para los refugiados y dos para los originarios de antiguas colonias españolas (países de Iberoamérica, Filipinas, Guinea Ecuatorial), Andorra, Portugal y sefardíes.

En la actualidad el volumen de nacionalizaciones anuales es relativamente bajo, lo cual se asocia a la ligera juventud del fenómeno migratorio en Cantabria, ya que como marca el Código Civil para obtener la nacionalidad española por residencia han de transcurrir diez años, cinco para los refugiados y dos para los originarios de antiguas colonias españolas (países de Iberoamérica, Filipinas, Guinea Ecuatorial), Andorra, Portugal y sefardíes.

Por todo lo anterior la mayoría de los extranjeros que se nacionalizan españoles y que residen en la región tienen nacionalidad iberoamericana. A pesar de hablar de un escaso número anual, en conjunto y para los años de los que se dispone de datos, 2004 a 2007, se

descendió en 2008 al 85'5%, valor casi once puntos inferior al de 1999, año en el que el porcentaje era del 96'3%. Del resto de nacidos el 7'3% tuvo un progenitor de nacionalidad extranjera, principalmente las madres, pero más llamativo fue el aumento de ambos progenitores extranjeros, que alcanzó el 7'1%, cifra que en 1999 apenas representaba el 0'6% de los nacimientos.

Atendiendo sólo a la nacionalidad de las madres, se aprecia un gran aumento de nacimientos en los que la madre tenía nacionalidad extranjera, en 2008 pasan a ser el 12% del total de nacidos, mientras en el año 1999 los niños de madre no española fueron menos del 3%.

Este cambio en el origen de las madres supone a su vez un cambio en las características de la fecundidad⁶, destacando el aumento de las tasas de fecundidad para mujeres entre 15 y 19 años, que pasa de 5‰ en el año 2000 al 8‰ en el 2008, este fenómeno es consecuencia de una fertilidad muy diferenciada entre españolas y extranjeras. Mientras entre las

(6) Tasa de fecundidad por edades: proporción de nacidos vivos de mujeres en edad fértil por grupos de edad. Nacidos vivos de mujeres en un grupo quinquenal de edad (entre 15 y 49 años)/ total mujeres de ese grupo de edad * 100

(7) ISF: número medio de hijos por cada 1000 mujeres en edad fecunda.

Crecimiento o barbarie

Por Joaquín Estefanía | Publicado en el diario El País el 16/05/2010

Evitar morir de unas tasas intolerables de paro o de un exceso de déficit público: ese es el dilema de la política económica

Un fantasma recorre Europa: el fantasma de la quiebra por la acción de los especuladores. Todas las potencias de la vieja Europa se han unido en una Santa Alianza para acorrallar a este fantasma. Mientras ello ocurre, millones de ciudadanos se ven aquejados por el estancamiento económico y la deflación, que ha multiplicado en los últimos dos años y medio el número de desempleados y el empobrecimiento de las clases medias, y que amenaza con extenderse en el largo plazo. Las últimas cifras aportadas por Eurostat, la oficina de estadísticas de la Comisión Europea, así lo muestra: la zona euro sólo está creciendo a una tasa interanual del 0,5%, y la Unión Europea de 27 miembros, a un anémico 0,3%, porcentajes muy insuficientes para mejorar la inversión, el consumo, el comercio exterior, etcétera, al ritmo suficiente para crear puestos de trabajo en cantidades masivas, recuperar el bienestar perdido y competir con EE UU o la emergente Asia.

Como consecuencia de la batalla contra el endeudamiento y el déficit público (que en estos momentos multiplica en los diferentes países por dos, tres o cuatro los porcentajes permitidos por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que obliga a los países de la eurozona), los Estados han retirado con rapidez los planes públicos de estímulo que sustituyeron a la dimitida inversión privada en los momentos más álgidos de la Gran Recesión. Cautivos y desarmados por la acción de los mercados, que amenazan con no prestarles más dinero o con no renovar los créditos pendientes, los Estados dedican sus esfuerzos prioritarios a reducir sus desequilibrios, especialmente los déficit y la deuda, sin contemplar los efectos colaterales que tal ausencia puede tener en la coyuntura más inmediata, en términos de reducción del crecimiento económico y, consiguientemente, en disminución de las cifras de paro. El genial Plantu lo dibujaba expresivamente en la primera página de *Le Monde*: en el Festival de Cine de Cannes se presenta el *Robin Hood*, de Ridley Scott, y su protagonista, Russell Crowe, lanza la flecha del "rigor"... que se clava en el corazón de un trabajador manual que pasaba por allí.

