

Tributación indirecta aplicable al ejercicio anticipado de una opción de compra en el leasing inmobiliario. ¿Polémica resuelta?

por José Manuel Ortiz de Juan

Cuestiones esenciales en la tributación de operaciones vinculadas

por José Antonio Marco Sanjuán

Geografías económicas y contables del concurso. Asimetrías y carencias de la ley concursal a la vista de las experiencias actuales.

por Leopoldo Pons Albentosa

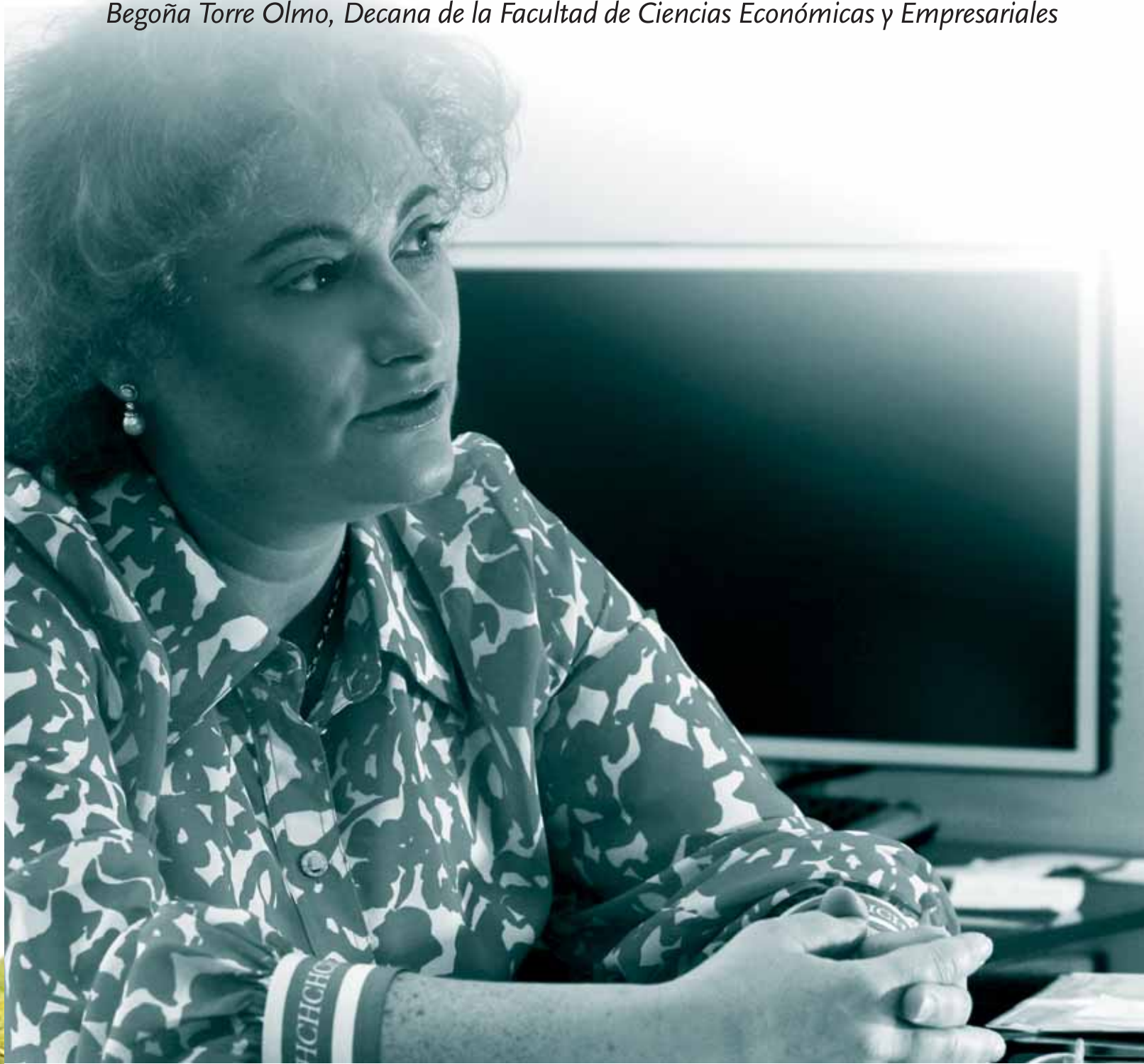
NÚMERO NUEVE | AÑOS TRES | OCTUBRE DE 2010 | PUBLICACIÓN GRATUITA

LA GACETA DEL empresista

REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

“Nuestra intención es ser receptivos a nuevos proyectos”

Begoña Torre Olmo, Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales





eMPRESISTA

Colegio de
Empresistas
de **Cantabria**

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



Colegio Oficial de Titulados Mercantiles
y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

GESTISA S.A.

Asesoramiento Integral de Empresas

Hernán Cortés, 27 - 2 E
39003 Santander
Teléfono 942 211 604
www.gestisa.com

GLEZCO

Asesores y Consultores

C/ Rualasal, 1 - Principal
39001 Santander
Telf. 942 226 868
www.glezco.com

H.F.C.

Consultores de Gestión

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

MANRIQUE Y SERNA

Asesores

C/ Calvo Sotelo 17 - 2º izq.
39002 Santander
Telf: 942 318 260

SEFICOSA

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

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.** Tributación indirecta aplicable al ejercicio anticipado de la opción de compra en el leasing inmobiliario. ¿Polémica resuelta?
José Manuel Ortiz de Juan

- 09.** Entrevista a Begoña Torre Olmo. Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. *Cristina Pascual*



- 11.** Cuestiones esenciales en la tributación de operaciones vinculadas. *José Antonio Marco Sanjuán*

- 18.** Entrevista a Jorge de Benito, Presidente de la Asociación Regional de Empresarios de Estaciones de Servicio de Cantabria. *Cistina Pascual*



- 21.** Geografías económicas y contables del concurso. Asimetrías y carencias de la ley concursal a la vista de las experiencias actuales.
Leopoldo Pons Albentosa

- 23.** La reforma de la Ley Concursal. Algunos apuntes. *Leopoldo Pons Albentosa*

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

- 28.** Liderazgo y tipologías. *Jesús Pintado Uslé*

- 31.** Dos años después de la caída de Lehman Brothers: la mano invisible hace señales de despedida. *Michael R. Krätke*

- 35.** La actual especulación sobre la alimentación mundial. *Juan Hernández Vigueras*

- 37.** Noticias breves.

- 42.** El DNI electrónico, imprescindible para empresas y ciudadanos.
Jorge China López

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

A qué estamos jugando

En el transcurso de la vida de cualquier institución se producen situaciones que podemos denominar favorables y otros momentos realmente considerados como difíciles o situaciones de crisis. No debemos de tener miedo a la palabra crisis (resulta curioso que en el idioma mandarín se utiliza la misma palabra para definir el concepto de oportunidad y el de crisis).

tro de colaboración entre la empresa y la universidad.

Por otra parte nuestro Colegio no puede vivir alejado de la realidad en la que se desenvuelve y por tanto no puede desconocer los movimientos de las fuerzas reales de nuestra sociedad. En el mundo en el que nos desenvolvemos sabemos que los mercados econó-

de los trabajadores activos, desempleados y jubilados, pese a no estar conforme con la pérdida de derechos sociales, se encuentran dispuestos a realizar todos los sacrificios necesarios para invertir el signo de la actual situación económica.

A qué estamos jugando. Resulta incomprensible el convocar una huelga general cuando



Escuela de Comercio de Santander en el 1900

Pues bien en este momento nuestro Colegio de Empresistas vive una situación que podemos denominar como de oportunidades debido a diversas circunstancias: la unión con los economistas nos puede hacer más fuerte a los dos colectivos. El cambio en la Universidad de Cantabria, como es el nombramiento de una nueva Decana en la Facultad de Económicas, es totalmente favorable al interés general de nuestras profesiones. Incluso la tan denostada ley Ómnibus debe suponer una apreciación ante los consumidores de las actividades desarrolladas por los profesionales de la asesoría, auditores y administradores concursales.