Se ha entrado en una nueva fase de la crisis económica: la de la deuda soberana. Tras el estallido de las hipotecas de alto riesgo, los

aumentos de los precios de los alimentos y las materias primas, los riesgos por la falta de liquidez y de solvencia de las entidades financieras, y la recesión en la economía real, llegan ahora las dificultades de los Estados, que no dan más de sí. Lo que comporta una gran paradoja: tras haberse endeudado éstos para salvar a los grandes bancos de la quiebra (generando una liquidez masiva, comprando activos de mala calidad, garantizando las emisiones de la deuda privada y entrando en el capital de las entidades, nacionalizándolas durante un rato), y después de haber gastado masivamente en programas de estímulo para que no cayeran sectores productivos enteros en los concursos de acreedores y en las quiebras masivas y para que la Gran Recesión no se convirtiese en una Gran Depresión como la de los años treinta del siglo pasado, los Estados son acusados ahora -por los mismos que fueron auxiliados con el dinero de los contribuyentes- de derrochadores. Las agencias de calificación de riesgos, esas tres empresas privadas que actúan en régimen de oligopolio sin regulación alguna y que concedieron sus máximas calificaciones a empresas como Enron, a bancos como Lehman Brothers y a los productos derivados opacos y fuera del balance de las entidades, ahora se ponen estrechas y rebajan las posibilidades de países enteros, con lo que ello supone de sufrimiento para sus ciudadanos.

Desde el verano de 2007, los gobernantes de los países más importantes del mundo se pusieron aparentemente de acuerdo (en tres reuniones del G-20, en Washington, Londres y Pittsburg) en evitar los abusos que habían dado lugar a la crisis financiera más importante de los últimos 80 años. Hay algo muy profundo que ha cambiado con la crisis, dijo el presidente de la Comisión Europea, Durão Barroso: las autoridades no van a consentir que los financieros vuelvan a las andadas y nos lleven a la situación anterior. Ya estamos en la situación anterior. La regulación de los mercados financieros, la creación de un fondo con ingresos de la banca para que si se vuelve a producir la caída de uno de ellos se evite con el mismo y no con dinero de los presupuestos públicos, la creación de una tasa *Tobin* que contribuya a la lucha contra la pobreza y se evite en parte la volatilidad de los movimientos de capitales, los toques a los indecorosos

bonus y a los paracaídas de oro de los ejecutivos, han quedado en nada, excepto en EE UU, donde Obama intenta aprobar una ley que impida los delirios del pasado. Zapatero, como presidente de turno de la UE, fue interpelado por el hasta ahora primer ministro británico Gordon Brown para que no introdujese una regulación de los fondos de alto riesgo (*hedge funds*) en medio de la campaña electoral del Reino Unido porque le venía mal. Zapatero aceptó el retraso. Pues bien, algunos de estos *hedge funds* son los que han protagonizado la campaña especulativa contra el Reino de España y contra el euro en estas últimas dos semanas.

Así pues, hasta ahora la batalla la han ganado los mercados descontrolados, de los cuales los especuladores son su esencia, no una rareza. La especulación es el corazón de la actividad financiera, cambiaria o bursátil, no una excrecencia del sistema. Son esos mercados los que han dicho: no hay alternativa; no hay opciones de política económica. Luchar contra el déficit a través de la reducción de la inversión y del gasto público es el mal menor. Si no se hace así, no entrará más dinero y no se podrán pagar ni las pensiones, ni el seguro de desempleo, ni la sanidad pública o la educación; ante tal vértigo, los Estados no han tenido más remedio que plegarse, y los Gobiernos de los mismos, olvidar los ritmos de cadencia de la política económica y sus prioridades. Además, a pesar de las profundas diferencias económicas entre los países atacados (hasta ahora, sobre todo, Grecia, Portugal, España, Irlanda e Italia), los mercados financieros internacionales han reaccionado con pocos matices al deterioro.

Así, han emergido escenarios que hasta apenas hace mes y medio parecían inconcebibles, tal es el grado de volatilidad levantada; por ejemplo, la ruptura de la eurozona de 16 países, que con tantos esfuerzos se ha construido desde principios de siglo, o la segmentación de las economías que la componen (países de primera y segunda división), según el grado de sostenibilidad de sus finanzas públicas. Se hace más realidad lo que los miembros del Grupo de Reflexión, presidido por Felipe González, expresaban en una carta dirigida al Consejo Europeo al entregar el Proyecto Europa 2030: "Lo que vemos no es tranquilizador para

la Unión y sus ciudadanos: crisis económica global, Estados al rescate de banqueros, envejecimiento demográfico que afecta a la competitividad y al Estado de bienestar, competencia a la baja en costes y salarios, amenaza de cambio climático, dependencia de unas importaciones de energía cada vez más cara y escasa, o desplazamiento hacia Asia de la producción y el ahorro. Y todo ello sin contar con la amenaza del terrorismo, del crimen organizado o de la proliferación de armas de destrucción masiva.



La crisis aparece como el parteaguas en la historia de una nueva realidad mundial que se viene configurando desde hace dos décadas. Todo indica que habrá ganadores y perdedores en este cambio global, y si la UE no quiere estar entre estos últimos, como viene ocurriendo, tiene que reaccionar ya...”.

La reacción se articuló en primera instancia el pasado fin de semana, cuando Europa (con la colaboración del Fondo Monetario Internacional) se dotó de un fondo de estabilidad de hasta 750.000 millones de euros para hacer frente a las maniobras de los especuladores que han querido acabar con la zona euro. Una especie de *TARP europeo* (siglas del paquete de ayudas a la banca, movilizadas en EE UU primero por Bush y luego por Obama), en este caso para defender la deuda soberana. Una intervención política, al margen del mercado, por valor de 750.000 millones de euros (más de dos tercios partes de lo que produce un país como España en todo un año), y unos planes de ajuste en los países más afectados, que también son procedimientos administrativos al margen del mercado, en ello consiste la resistencia frente al poder de los especuladores. ¿Qué queda del *laissez faire*, del que cada palo aguante su vela, que constituye la idea-fuerza del capitalismo tal como lo habían explicado sus exégetas desde Adam Smith? No hay salida sin intervención pública. Se ha

combatido la deuda pública con más deuda pública, y se han reforzado los mecanismos de coordinación europea que habían quedado en evidencia en esta crisis. Para que este plan sea el embrión de un Departamento del Tesoro y de un Gobierno económico de Europa falta añadir a la política monetaria común una política fiscal y un presupuesto que pueda denominarse como tal. Europa es una bicicleta, dijo Jacques Delors, que ha de seguir pedaleando para continuar so pena de caerse.

El país que ha concitado mayor atención de los movimientos especulativos tras la debacle griega ha sido España. Para combatirlos y poder acceder, si hiciese falta, a ese fondo de resistencia, Zapatero ha tenido que anunciar un durísimo plan de ajuste que por ahora afecta a los funcionarios públicos y a los jubilados en primera instancia, con reducciones de algunos gastos sociales que hasta el momento formaron la *línea Maginot* de la política económica de los socialistas. En pocas ocasiones se ha visto tan meridianamente clara la dictadura de los mercados: tan sólo hacía una semana que el propio Zapatero había explicado que la reducción del déficit iba a ser más gradual, más prolongada en el tiempo, porque la economía española acababa de salir de la recesión (tras seis trimestres de *crecimiento negativo*, el PIB ha aumentado una décima en el primer trimestre del año), lo cual era un argumento lógico (otra cosa era la lentitud en la instrumentación de las medidas ya anunciadas). No ha tenido ocasión de hacerlo así. No se lo han permitido. En su intervención ante el Congreso, el presidente utilizó un metalenguaje de injusticia necesaria o de injusticia obligatoria: tenía que aplicar un paquete de medidas que él no hubiera querido, ya que ese ajuste duro no era compartido. Pero los mercados se lo han impuesto y no ha podido resistirse a esa política de *rigor mortis* que conllevará la reducción de unas décimas en el crecimiento, por lo

que nuevamente se volverá a la contracción, con los efectos que tendrá sobre la inversión, el consumo y la creación de empleo, hasta ahora la gran prioridad. Pero no sólo España es un país intervenido. Todos lo son y han de actuar como las empresas muy endeudadas, que no pueden mover un solo papel sin que se lo autoricen los acreedores: Portugal, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania se aprestan a sacrificios similares a los de España.