La adaptación de la Universidad a la realidad del mundo empresarial no puede más que ser beneficioso tanto para la sociedad en general, como para los alumnos y para los profesionales que se dedican habitualmente al asesoramiento de las empresas de Cantabria, este es el camino a seguir por la nueva decana Begoña Torre Olmo si realmente quiere convertir nuestra Facultad en un cen-

tricos se mueven por intuiciones, informes, sensaciones o llámelo usted como quiera, de los denominados “dirigentes económicos” o los conocidos como “especuladores”. Cuando estos individuos entiendan que un determinado país, empresa o institución no puede hacer frente a sus deudas, proceden a adoptar medidas de acoso y derribo que suelen culminar en una serie de ventajas sustanciales para estos especuladores. Es el sistema de mercado financiero que tenemos y que todos estamos conforme con el mismo mientras nos beneficia y al que todos acudimos si conseguimos un beneficio considerable. Por el contrario criticamos públicamente cuando nos perjudica de forma considerable.

La jornada del 29 de septiembre de 2010 nos han enseñado lo cerca que estamos todos, empresarios y trabajadores, de saber donde se encuentra la solución a la tan manida crisis económica. El escaso seguimiento de esta huelga general, como la convocada anteriormente en la Administración Pública, nos demuestra que la inmensa mayoría

se sabe a ciencia cierta que en ningún caso puede resultar beneficiosa ni para los trabajadores ni para los empresarios. Esta oportunidad debe de servir a los dirigentes empresariales, sindicales y políticos para impulsar un cambio en el actual sistema laboral, dirigiendo el mismo a garantizar el trabajo y unas retribuciones suficientes a todos los ciudadanos que permitan el desarrollo de una vida digna y plena a todos los trabajadores. Los empresarios deben asumir los riesgos inherentes a su actividad empresarial y saber que si quieren obtener grandes beneficios han de estar dispuestos a sufrir grandes riesgos.

Por el contrario si los sindicatos y los empresarios entienden que no es procedente una reforma laboral como la actual, unos porque les parece excesiva y otros porque les parece insuficiente, lo que deben de hacer es propiciar un cambio radical en el sistema económico actual y apostar por una crisis sistémica total, que permita desarrollar una nueva visión de nuestro sistema económico.

Tributación indirecta aplicable al ejercicio anticipado de la opción de compra en el leasing inmobiliario.

¿Polémica resuelta?

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

El Tribunal Supremo ha dictado con fecha 14 de julio de 2010 (recurso nº 5415/2005) una interesante sentencia en la que se pronuncia, por primera vez, sobre el tratamiento fiscal que corresponde aplicar en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) a las adquisiciones de bienes inmuebles como consecuencia del ejercicio anticipado de la opción de compra en contratos de arrendamiento financiero sobre bienes inmuebles.

El régimen fiscal aplicable a este tipo de operaciones en la imposición indirecta ha sido -y sigue siendo- una de las cuestiones más controvertidas, ya que los criterios que viene aplicando la Administración tributaria difieren de la jurisprudencia evacuada en los últimos dos años por los Tribunales Superiores de Justicia (principalmente el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad de Madrid) y la citada sentencia del Tribunal Supremo.

El contenido de la sentencia merece comentarios y reflexiones, no sólo por la importancia de sus fundamentos jurídicos, que aportan luz sobre un tema conflictivo, sino también por el impacto práctico que puede tener en las adquisiciones de edificaciones derivadas del ejercicio anticipado de una opción de compra en contratos de leasing inmobiliario respecto de las cuales ya se haya liquidado el Impuesto correspondiente y se trate de cuotas aún abiertas a prescripción tributaria.

Marco tributario aplicable a las adquisiciones de inmuebles a través de contratos de arrendamiento financiero

La Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, establece exenciones para determinadas operaciones inmobiliarias, entre las que se encuentra la relativa a las segundas entregas de edificaciones, regulada en su artículo 20.Uno.22º, a cuyo tenor se encuentran exentas del Impuesto las operaciones que consistan en:

“22.º A) Las segundas y ulteriores entregas de edificaciones, incluidos los terrenos en que se hallen enclavadas, cuando tengan lugar después de terminada su construcción o rehabilitación.

A los efectos de lo dispuesto en esta ley, se considerará primera entrega la realizada por el promotor que tenga por objeto una edificación cuya construcción o rehabilitación esté terminada. No obstante, no tendrá la consideración de primera entrega la realizada por el promotor después de la utilización ininterrumpida del inmueble por un plazo igual o superior a dos años por su propietario o por titulares de derechos reales de goce o disfrute o en virtud de contratos de arrendamiento sin opción de compra, salvo que el adquirente sea quien utilizó la edificación durante el referido plazo. No se computarán a estos efectos los períodos de utilización de edificaciones por los adquirentes de los mismos en los casos de resolución de las operaciones en cuya virtud se efectuaron las correspondientes transmisiones.

Los terrenos en que se hallen enclavadas las edificaciones comprenderán aquéllos en los que se hayan realizado las obras de urbanización accesorias a las mismas. No obstante, tratándose de viviendas unifamiliares, los terrenos urbanizados de carácter accesorio no podrán exceder de 5.000 metros cuadrados.

Las transmisiones no sujetas al Impuesto en virtud de lo establecido en el número 1.º del artículo 7.º de esta ley no tendrán, en su caso, la consideración de primera entrega a efectos de lo dispuesto en este número.

La exención prevista en este número no se aplicará:

a) A las entregas de edificaciones efectuadas en el ejercicio de la opción de compra inherente a un contrato de arrendamiento,

por empresas dedicadas habitualmente a realizar operaciones de arrendamiento financiero. A estos efectos, el compromiso de ejercitar la opción de compra frente al arrendador se asimilará al ejercicio de la opción de compra.

b) A las entregas de edificaciones para su rehabilitación por el adquirente, siempre que se cumplan los requisitos que reglamentariamente se establezcan.

c) A las entregas de edificaciones que sean objeto de demolición con carácter previo a una nueva promoción urbanística.”

Ejercicio de la opción de compra “inherente” al contrato de arrendamiento financiero

Del precepto transcrito interesa la primera de las excepciones a la exención (letra a), que impide considerar exentas de IVA las entregas de edificaciones que se efectúen como consecuencia del ejercicio de la opción de compra inherente a un contrato de arrendamiento financiero por empresas dedicadas habitualmente a realizar operaciones de arrendamiento financiero.

De conformidad con esta “excepción a la exención”, cuando la adquisición de un edificio tenga lugar como consecuencia del ejercicio de la opción de compra inherente a un contrato de arrendamiento financiero, no puede invocarse la exención en el IVA y, en consecuencia, la adquisición queda, en principio, sujeta a este Impuesto sin exención así como a la modalidad Actos Jurídicos Documentados (AJD) del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPyAJD)¹.

Ahora bien, en aquellos casos en que el ejercicio de la opción de compra tiene lugar de forma anticipada en cualquier momento de la vida del contrato en lugar de en la fecha de vencimiento, se ha planteado la duda de si es o no aplicable la citada excepción a la exención.

(1) Normalmente a un tipo de gravamen situado entre el 0,5% y el 1%, dependiendo de la Comunidad Autónoma de que se trate.



Y la duda existe porque al respecto se han desarrollado dos interpretaciones distintas:

1ª interpretación. El ejercicio anticipado de la opción de compra no es “inherente” a un contrato de arrendamiento financiero.

Bajo esta interpretación, que es la generalmente aplicada por los órganos de la administración tributaria de las Comunidades Autónomas y que encuentra su apoyo en la doctrina de la Dirección General de Tributos², el Tribunal Económico Administrativo Central³ y las sentencias de algunos tribunales de justicia⁴, las adquisiciones de edificaciones que tengan lugar como consecuencia del ejercicio anticipado de la opción de compra son tratadas como operaciones sujetas y exentas de IVA por aplicación del primer párrafo del artículo 20.Uno.22º de la Ley del IVA, con posibilidad de que se inste la renuncia a la exención al amparo del artículo 20.Dos de la cita Ley.

Es decir, las adquisiciones de edificaciones son tratadas como si fueran transmisiones normales del tráfico jurídico derivadas de una extinción anticipada del contrato de arrendamiento financiero, y de las que no cabe predicar que sean “inherentes” a un contrato de arrendamiento financiero según dicho concepto aparece definido por sus propias normas de regulación, contenidas en la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito.

La aplicación de esta primera interpretación implica para el adquirente del inmueble la siguiente tributación:

- Si no tiene lugar la renuncia a la exención del IVA: tributación por la modalidad TPO del ITPyAJD (tipos del 6%, 7% u 8%, según la Comunidad Autónoma).

- Si tiene lugar la renuncia a la exención del IVA: tributación por IVA (soportando el tipo general o el tipo reducido, según proceda) y por la modalidad AJD del ITPyAJD (tipos incrementados del 1,5% ó 2%, según la Comunidad Autónoma).

2ª interpretación. El ejercicio anticipado de la opción de compra sí es “inherente” a un contrato de arrendamiento financiero

Bajo esta interpretación, que encuentra su apoyo en la más reciente jurisprudencia de los Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas⁵ y la citada sentencia del Tribunal Supremo de 14 de julio de 2010, la entrega de edificaciones derivadas del ejercicio anticipado de la opción de compra en un contrato de arrendamiento financiero debe ser tratada igual que la que tenga su causa en el ejercicio de la opción de compra en la fecha de vencimiento del contrato. Es decir, tan “inhe-

(2) Contestaciones vinculantes nº Vo305-10, V2619-07, V1807-07, V1138-07 y V1556-06.

(3) Resoluciones de fechas 25-01-1996, 11-07-1996 y 27-07-2005.

(4) Tribunal Superior de Justicia de Madrid (sentencias de 23-01-2004, 8-06-2007, 16-06-2008, 26-09-2008, 13-10-2008 y 29-10-2009), Tribunal Superior de Justicia de Aragón (sentencia de 28-04-2008), Tribunal Superior de Justicia de las Islas Baleares (sentencias de 1-06-2006 y 19-10-2007) y Audiencia Nacional (sentencia de 22-10-2008).

(5) Tribunal Superior de Justicia de Madrid (sentencias de 24-4-2009, 5-05-2009, 25-05-2009, 26-05-2009, 29-05-2009, 16-06-2009, 21-09-2009, 22-09-2009, 26-10-2009, 27-10-2009, 19-11-2009 y 22-02-2010) y Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (sentencia de 4-03-2010).



rente" al contrato de arrendamiento financiero es ejercer la opción de compra de forma anticipada como al vencimiento.

Por tanto, de conformidad con esta segunda interpretación resultará aplicable a la entrega de edificaciones la "excepción a la exención" regulada en la letra a) del párrafo 5º del artículo 20.Uno.22.A) de la Ley del IVA.

La aplicación de esta segunda línea interpretativa determina para el adquirente de la edificación la tributación por IVA sin exención, así como el gravamen por la modalidad AJD del ITPyAJD, al tipo general de gravamen (entre el 0,5% y el 1%, dependiendo de la Comunidad Autónoma de que se trate).

La sentencia del Tribunal Supremo y sus fundamentos jurídicos

Los hechos que dieron origen al litigio sobre el que se pronuncia el Tribunal Supremo se centran en un contrato de arrendamiento financiero suscrito el 12-5-1993 sobre un bien inmueble en el que se ejerció anticipadamente la opción de compra, concretamente el día 26-3-1999, transcurridos casi seis años desde la formalización del contrato.

El contribuyente que ejerció la opción de compra (una empresa) trató fiscalmente la adquisición del edificio como entrega sujeta y no exenta de IVA, a lo que la Comunidad de Madrid reaccionó girando liquidación por la modalidad TPO. El contribuyente recurrió ante el TEAC, obteniendo resolución favorable, que fue posteriormente recurrida por la Comunidad de Madrid ante el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, quien también resolvió a favor del contribuyente. Posteriormente la Comunidad de Madrid interpuso recurso de casación ante el Tribunal Supremo, que ha sido desestimado.

El fallo del Tribunal Supremo es favorable a la

aplicación de la excepción a la exención del IVA (segunda de las interpretaciones anteriormente descritas) con fundamento, en síntesis, en los siguientes argumentos:

- Cuando el artículo 20.Uno.22º de la Ley del IVA establece la excepción a la exención no está exigiendo que la opción de compra se ejercite en un determinado plazo, por lo que, cualquiera que sea el momento en que se lleve a cabo, operará sus efectos, y, por tanto, la entrega de las edificaciones estará sujeta al IVA, y no al ITPAJD. Mediante el ejercicio de la opción se pone fin al arrendamiento financiero, pues este no sólo termina por el transcurso de los plazos, sino cuando, por propia voluntad de las partes, se decide llevarla a cabo.

- No cabe invocar, como pretende la Comunidad de Madrid recurrente, que la adquisición del inmueble sea ajena a un contrato de arrendamiento financiero por el hecho de que por culpa del ejercicio anticipado de la opción de compra la duración del contrato resulte inferior a la exigida por la normativa reguladora del Impuesto sobre Sociedades a efectos de este último impuesto. Es decir, el hecho de que la duración del arrendamiento financiero pase a ser inferior al requisito de 10 años exigido por la normativa reguladora del Impuesto sobre Sociedades -por obra del anticipo temporal de la opción de compra- no desvirtúa la naturaleza del contrato como de arrendamiento financiero a efectos del IVA. Dicho incumplimiento de la duración mínima sólo puede tener efectos en el Impuesto sobre Sociedades, no en el IVA.

- No debe olvidarse que se está en presencia de operaciones realizadas entre empresarios, en las que lo normal es

la sujeción al IVA, y no al ITPAJD, de tal forma que el sistema de neutralidad, mediante la repercusión se vería afectado a través de una interpretación extensiva de la exención, cuyo carácter restrictivo viene impuesto por el artículo 23.3 de la Ley General Tributaria. Es éste, por lo demás, el criterio que se ha sustentado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Valoración y alcance práctico de la sentencia

La sentencia del Tribunal Supremo guarda especial interés por dos motivos:

En primer lugar, porque se trata de la primera vez que el Alto Tribunal se pronuncia sobre este tema tan controvertido, apuntando cuál puede ser su línea jurisprudencial en futuros pronunciamientos.

En segundo lugar, porque la interpretación del Tribunal es contraria a los criterios que han venido aplicando en los últimos años -y siguen aplicando- los órganos de gestión tributaria, y porque diverge de la mantenida por la doctrina de la DGT, del TEAC y de la tradicional jurisprudencia de los tribunales superiores de justicia.

De mantener el alto Tribunal esta interpretación en futuros pronunciamientos, la jurisprudencia a que se diera lugar invitaría a una interesante reflexión, centrada en la posibilidad de instar la devolución de ingresos indebidos por parte de aquellos contribuyentes que hubieran adquirido edificaciones mediante ejercicio anticipado de una opción de compra en un contrato de arrendamiento financiero y, aplicando el criterio interpretativo mantenido por la Administración tributaria, hubieran liquidado la modalidad TPO o, habiendo renunciado a la exención en el IVA, hubieran ingresado la cuota gradual de la modalidad de AJD al tipo de gravamen incrementado (1,5% ó 2%) en lugar de al tipo general de gravamen que hubiera resultado de aplicación de no haber mediado renuncia a la exención (0,5% ó 1%).

En particular, en el caso de arrendatarios financieros que hubieran ejercitado la opción de compra de forma anticipada y que, además, tengan derecho a la deducción total del Impuesto, lo habitual será haber soportado IVA -merced a la renuncia a la exención- y haber satisfecho AJD a los tipos incrementados. Para este tipo concreto de situaciones la tesis defendida por el Tribunal Supremo podría servir de argumento en eventuales impugnaciones de las liquidaciones por AJD ya realizadas, al objeto de recuperar el AJD ingresado en exceso en comparación con el que habría correspondido ingresar si la operación hubiera tributado por IVA sin exención y con gravamen por AJD al tipo general.

Entrevista a **Begoña Torre Olmo**, Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Por Cristina Pascual | Periodista

“Nuestra intención es ser receptivos a nuevos proyectos”

B R E V E S



Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, Begoña Torre Olmo es, desde el pasado mes de junio, la nueva Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UC. Vinculada con el mundo empresarial desde sus inicios profesionales, realizó un Máster en Dirección Comercial y Finanzas y su primera experiencia laboral fue como becaria de la Fundación Empresa Pública. Trabajó en el ámbito de los servicios financieros y compaginó la preparación de su tesis doctoral en la universidad madrileña donde cursó su carrera, con el trabajo en una Sociedad de Capital Riesgo del BBVA, hasta el año 1994.

Cuando llegó a Cantabria, Begoña Torre entró en contacto con la docencia, pasando a trabajar como profesora asociada en la Universidad de Cantabria, hasta que en el año 1999 presentó su tesis; desde 2001 ocupa la plaza de titular en el área de Economía Financiera. Antes de llegar al decanato, Begoña Torre también ocupó otros cargos dentro del área de la gestión universitaria, siendo subdirectora y, posteriormente, directora del departamento de Administración de Empresas y dirigiendo, además, el área de profesorado en el antiguo Vicerrectorado de Ordenación Académica, Postgrado y Profesorado.

Es la impulsora del grupo de investigación en Banca y Finanzas de la Empresa compuesto por cinco personas y en el que se dedican a todo lo relacionado con el mundo de las finanzas empresariales; se trata de una de las áreas estratégicas del Campus de Excelencia.