En relación con la deuda, el principal problema de la de España no es la soberana. La deuda pública española llegará a finales de ese año como mucho a un 70% del PIB, muy inferior a la de la mayor parte de los países de nuestro entorno. La dificultad es el enorme endeudamiento general de la sociedad. Al finalizar el año 2009, la deuda conjunta de las administraciones públicas (Estado central, comunidades autónomas y ayuntamientos), las empresas, los hogares y el sector bancario ascendía a casi cuatro billones de euros, el 390% del PIB. Las empresas no financieras debían el 143% del PIB; los bancos y cajas de ahorro, el 107% del PIB, y los hogares, el 89%. Si las agencias de calificación de riesgo rebajan la calidad de la deuda española, todos estos sectores, y no sólo el Estado, quedarán afectados por el incremento del precio del dinero cuando salgan a renegociar sus créditos o quieran tomar más dinero prestado.

Hay otra peculiaridad en España que no se da en los países de nuestro entorno: la insolidaridad de su oposición política y la incoherencia de la política que postula el PP. Cuando su líder, Mariano Rajoy, acudía hace unos días al Palacio de la Moncloa en lo que todos los ciudadanos entendieron como una posibilidad (fallida) de encontrar un acuerdo nacional para luchar contra la crisis, pidió una lucha más consecuente contra el déficit público (como en los últimos dos años, cuando la coyuntura era claramente distinta) al tiempo que demandaba medidas urgentes como la derogación de la subida del IVA, la reducción de dos puntos de las cotizaciones sociales, la reducción sin condiciones de cinco puntos en el impuesto de sociedades a las pequeñas y medianas empresas, el mantenimiento de la deducción de la vivienda habitual en el IRPF, etcétera, que de haber sido aplicadas habrían significado un nuevo aumento del déficit público. Combatir el déficit generando más déficit.

Las dos grandes preguntas a partir de ahora son las siguientes: si los mercados exigen más sangre, como ha pasado en Grecia, ¿habrá nuevas medidas de ajuste sin un estallido social? ¿Hasta dónde se puede llegar en los ajustes sin clausurar por un periodo largo las posibilidades de crecimiento de la vieja Europa?

“Soy feliz cuando mis clientes me
envían todo en el último momento”



Miéntete... No necesitas SPA

El servicio que revoluciona la comunicación entre
asesor y cliente.

SPA es la plataforma online que te permite gestionar rápida, ágil y eficientemente el intercambio y archivo de documentos contables, laborales y tributarios con tu cliente, enlazándolos directamente con tus aplicaciones Sage. Tus clientes podrán facturar y registrar sus gastos con SPA y se contabilizarán en tu sistema Sage. Además, si ellos disponen de soluciones como **ContaPlus**, **FacturaPlus** o **Sage Logic Class**, podrás sincronizar y descargar toda la información automáticamente.

Dale más valor a tu servicio dedicándote a lo que es estratégico para ti: Asesorar.

SPA, optimiza la gestión de tu negocio.

Sage Despachos Profesionales 902 63 60 06 | www.sage.es/spa

SageExperience



sage

Bolsa de empleo

Por Carlos Rangel | Empresista

El Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria aprobó recientemente la creación de lo que ha denominado Bolsa Activa de Empleo, con el objetivo de ayudar, a los Colegiados que voluntariamente se hayan inscrito a esta bolsa, a encontrar empleo por cuenta ajena (en la empresa privada o pública) o propia, o a constituir, en este caso, su despacho profesional.

Para dirigir y desarrollar la Bolsa Activa de Empleo el Colegio nombró responsables a Ricardo Bilbao y Carlos Rangel. Dicho encargo se materializó con la presentación, por los

responsables designados, de un proyecto al que el Colegio dio su conformidad y pidió su puesta en marcha.

Con el objetivo del empleo como meta única, se definieron las líneas básicas de actuación y sus principales directrices:

1. Compromiso colectivo.
2. Formación eminentemente práctica.
3. Especialización del conocimiento:
 - Contable
 - Fiscal
 - Financiero
 - Concursal
 - Laboral
 - Constitución de empresa

4. Un tutor por materia. Profesionales de reconocidos prestigio miembros del Colegio.

5. Participación activa del grupo de inscritos en la Bolsa Activa, que nombran 3 coordinadores.

6. El propósito de permanencia en el tiempo, se irán admitiendo nuevos integrantes en la Bolsa en la medida que se vayan cumpliendo los objetivos de colocación previstos.