¿Con cuántos alumnos cuenta la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas para el curso 2010/2011? ¿Ha habido un incremento o un descenso en el número de matrículas con respecto a cursos anteriores?

Sumando todas las titulaciones impartidas, la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas cuenta con 1.850 alumnos, lo que supone un pequeño incremento con respecto al curso anterior. En cuanto al Grado de Administración y Dirección de Empresas y el Grado de Economía ofertados este año, hay que destacar que se han cubierto todas las plazas ofertadas; un total de 240 plazas en la primera titulación y 120 en el caso del Grado en Economía.

¿Cuál es el perfil del estudiante de Económicas en la actualidad? ¿Le parece que ha ido cambiando con el tiempo?

Yo creo que estos estudios han pasado a convertirse en carreras de primera opción para muchos estudiantes y por eso el perfil actual del estudiante de Económicas y Empresariales es el de jóvenes que acceden a la Facultad con una vocación y un interés mucho más claro. A pesar de ofertarse una titulación menos, para este curso hemos recibido 24 preinscripciones más de primera opción. Es una carrera que se ha ido consolidando con los años, con unas salidas laborales mejor definidas que hace unos años y a la que ha venido bastante bien la existencia de bachilleratos como el de Ciencias Sociales, en donde los alumnos se van familiarizando con este tipo de estudios. También es cierto que en las facultades grandes como la nuestra, existe un porcentaje importante de gente que elige la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas como una opción secundaria.

¿Qué porcentaje de licenciados obtienen trabajo relacionado con sus estudios al finalizar la carrera?

De momento no contamos con esos estudios pero es uno de nuestros objetivos para este curso; queremos realizar el primer estudio de egresados de la Facultad de Ciencias Eco-

nómicas y Empresariales de Cantabria. En el campo de los postgrados tenemos más datos y ahí sí que puedo afirmar que el 90% de los estudiantes que cursaron dichos programas, están trabajando en puestos relacionados con su formación. Han sido unos años muy buenos y espero que sigan siéndolo en el futuro.

¿Qué tipo de estudios de postgrado ofrece la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales?

Actualmente contamos con dos postgrados oficiales, uno orientado a la empresa y otro más específico en economía. Dentro del Postgrado en Administración y Dirección de Empresas tenemos tres Master: el MBA; el Master Universitario en Dirección de Marketing (Empresas Turísticas) y el Master Universitario en Empresa y Tecnología de la Información. En el caso del Postgrado en Economía, se imparte el Master Universitario en Economía: Instrumentos del Análisis Económico.

Todos ellos tienen una vertiente profesional e investigadora y, en total, cuentan con unos 80 alumnos. De todos ellos, hay unos 13 de perfil investigador y el resto profesional. También quisiera recalcar que, en estos momentos, solamente se puede acceder al doctorado mediante un postgrado oficial.

¿Cómo ha acogido la comunidad universitaria los cambios provocados por la adaptación al Espacio Europeo de Educación Superior?

Desde el punto de vista del profesorado, siempre he visto una actitud muy positiva. La gente tiene buena disposición y fuimos conscientes de que las ventajas serían mayores que los inconvenientes. Además, la Universidad de Cantabria llevaba varios años haciendo planes piloto y esto nos ha servido mucho a todos como preparación. En general, la Universidad de Cantabria, pero más concretamente nuestra Facultad, cuenta con un profesorado joven que vio claramente todas las ventajas de estos cambios. Muchos profesores de mi generación y posteriores hemos salido fuera, hemos visto y vivido de primera mano el trabajo que se hace en universidades extranjeras, lo que

nos ha aportado una experiencia muy valiosa, que hoy podemos llevar a la práctica en nuestras aulas. En cuanto al ámbito del alumno, creo que quedan algunos aspectos por matizar pero que, en general, está teniendo una gran acogida.

¿Se sigue apostando por las becas de estudios en el extranjero?

Por supuesto. Nuestra Facultad mueve entre un tercio y un cuarto de los Erasmus de la UC. Es cierto que enviamos muchos estudiantes al extranjero pero también recibimos muchísimos. Hoy por hoy, somos la Universidad del G9 que más Erasmus mueve cada curso. Se trata no sólo de algo muy positivo en la educación y formación de cualquier alumno, sino que es una experiencia vital. Además, es algo que viene marcado por el Campus de Excelencia Internacional y para la Facultad de Económicas y Empresariales es todo un aval.

Nuestro siguiente objetivo es seguir internacionalizando los postgrados con los que contamos actualmente, así como llegar a acuerdos con otras universidades extranjeras y organismos internacionales. Ya hay algunos profesores que están tramitando invitaciones a colegas de otros países para que participen en algunas de sus clases. Esta internacionalización también es visible en la gran apuesta por la capacitación lingüística que estamos llevando a cabo; ya ofertamos algunas asignaturas en inglés y queremos sacar algún diploma más. Todos, estudiantes y profesionales de este ámbito, debemos tener claro que el inglés es el idioma marco de los negocios.

¿Prevé la Universidad de Cantabria la creación de un grado en Contabilidad y Finanzas o Empresariales tal y como reclama la plataforma creada por el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria?

La intención de la Facultad, y la mía en particular, es la de ser receptiva a cualquier nuevo proyecto que genere un valor añadido para la Institución y para Cantabria. Si bien entiendo que cuando se han puesto en marcha los planes nuevos, no ha sido nada fácil. Yo abogo por la especialización en las áreas que la Sociedad demande y es un tema a trabajar. Opino que el futuro nos irá diciendo por donde debemos ir tirando.

¿Se hará un curso de adaptación a los estudios de grado para quienes ya cuenten con la licenciatura o diplomatura, tal y como se está haciendo con otros estudios?

Sí. Y quiero dejar claro que se trata de un sí rotundo porque ya estamos trabajando en ello. Es algo que nos están demandando en gran medida y pretendemos tenerlo en marcha para el curso que viene. Es una salida muy rápida para que los diplomados tengan acceso al grado en poco tiempo. Otras facultades de la Universidad ya lo han hecho. Nosotros esperamos poder hacerlo con toda la versatilidad posible para que sea accesible al mayor número de interesados; es por eso que se están barajando posibilidades como la semipresencialidad y otras cuestiones parecidas. La verdad es que me ha sorprendido gratamente la demanda tan importante con la que nos hemos encontrado.

¿Qué importancia cree que tiene para un joven recién salido de la Universidad el entrar a formar parte de un colegio profesional, una Asociación ...?

Yo creo que es fundamental. Yo misma lo hice según terminé mis estudios y es algo que recomiendo a todos los alumnos. Cuando sales de la Facultad entras en contacto con el mundo real y en Colegios como este te encuentras con colegas de profesión, no con amigos de clase que estudian lo mismo que tú. Se accede a la realidad, se conocen las problemáticas más frecuentes

que rodean a una determinada profesión, se accede a una bolsa de empleo, a una perspectiva de formación. La labor que llevan a cabo los Colegios es fundamental; siempre hemos tratado de mantener una relación bastante estrecha con ellos. Quisiera aprovechar la ocasión para agradecer al Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria la invitación para participar en este número de su revista y dejar claro que la Facultad está al servicio de la sociedad cántabra en sus tres pilares básicos: como centro de formación, de investigación y de transferencia del conocimiento. Se trata de tres de los ejes de esta Institución, que en 2012 cumplirá 25 años y de la que creo que esta región puede sentirse muy orgullosa.

¿Qué grado de interacción existe entre la Sociedad y la Facultad hoy en día?

Creo que caminar de la mano con la Sociedad es una obligación de la Universidad; cualquier facultad tiene que hacerlo pero la nuestra aun más si cabe. De hecho, hemos realizado una ronda de contactos por empresas de la región y con muchas de ellas ya tenemos convenios y acuerdos de colaboración para ejecutar proyectos comunes. Del mismo modo, tenemos que tener en cuenta que los nuevos Grados exigen un mínimo de horas de prácticas para todos los alumnos y esto nos exige trabajar muy de cerca con el mundo de la empresa pública y privada. Coordinar todo esto es uno de los trabajos más inmediatos que nos quedan por delante y supone todo un reto, una oportunidad inmejorable para que esta interacción sea todavía más provechosa para todas las partes.

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



Cuestiones esenciales en la tributación de operaciones vinculadas

José Antonio Marco Sanjuán | Presidente del Tribunal Económico Administrativo de Castilla y León.