7. Utilización de las nuevas tecnologías como soporte de trabajo de los grupos.

8. La obligación de cumplir y asistir al programa de trabajo aprobado.





Este proyecto se puso en marcha el pasado 24 de Marzo, con la determinación del colectivo que se cerró con 14 personas, 10 hombres y 4 mujeres. El grupo nombro coordinadores a:

- Azara Calle.
- Beatriz Fernández
- Antonio Herrera.

La tarea inicial del grupo fue analizar y fijar el perfil del inscrito en la Bolsa Activa de Empleo, resultando ser:

- Diplomado/a en Ciencias Empresariales
- Edad media 33 años
- Conocimientos de inglés a nivel medio e informática a nivel de usuario
- Con formación complementaria en cursos en los que abunda la Prevención de Riesgos Laborales.
- Con experiencia profesional en labores propias de Administración de 6,3 años (facturación, nóminas, registros contables, formulación de impuestos...)
- Con menos de un año en paro.

En la misma fecha también se hicieron público los tutores designados por el Colegio para cada materia, siendo éstos:

- D.Dámaso López de Atalaya. Materia, Concursal
- D.Carlos López D'Hers. Materia contable
- D.Carlos Rangel. Materia fiscal
- D.Ricardo Bilbao. Materia financiera
- D.David González Pescador. Materia, Emprendedores. (Aún está pendiente de cubrir este tema en el ámbito Laboral.)

Las tareas encomendadas a los tutores:

- Fijar los cursos que se considera obligatorios realizar, según su especialidad, así como los recomendados.
- Calendario de trabajo presencial y otro de consultas a distancia.
- Material de trabajo para los cursos presenciales.

A día de hoy el personal que forma la Bolsa Activa de Empleo, ha acudido ya a los siguientes cursos y seminarios:

- Seminario del Cierre Contable de 2009
- Seminario Prueba pericial de los procesos Civil y Penal
- Seminario sobre los Aspectos Fiscales de la tenencia y transmisión generacional del

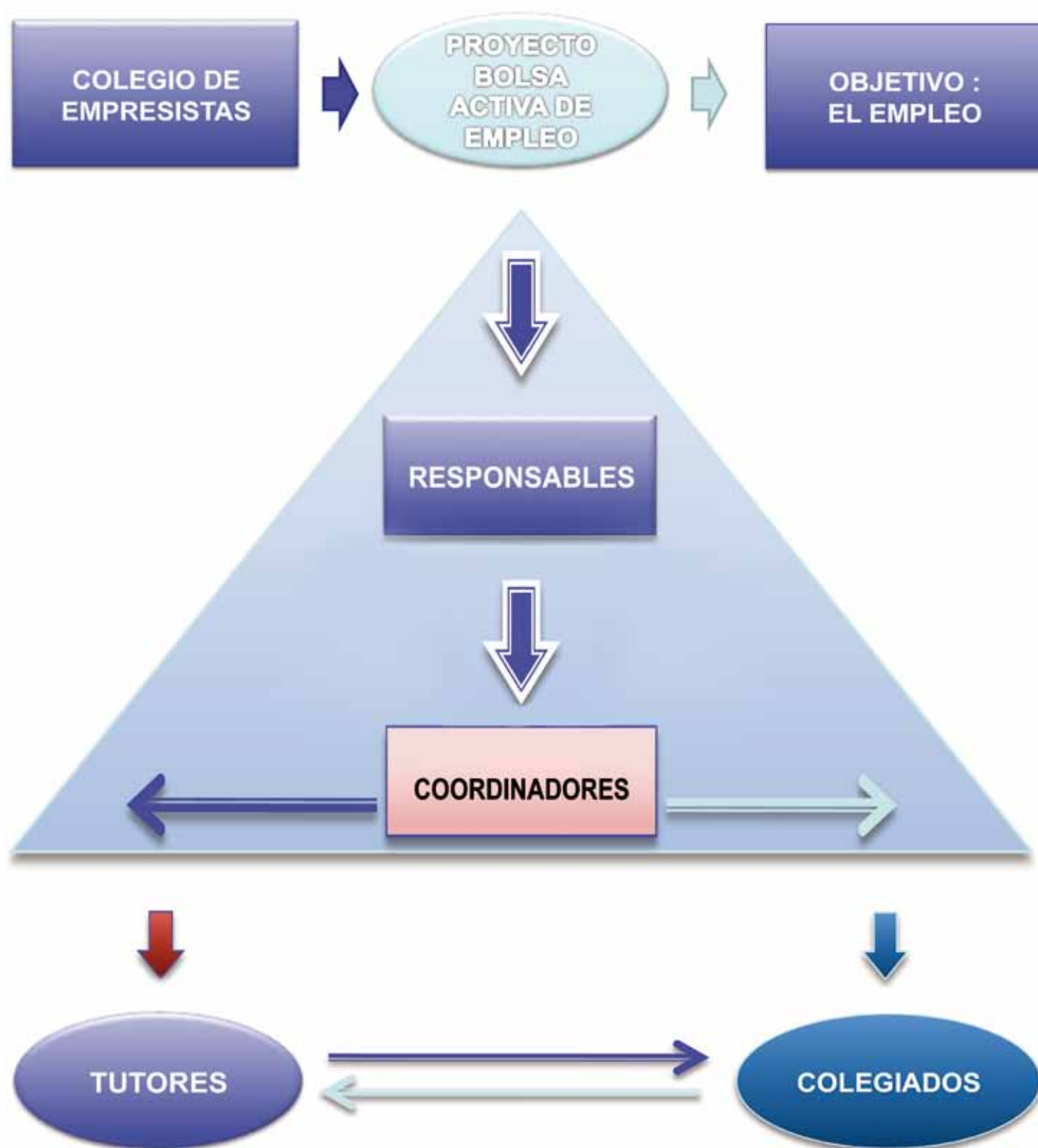
patrimonio personal (y novedades fiscales del RD Ley 6/2010)

- Jornadas del programa A3 con la especialidad de Nóminas, Contabilidad y Estimación y IRPF e IS. (A3Nom, A3ECO y A3REN)
- Seminario sobre el Impuesto Sobre Sociedades.
- Seminario de Contabilidad Básica para emprendedores
- Curso sobre las Novedades Jurisprudenciales en Materia concursal.

Por otra parte, se han iniciado las tutorías presenciales con acciones formativas directas y prácticas.

Otra importante acción ha consistido en selección de aquellas empresas de ámbito local que desarrollan su actividad en sectores estratégicos y con potencial de crecimiento, con las que contactará el Colegio para presentar el programa de la Bolsa Activa y garantizar la formación y empleabilidad de la persona para el puesto que la empresa tenga necesidad de cubrir.

De igual forma el Colegio contactará también con las entidades con las que tienen firmadas convenios de colaboración.



El Colegio ha establecido que sea condición para seguir perteneciendo al colectivo de la Bolsa Activa la asistencia obligada y el cumplimiento con el programa de trabajo definido. Para ello, el colegiado formalizó una carta de compromiso por la que se obliga a la participación activa para el éxito de esta apuesta

del Colegio de Empresistas, que supone un importante esfuerzo, tanto económico como de dedicación.

De esta manera se consigue también, que el Colegio pueda garantizar a la empresa demandante un personal altamente cualificado y re-

novado en su conocimiento.

Informar por último de que la Bolsa de Empleo Activa está funcionando a pleno rendimiento y con éxito ya que, del colectivo inicial, el 20% se encuentra ya empleado.

El Abat Oliba y la empresa catalana valoran la excelencia académica y la competencia social de nuestros alumnos

La Universitat Abat Oliba CEU lleva muchos años trabajando para adecuarse a las nuevas exigencias del mercado laboral. Fruto de esta preocupación, nuestra Universitat abanderó la creación del primer Observatorio Laboral en el ámbito de las universidades privadas catalanas para dar respuesta a la necesidad de reflexionar sobre cómo deben orientarse las relaciones universidad-empresa, así como poder detectar las competencias académicas y habilidades sociales que son exigibles a los recién licenciados. Desde sus inicios se ha trabajado estrechamente con representantes de grandes y medianas empresas catalanas que

operan a nivel nacional e internacional y todos coinciden en destacar que en los procesos de selección de los universitarios el valor de las competencias personales y sociales se sitúan por encima de las instrumentales.