1. INTRODUCCIÓN.

La Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal incorporó a nuestro ordenamiento tributario una importante modificación en el régimen fiscal de las operaciones vinculadas que hoy en día, con las recientes novedades incorporadas vía reglamentaria debe ser analizada en profundidad.

En una ley que nació con la finalidad de enfrentarse a los comportamientos defraudatorios e intentando evitar que diferentes incumplimientos fiscales se produjeran o se multiplicaran, y que hizo especial hincapié en los aspectos disuasorios de la lucha contra el fraude, se introdujo una nueva regulación o mejor dicho, una auténtica reforma del régimen fiscal de las llamadas operaciones vinculadas, incorporando modificaciones que podemos calificar como trascendentales.

La ley consideró dos objetivos que al parecer tenía la reforma de este peculiar régimen fiscal. El primero hacía referencia a la valoración de estas operaciones según precios de mercado, e intentaba enlazar con el criterio existente que resulta de aplicación en el registro contable de las operaciones vinculadas de las que hablamos, reguladas en su vertiente fiscal en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y en la actualidad modificado por diferentes normas entre las que se encuentra la citada ley 36/2006. Se introducía en nuestra normativa de esta forma un acercamiento definitivo entre registro contable y fiscal, primer aspecto que ha sido objeto de controversia para diferentes autores que, con mas o menos agresividad, han tratado hasta la fecha el tema que nos ocupa.

En este sentido, la exposición de motivos de la norma dejó claro que el precio de adquisición por el cual han de registrarse contablemente estas operaciones debe corresponderse con lo que después se define en el artículo 16 citado, como valor normal de mercado, es decir, con aquel valor que coincide con el importe que sería acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia. En resumidas cuentas, el registro contable a partir de ahora según la exposición de motivos debe coincidir con el registro fiscal y con el valor de mercado, si existiera un mer-

cado representativo o, en su defecto, con el derivado de aplicar determinados modelos y técnicas de general aceptación.

La primera regla básica, pese a ser el centro de las iras de la mayoría de los autores, se señaló en la exposición de motivos de la ley (si bien no podemos decir lo mismo de su articulado) a nuestro juicio de una forma rotunda. El régimen fiscal actual de las operaciones vinculadas recoge así una señal de identidad que costaba mucho decir al legislador hasta ahora y que en esencia (no en todos casos) supone hacer coincidir el mismo criterio de valoración en la normativa fiscal con el establecido en el ámbito contable.

No vamos a polemizar en estas líneas demasiado sobre la posible existencia o no del ajuste extracontable en este nuevo régimen fiscal de las operaciones y nos centraremos en el valor fiscal, valor al que daremos primacía en nuestros comentarios. Desde nuestra posición, igual nos dará llegar al valor fiscal del bien o derecho a valorar directamente desde la contabilidad (apelando a un tratamiento contable de las operaciones vinculadas en función de la realidad económica del artículo 34 del Código de Comercio), o desde la contabilidad más el ajuste extracontable procedente, en aquellos casos en que la contabilidad difiera del valor normal del mercado. Lo importante será, en todo caso, que la base imponible declarada sea correcta. Curiosamente, nada dijo sobre el tema el Real Decreto 1793/2008 que desarrolló la ley 36/2006, ni el nuevo Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Ahora bien, en todo caso, y como veremos detenidamente, la Administración tributaria va a poder corregir, a partir de esta reforma legislativa, dicho valor fiscal declarado cuando determine que el valor normal de mercado difiere del acordado por las personas o entidades vinculadas, y va a poder corregir la base imponible y la cuota a ingresar del obligado tributario, va a poder también hacer el ajuste correlativo y el ajuste secundario, e incluso va a poder sancionar, cuando antes difícilmente se sancionaban las correcciones valorativas al no ser el obligado tributario, con la regulación anterior, el destinatario directo de la norma que hacía posible a la Administración poder valorar por el valor normal de mercado. De "la administración tributaria podrá valorar"

hemos, pasado a "las operaciones vinculadas se valorarán ..."

El segundo objetivo era adaptar la legislación española en materia de precios de transferencia al contexto internacional, en particular a las directrices de la OCDE sobre la materia y al Foro europeo sobre precios de transferencia y el Código de Conducta sobre documentación, a cuya luz debería interpretarse en todo caso la normativa modificada.

Se intentaba homogeneizar así la actuación de la Administración tributaria española con los países de nuestro entorno, (si bien seguramente el legislador español fue en principio mucho mas violento), y se intentaba dotar a las actuaciones de comprobación de una mayor seguridad, al regularse de forma extensa la obligación de documentar por el sujeto pasivo la determinación del valor de mercado que se ha acordado en las operaciones vinculadas en las que interviene.

El correspondiente desarrollo reglamentario (Real Decreto 1793/2008), además de puntualizar aspectos procedimentales, estableció rigurosamente la documentación que deberá estar a disposición de la Administración tributaria a estos efectos. La norma reglamentaria se atrevió, como veremos, a matizar en algunos casos la regulación legal, o mas bien podríamos decir que en algunos casos se utilizó indebidamente, intentando corregir o solucionar los defectos legales cometidos, sin pronunciarse en otros temas controvertidos donde se esperaba impacientemente su opinión, como muy bien pudiera ser la posibilidad o no de practicar el polémico ajuste extracontable.

El Real Decreto Ley 6/2010 de 9 de abril disminuyó la carga de llevar documentación a personas o entidades de reducida dimensión y estableció dos límites en las sanciones para estas personas y entidades. Finalmente, el reciente Real Decreto 897/2010, volvió a minorar la necesidad de la llevanza de documentación que justificara el valor de mercado en muchas operaciones vinculadas, poniendo bastante paz a la controversia generada en un principio, como veremos.

En todo caso, el artículo 16 en vigor de la ley del Impuesto sobre Sociedades, precepto que reina y que gobierna en este régimen fiscal, fue redactado, como dijimos al principio, (excepto su apartado 2 y 3, que han sido modificados) con efectos para los periodos impositivos que

se inicien a partir de 1 de diciembre de 2006, por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre (BOE del 30) de medidas para la prevención del fraude fiscal.

El citado apartado 3 del artículo 16 en vigor fue redactado, por su parte, con efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2008, por la Ley 16/2007, de 4 de julio (BOE del 5), y va a ser el precepto que llevará el peso de desarrollar los supuestos de vinculación. El apartado 2, referido a la documentación, ha sido modificado, como dijimos, por el Real Decreto Ley 6/2010 de 9 de abril, con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir del 19 de febrero de 2009.

2. OPERACIONES VINCULADAS Y VALOR NORMAL DE MERCADO

Empieza el artículo 16, del R.D. Legislativo 4/2004, en su actual redacción, denominada precisamente con el título de operaciones vinculadas, en su apartado primero, por establecer dos enunciados generales del tema que nos ocupa por los que debemos, sin duda, comenzar nuestro estudio. El primero, establece:

“1º. Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia.”

Empezaremos por decir que no se habla en el precepto de operaciones vinculadas. De hecho, en nuestra legislación, aunque resulte curioso, no existe hoy en día una definición del concepto de operaciones vinculadas. Sí que se habla en cambio, de operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas. La vinculación existirá, por lo tanto, entre las personas o entidades que se consideran vinculadas por el legislador, pero nunca habrá una vinculación específica entre operaciones. En definitiva, el legislador se va a limitar en la normativa en vigor a señalar los supuestos de vinculación y el régimen jurídico aplicable.

No hace falta ser muy listo para atrevernos a definir desde estas líneas como operaciones vinculadas a aquellas operaciones efectuadas entre personas o entidades que estén encuadradas dentro de los supuestos de vinculación que establece el legislador (el llamado perímetro de vinculación) y, añadimos nosotros, que serán lógicamente susceptibles de ser convenidas a precios distintos de los de mercado al realizarse entre partes que, como vamos a estudiar, tienen una importante influencia bien unidireccional o bien recíproca en la toma de decisiones económicas a adoptar, de tal forma que podemos decir, que constituyen prácticamente una única unidad de decisión.

Debemos tener claro que esta unidad de decisión no implicará que el valor convenido

difiera siempre del valor de mercado. Podrá diferir, pero perfectamente podrá ajustarse al valor de mercado.

Añadamos a nuestras primeras reflexiones que cuando el artículo 41 de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se refiere a las operaciones vinculadas, tampoco las define, y se limita a decir que su valoración, es decir, la valoración de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, se realizará por su valor normal de mercado, en los términos previstos en el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. En definitiva, remisión directa al artículo que estamos analizando. Al recordar al lector esta remisión desde la ley del Impuesto sobre la Renta a nuestro artículo esen-

e información de que disponga.