Según el estudio “Competencias e inserción laboral: un análisis de la empleabilidad de los recién licenciados en ADE y Economía” publicado por el Observatorio Laboral se llega a la conclusión de que las competencias personales que hacen referencia a actitudes y cualidades individuales como la orientación al logro, el liderazgo, la imaginación y creatividad, la

organización, la capacidad de aprendizaje, el análisis, la resolución de problemas y la responsabilidad son determinantes en la elección del candidato. Recientemente, han salido a la luz las conclusiones de otro proyecto de investigación en relación a nuestros recién licenciados en Publicidad y Relaciones Públicas y los datos revelan que un **80% de nuestros licenciados tienen trabajo** y prácticamente la mitad de aquellos que no trabajan es porque han decidido seguir ampliando sus estudios.

El alto índice de inserción laboral nos sitúa en un nivel extremadamente competitivo y po-



siciona a nuestra Universitat como referente para la empresa catalana y los jóvenes egresados.

Formación integral en nuestros grados

La Universitat Abat Oliba CEU se compromete a proporcionar al estudiante, además de una excelente oferta académica, la oportunidad de recibir una inestimable formación integral que lo prepara adecuadamente para afrontar, con criterios propios y sólidos, los retos personales y profesionales.

Derecho, desde 1973 formando juristas

Ofrecemos 3 itinerarios con el objetivo de favorecer la especialización, las competencias y la inserción profesional: Asesoría de Empresas, Práctica Forense y Ciencias Políticas y de la Administración.

Dirección de Empresas: más de 30 años formando empresarios

Una visión de la Economía centrada en la solidaridad y la gestión empresarial liderada por

profesionales que dan respuestas a los retos del futuro. Además del grado se ofrece un programa bilingüe que incluye una estancia en Boston y el certificado *International Business* de la Boston University.

Marketing y Dirección Comercial: un nuevo perfil de profesionales con proyección

La respuesta a la demanda de expertos en Marketing que conjuga nuestra experiencia en los ámbitos de la empresa y la comunicación creativa.

Periodismo: una oportunidad global

Ofrecemos un itinerario en el que el 40% de las asignaturas se cursan en inglés y en el cual la práctica de la producción periodística, las nuevas tecnologías y el análisis de la actualidad marcan la diferencia.

Publicidad y Relaciones Públicas: el valor de la experiencia formando creativos.

Formación práctica y creativa para dominar las

poderosas herramientas de la comunicación de las empresas y organizaciones de la mano de excelentes profesionales con resultados concluyentes de inserción laboral de nuestros egresados.

Psicología: la persona en el centro de la formación

Una oferta exclusiva e innovadora de la Psicología basada en una concepción antropológica y ética que tiene como núcleo la dignidad de la persona. Con profesores y profesionales especializados en la psicología experimental y las patologías modernas.

Nuevo grado en Educación Infantil y Primaria: porque la educación es nuestra prioridad

Cursarás el grado en Educación Infantil y Primaria en la primera institución privada española, avalada por más de 100 años de experiencia en todos los ámbitos educativos para obtener una formación de alta capacitación técnica, pedagógica y didáctica, propia de un excelente educador: un maestro en el sentido más amplio de la palabra.





→ 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



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 942 321 222
www.asesoriadelascuevas.com

C. E. CONSULTING EMPRESARIAL

C/ Florida 1, 1º izda.
39001 Santander
Telf: 942 055 252
www.ceconsulting.es

ASIMAN, S.L.
Asesoría de Empresas

C/ San Fernando, 82 Entlo.
39010 Santander
Teléfono 942 376 030

**CONSEJEROS TRIBUTARIOS
Y ASESORES DE EMPRESAS S.L.**

C/ General Mola, 27
39004 Santander
Telf: 942 213 712

ahorro futuro



...Y DISFRUTE DE SU JUBILACIÓN



() Promoción válida para nuevas contrataciones según requisitos mínimos o aportaciones extraordinarias mínimas de 500 €.*

Limitado a un regalo por tomador y/o participe hasta agotar existencias (1.200 unidades).

Seguros de vida de Cantabria Vida y Pensiones, S.A. de Seguros y Reaseguros, inscrita en la DGS, clave C-0774, y CIF: A-39670864. Mediado por Segurcantabria, S.A. CIF: A-39056643 operador de Banca Seguro Vinculado con clave OV-0048 inscrita en el registro previsto en el art. 52 de la Ley 26/2006, con Seguro de R.C. Profesional y capacidad financiera, con arreglo a lo dispuesto en el art. 21 de dicha Ley. Información previa al tomador en cualquier oficina de Caja Cantabria.

Llévese esta práctica
silla de playa (*)