Observamos rápidamente en la redacción del texto que la valoración por el valor normal de mercado se realizará en todo caso por el obligado tributario, a diferencia de la regulación anterior donde la valoración se configuraba como una potestad de la Administración Tributaria, que recordemos, había de ejercitarse en caso de una menor tributación en España o en el caso de la existencia de un diferimiento de la tributación. Ahora vemos que la Administración tributaria podrá comprobar en todo caso. Se convierte de esta forma esta valoración en una obligación del contribuyente a realizar sin condiciones, sin considerar la necesidad o no de fijar precios convenidos, y como veremos a continuación, a llevar una



cial, también debemos recordar que la valoración de la operación vinculada puede caer en la base imponible de varios impuestos y de hecho puede hacerlo en sede del Impuesto sobre la Renta, del Impuesto sobre sociedades, o finalmente, en sede del Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

Sigue el artículo 16 en esta línea:

2º. La Administración tributaria podrá comprobar que las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas se han valorado por su valor normal de mercado y efectuará, en su caso, las correcciones valorativas que procedan respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes que no hubieran sido valoradas por su valor normal de mercado, con la documentación aportada por el sujeto pasivo y los datos

documentación soporte. La Administración tendrá la posibilidad de comprobar en un procedimiento específico si se ha cumplido o no con la citada obligación.

Las reglas del juego cambian considerablemente.

Pero, independientemente de la obligación de valorar por el valor normal de mercado que recae sobre el obligado tributario, en todo caso, se podrá corregir por parte de la Administración ese valor teniendo en cuenta en principio la documentación aportada, pero ojo, también se podrá corregir con los datos e información de que disponga la Administración. O dicho de otra forma, se podrá hacer caso omiso de lo que contenga de forma específica la documentación que lleve y aporte el contribuyente, por muy correcta que sea. Otra cosa será la posibilidad de sancionar.

Debemos detenernos en un aspecto controvertido. Como vemos, se establece expresamente que se efectuarán las correcciones valorativas que procedan respecto a las operaciones sujetas a este impuesto (Sociedades), al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes, luego parece indicarnos el legislador que en principio no habrá correcciones en ningún impuesto más, y los ajustes se limitarán exclusivamente a estos. No ha sido esta la interpretación de la Dirección General de Tributos.

Algunos autores piensan, en esta línea, que esta premisa se limita al ajuste primario y al correlativo y nunca al secundario regulado en el artículo 16.8. Dejaremos abierta la puerta de la polémica si bien, influye positivamente a esta controversia el hecho de decir algo similar el artículo 16.9.4º de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, cuando regula el procedimiento, y al hablar exclusivamente de estos impuestos.

Prosigue el legislador:

La Administración tributaria quedará vinculada por dicho valor en relación con el resto de personas o entidades vinculadas.

Mas adelante veremos detenidamente el juego que da este precepto, por el que como vemos, la administración tributaria queda vinculada por el valor de mercado en relación con el resto de personas y entidades vinculadas, y lo veremos en los ajustes a realizar, por un lado y en el procedimiento administrativo de comprobación del valor normal de mercado, donde se tendrán que tener en consideración a todas las personas o entidades vinculadas, por otro.

Este párrafo nos da entrada al llamado ajuste, (llamado paralelo, bilateral o correlativo), en sede de las personas o entidades vinculadas con el obligado tributario al que la Administración le ha hecho la primera corrección. Nosotros le llamaremos ajuste correlativo, para diferenciarlo del primario (en sede del primer obligado tributario) y del secundario (que luego veremos).

Continúa la ley:

La valoración administrativa no determinará la tributación por este Impuesto ni, en su caso, por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes de una renta superior a la efectivamente derivada de la operación para el conjunto de las personas o entidades que la hubieran realizado. Para efectuar la comparación se tendrá en cuenta aquella parte de la renta que no se integre en la base imponible por resultar de aplicación algún método de estimación objetiva.

Este párrafo puede generar dudas en una primera lectura, porque parece presumir que no se tributará por una renta superior a la deriva-

da de la operación. Por eso la importancia y necesidad del ajuste correlativo en la persona o entidad vinculada. El problema consistirá en ver cual es la concreta renta efectivamente derivada de la operación, que no siempre originará un ajuste bilateral o correlativo perfecto. Tendremos asimismo que analizar la calificación de las rentas derivadas del ajuste secundario, que sí podrá dar lugar a un exceso de gravamen en relación con la renta inicialmente declarada. Lo importante en todo caso será conocer la renta efectiva derivada de la operación, insistimos.

Como veremos se planteará un problema importante en algunos casos donde el ajuste correlativo se realizará años mas tarde que el ajuste primario si bien se corregirá con intereses de demora. Debemos olvidarnos de la existencia del posible efecto financiero que en un contexto inflacionista generaría este ajuste correlativo. Si bien en muchos casos existirá el citado efecto financiero no debe servirnos para plantear si la renta es superior o inferior a la efectivamente derivada de la operación.

Es lógico también, como recuerda el texto legal, que para saber la renta efectivamente derivada de la operación consideremos la parte que no se integra en la base imponible por resultar de aplicación algún método de estimación objetiva, porque de no hacerlo así se podría cometer un error grave en la cuantificación de la renta global.

3. DOCUMENTACIÓN. CUESTIONES BÁSICAS.

El Real Decreto Ley 6/2010, de 9 de abril, modificó el alcance de la documentación exigida a las personas o entidades que realicen operaciones vinculadas y en consecuencia, disminuyó la importancia que va a tener la llevanza de la documentación en este régimen fiscal y de forma específica, en la comisión del tipo infractor vinculado a estas operaciones.

De igual modo modificó como veremos, las sanciones aplicables.

Efectivamente, en el capítulo III, del Real Decreto Ley, relativo a las medidas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, debemos considerar, respecto al tema que ahora nos interesa, el contenido del artículo 14 del Real Decreto citado, a través de la reforma del artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que tiene por objeto simplificar las obligaciones de documentación en determinadas operaciones vinculadas para las pequeñas y medianas empresas. En particular se excluye, como veremos, de las obligaciones de llevanza de documentación de las operaciones vinculadas a las empresas de reducida dimensión cuando el importe total de las operaciones vinculadas

realizadas por ellas en el ejercicio no supere 100.000 euros de valor de mercado. Además, para aquellas empresas de reducida dimensión que sobrepasen dicho límite y en consecuencia tengan que cumplir las obligaciones de documentación establecidas a título general, se establecen límites máximos para las sanciones que se les puedan imponer cuando el incumplimiento formal no acarree perjuicio económico para el Tesoro. La sanción nunca podrá así superar el 10 por ciento del valor de mercado de la operación ni el 1 por ciento de la cifra de negocios de la entidad.

La exoneración de la obligación de documentación no se aplica, en ningún caso, a las operaciones con paraísos fiscales, sea cual sea su importe.

Veamos en todo caso detenidamente y de forma pormenorizada su contenido. El artículo 14 del Real Decreto Ley 6/2010, titulado simplificación de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas a cumplir por las entidades de reducida dimensión, establece que con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009, (fecha de entrada en vigor de las obligaciones de documentación reguladas en el RD 1793/2008, de 3 de noviembre que modifica el reglamento del Impuesto sobre Sociedades) se vuelve a modificar el apartado 2 del artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que queda redactado de la siguiente forma:

«2. Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.» (Hasta aquí rezaba su redacción anterior).

Y ahora se añade:

“Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado”.

Debemos fijarnos en que la ley habla del importe total de operaciones realizadas por las empresas de reducida dimensión, es decir, de la suma del importe del total de las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas. Continúa el precepto:

“Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta ley.”

El Artículo 108 del Real decreto legislativo 4/2004, como sabemos, regula la Cifra de

negocios de las empresas de reducida dimensión y establece:

“1. Los incentivos fiscales establecidos en este capítulo se aplicarán siempre que el importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 8 millones de euros.

No obstante, debemos observar que ahora, en la modificación del precepto, no se habla del período impositivo anterior sino del ejercicio en que se analicen las operaciones vinculadas.

2. Cuando la entidad fuere de nueva creación, el importe de la cifra de negocios se referirá al primer período impositivo en que se desarrolle efectivamente la actividad. Si el período impositivo inmediato anterior hubiere tenido una duración inferior al año, o la actividad se hubiere desarrollado durante un plazo también inferior, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.

3. Cuando la entidad forme parte de un grupo de sociedades en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, el importe neto de la cifra de negocios se referirá al conjunto de entidades pertenecientes a dicho grupo. Igualmente se aplicará este criterio cuando una persona física por sí sola o conjuntamente con el cónyuge u otras personas físicas unidas por vínculos de parentesco en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el segundo grado inclusive, se encuentren con relación a otras entidades de las que sean socios en alguna de las situaciones a que se refiere el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia de las entidades y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas”.

Se regula de esta forma las características que deben tener las empresas de reducida dimensión y la forma de calcular la cifra de negocios, conceptos que precisamente son utilizados por el legislador, como hemos visto, para la modificación introducida en las obligaciones de documentación establecidas para los supuestos de vinculación.

Por último, el nuevo artículo 16.2, finaliza:

“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, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.»

Y ello, refiriéndose también a las empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a ocho millones de euros.

Para finalizar, debemos asimismo tener en consideración el contenido de la disposición adicional única, titulada Adaptación de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas a la jurisprudencia comunitaria y al derecho comparado, que establece:

“Sin perjuicio de las modificaciones introducidas en el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, a la vista de la jurisprudencia comunitaria y del derecho comparado, el Gobierno, en los tres meses siguientes a la entrada en vigor de este real decreto-ley, tramitará la modificación de la normativa tributaria que regula las obligaciones de documentación de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, para reducir las cargas formales a cumplir por las empresas, atendiendo fundamentalmente a los siguientes factores: que se trate de operaciones internas (no internacionales), que intervengan pequeñas y medianas empresas, que su importe no sea muy significativo y que no intervengan paraísos fiscales.”

Se fijó de este modo un plazo de tres meses para tramitar la modificación del reglamento en materia de obligaciones de documentación, aclarando de una forma concreta la reducción de las cargas formales que realicen de forma interna las pequeñas y medianas empresas, o mejor dicho, las empresas de reducida dimensión, tal y como se regulan en el artículo 108 del texto refundido del Impuesto sobre Sociedades.

Como consecuencia de esta disposición se publicó en el BOE el Real Decreto 897/2010, que vuelve a regular las obligaciones de documentación, minorando su obligatoriedad, pero deja intacto el régimen sancionador.

En todo caso, como vemos, se establece la obligación de aportar documentación específica, cuyo contenido se regula reglamentariamente en los artículos 18, 19 y 20 del R.D. 1777/2004 del reglamento del impuesto, que fueron redactados por el R.D. 1793/2008, de 3 de noviembre, (BOE 18 de noviembre). Como consecuencia de la modificación introducida por el Real Decreto Ley 6/2010, se modificaron estos artículos, en concreto el 18 y el 20, por el citado RD 897/2010, de 9 de julio.

Si observamos, la disposición transitoria tercera del Real Decreto 1793/2008, de 3 de noviembre ya dijo en su día que las obligaciones de documentación establecidas en la sección 3ª, que regula las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, y en la sección 6ª del capítulo V del Título I del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, (que regula a su vez las obligaciones de documentación de operaciones con personas o entidades no vinculadas residentes en paraísos fiscales), iban a ser exigibles a partir de los

3 meses siguientes a su entrada en vigor.

Y este Real Decreto entró en vigor el 19 de noviembre de 2008, luego 3 meses después, el 19 de febrero de 2009, empezaron a ser exigibles las obligaciones de documentación para todas las operaciones vinculadas que se realicen, y por eso la modificación establecida al respecto en el Real Decreto Ley 6/2010, se refirió asimismo a esa fecha.

Recordemos que ya anteriormente había advertido del tema la Ley 36/2006, de 29 de noviembre (BOE del 30), de medidas para la prevención del fraude fiscal que introdujo esencialmente la modificación en el régimen de operaciones vinculadas estudiado, que estableció en su Disposición adicional séptima que:

2. Las obligaciones de documentación a que se refiere el apartado 2 del artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, según la redacción dada por esta Ley, (que acabamos de reproducir), serán exigibles a partir de los 3 meses siguientes a la entrada en vigor de la norma que las desarrolle. Hasta dicha fecha resultarán de aplicación las disposiciones vigentes a la entrada en vigor de esta Ley en materia de documentación de las operaciones vinculadas y régimen sancionador, y no serán constitutivas de infracción tributaria las valoraciones efectuadas por los contribuyentes cuando apliquen correctamente alguno de los métodos de valoración previstos en el apartado 4 del artículo 16 del citado texto refundido según la redacción dada por esta Ley”.

Se mantenía de alguna forma un período transitorio de respeto hasta los 3 meses siguientes a la entrada en vigor de la norma que ha desarrollado las obligaciones de documentación, que lógicamente van a ir de la mano del actual régimen sancionador.

No olvidemos, finalmente, el contenido del art. 18.1 del Reglamento del Impuesto que, en la redacción dada por el Real Decreto 1793/2008, establece claramente cuando deberá tener la documentación el obligado tributario. Así, establece:

“1. A los efectos de lo dispuesto en artículo 16.2 de la Ley del Impuesto, y para la determinación del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas, el obligado tributario deberá aportar, a requerimiento de la Administración tributaria, la documentación establecida en esta sección, la cual deberá estar a disposición de la Administración tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración o liquidación.

Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General

Tributaria, y en su normativa de desarrollo.”

La fecha de finalización del plazo voluntario de declaración o liquidación se va a convertir de este modo, en una fecha clave para que se produzca en su caso el tipo infractor relacionado con la documentación. Otra cosa será la prueba de que la información estaba o no estaba disponible en esa fecha.

4. SUPUESTOS DE VINCULACIÓN.

El artículo 16.3 establece los supuestos de vinculación, tema en el que no nos vamos a detener porque necesitaríamos demasiado espacio y sobrepasaríamos el objetivos de estas líneas.

Solo decir, como recordamos al principio, este apartado 3 del artículo 16 fue redactado, con efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2008, por la Ley 16/2007, de 4 de julio (BOE del 5).

La nueva redacción del precepto solo sufrió un cambio, que afecta a la definición de grupo a los efectos de la existencia de vinculación.

En todo caso, debemos decir que este artículo, el 16.3 citado, supone una delimitación del llamado perímetro de vinculación, es decir, una delimitación exhaustiva de los supuestos de vinculación, que siempre deben ser analizados de forma detenida, porque es el primero de los aspectos que siempre nos debemos de plantear, para saber con precisión la existencia de las operaciones vinculadas realizadas, antes de aplicar su régimen fiscal.

El precepto dispone de diferentes apartados en donde el legislador considerará que existen personas o entidades vinculadas. Debemos saber que los casos regulados se han ido ampliando con el paso del tiempo, y también se han precisado, clasificándose cada vez mejor los supuestos en que se entiende que existe una relación de vinculación. También debemos decir que algún supuesto se ha eliminado como pudieran ser los casos de familiares de consejeros de sociedades del grupo o los supuestos específicos de la realización de determinadas funciones entre entidades que impliquen el ejercicio del poder de decisión.

5. REFERENCIA TEMPORAL

Es extraño ver que si bien el artículo 16.3 indica extensamente, los supuestos en que existirá vinculación, no se efectúa una mínima referencia temporal en relación al momento de determinar si existen esos supuestos, como tampoco se hacía en anteriores normativas. Pero el lector debe conocer en todo caso cuándo han de darse las condiciones establecidas para que la vinculación sea efectiva y produzca los efectos perseguidos en la toma de decisiones, a los efectos de poder aplicar las disposiciones contenidas en el artículo 16. Podría pensarse de forma equivocada que la fecha del cierre del período impositivo es el momento relevante, dado que es aquella fecha en la que se devenga el Impuesto correspondiente y pudiera ser precisamente el momento donde tenemos que analizar esta situación. Pero concluiremos rápidamente que en ningún caso va a ser razonable que se juzguen operaciones que se realizaron en un determinado

momento mediante el análisis de la situación que corresponde a otro momento en el tiempo, donde pueden darse circunstancias muy diferentes.

En definitiva, debemos concluir, en el contexto del artículo 16, esto es, en relación a la realización de operaciones entre entidades vinculadas, que debe determinarse si la vinculación existía en el momento concreto en que se realizaron las operaciones. Es en este preciso momento cuando se toman las decisiones y cuando, verdaderamente, deben ser de aplicación las disposiciones de vinculación relativas a las mismas. Con otras palabras, y valga la comparación, deberíamos estar siempre cerca de la perfección del contrato y nunca en los compromisos previos. Deberemos estar siempre al momento donde se produzca la realización efectiva y eficaz de la operación, donde verdaderamente interviene la capacidad de decidir.

Acabamos este apartado, recordando que todos los casos de vinculación entre personas y entidades se regulan de forma expresa, basándose principalmente en distintas circunstancias establecidas en la norma. Bien en la posibilidad de ser un único centro de toma de decisiones, bien de ejercer un control sobre la entidad, ya sea por la condición de accionista o partícipe, por ser familiar hasta el tercer grado, por ejercer un cargo en el órgano administrativo, por formar parte de un grupo o por la participación indirecta en su capital. Y todo ello en una referencia temporal específica y concreta, a saber, el momento en que se realizaron las operaciones.



6. IRPF

Como adelantamos en su momento, las reglas de vinculación son de aplicación cualquiera que sea la naturaleza de los sujetos vinculados, esto es, tanto si son personas jurídicas como personas físicas. Como vemos, en el IRPF las reglas de valoración de las operaciones vinculadas son las previstas en la normativa del Impuesto sobre Sociedades, en el artículo 16 que estamos viendo, o dicho de otra forma, cuando una de las partes vinculadas es una persona física, la operación debe valorarse a precios normales de mercado. De no ser así, o cuando el valor que las partes han considerado como de mercado no tiene dicha consideración para la Administración tributaria, la misma podrá comprobar las operaciones realizadas, y en su caso, efectuar las correcciones valorativas que procedan.

Si aplicamos la normativa de Sociedades a los casos con trascendencia en el IRPF donde se considera que existe vinculación entre las personas y entidades, tendremos, haciendo una lista abierta:

a) Las operaciones realizadas entre una entidad y sus socios o partícipes. En estos casos la transferencia de beneficios puede ser tanto a favor del socio (posible rendimiento de capital mobiliario) como a favor de la entidad.

b) Las operaciones realizadas entre una entidad con sus consejeros o administradores se consideran como sabemos operaciones vinculadas. Debemos tener en cuenta la diferencia de tipos de gravamen entre el IS y el IRPF, y las retribuciones percibidas por estos cargos.

c) Operaciones realizadas entre una entidad y los cónyuges o personas ligadas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el tercer grado inclusive con los socios, consejeros o administradores, que pueden dar lugar a diferentes rendimientos como pueden ser de trabajo, de capital, etc.

d) Operaciones realizadas entre una entidad y los socios de otra que, de acuerdo con la normativa mercantil, reúnan las circunstancias para formar parte del mismo grupo.

e) Operaciones entre una entidad y los consejeros o administradores de otra sociedad, cuando ambas pertenezcan al mismo grupo.

f) Operaciones realizadas por una entidad y los cónyuges o personas ligadas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad, hasta el tercer grado de los socios o partícipes de otra entidad, cuando ambas pertenezcan al mismo grupo.

En todo caso, la vinculación requiere la presencia de una sociedad en la operación. Las

operaciones realizadas entre personas físicas no se ven afectadas por la regla de operaciones vinculadas, sino como conocemos, por la presunción de onerosidad. Recordemos que en el IRPF, se presumen retribuidas, salvo prueba en contrario, las prestaciones de bienes, derechos o servicios susceptibles de generar rendimientos del trabajo o del capital.

7.- AJUSTES

La nueva redacción del artículo 16 TRLIS, como sabemos, ha trasladado al ámbito interno el principio de valoración de las operaciones entre personas o entidades vinculadas por su valor en condiciones de libre competencia. La aplicación de este principio de libre competencia implica atender no al precio efectivamente acordado por las entidades vinculadas sino aquel al que los mismos bienes o servicios o en su caso, bienes o servicios análogos, deberían haber sido pagados en circunstancias análogas por empresas no vinculadas entre ellas. El fundamento final de este artículo es que las empresas o entidades vinculadas reciban el mismo tratamiento que las empresas entre las que no existe vínculo alguno. La administración debe proceder en consecuencia a hacer los ajustes pertinentes, siempre que deba corregir.

Como adelantamos, los ajustes podrán ser primario (en sede del primer obligado tributario), correlativo o bilateral (en sede de las demás personas o entidades vinculadas) y secundario que podrá ser en ambas sedes, una vez realizado el primario y el correlativo.

Efectivamente, una vez realizados los ajustes primario y correlativo, con el exceso de renta que queda en manos de una de las partes vinculadas, se produce el ajuste secundario. Nos aproximaremos teóricamente al mismo de una forma breve.

El artículo 16.8 establece:

“8. En aquellas operaciones en las cuales el valor convenido sea distinto del valor normal de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia.”

La verdad es que el legislador no aclara nada en un principio y deja la calificación abierta. Al parecer todo el mundo debe conocer con facilidad la naturaleza de las rentas generadas en estos casos.

O sea, deben ser calificadas las rentas puestas de manifiesto que correspondan a esa diferencia. El legislador intenta especificar la naturaleza de estas rentas y continua:

“En particular, en los supuestos en los que la

vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios de entidades si dicha diferencia fuese a favor del socio o partícipe, o, con carácter general, de aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad.”

Es decir, se regula la calificación de los resultados derivados de la valoración por valor diferente al valor de mercado bien como participación en beneficios (solo en la parte que corresponda al porcentaje de participación en la entidad), o bien como aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios, si la diferencia fuese a favor de la entidad. Debemos hacer mención especial a que únicamente se refiere el legislador a los casos en que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes con la entidad. No a otras.

Por su parte el artículo 21 bis del reglamento, al regular las diferencias entre el valor convenido y el valor normal de mercado de las operaciones vinculadas, en redacción dada por el Real Decreto 1793/2008, repite el precepto legal, si bien añade un segundo punto donde incorpora contenido respecto a la ley. Así establece:

2. En particular, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá con carácter general el siguiente tratamiento:

a. Cuando la diferencia fuese a favor del socio o partícipe, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considerará como retribución de fondos propios para la entidad, y como participación en beneficios de entidades para el socio.

Parece lógico que lo que fuera participación en beneficios de entidades para el socio fuera retribución de fondos propios para la entidad. Y hasta ahora se podría presumir del contenido legal, pero ahora viene la novedad:

“La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, para la entidad tendrá la consideración de retribución de los fondos propios, y para el socio o partícipe de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1.d de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.”

Es decir, insistimos, en aquellos casos en que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes con la entidad se entra ahora a calificar la parte de la diferencia que no

se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, como vemos.

Por otra parte, prosigue el legislador:

b. *Cuando la diferencia fuese a favor de la entidad, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración de aportación del socio o participe a los fondos propios de la entidad, y aumentará el valor de adquisición de la participación del socio o participe.*

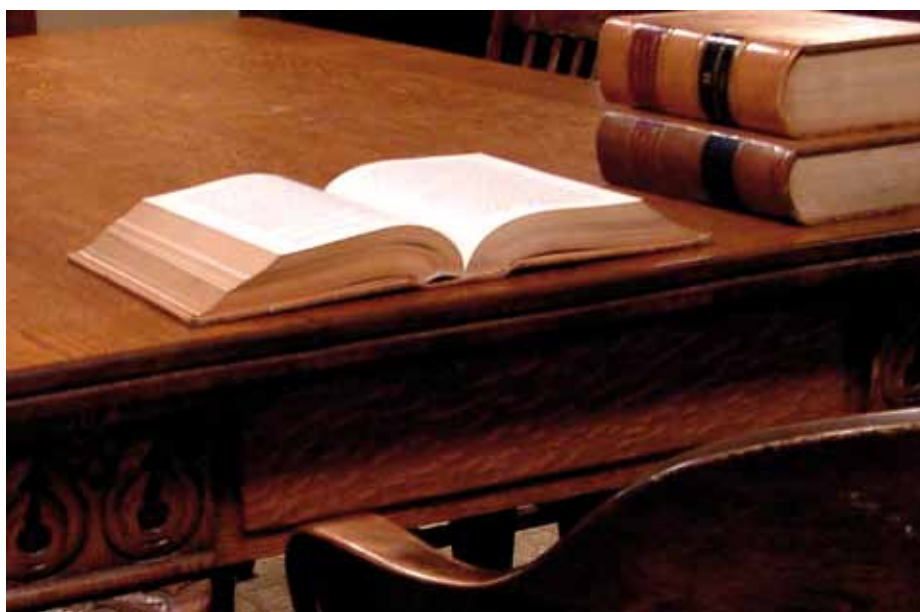
También parece lógico que lo que fueran, según la ley, aportaciones del socio o participe para la entidad, aumentara el valor de adquisición de la participación del socio.

partes (relación socio-sociedad), pero no soluciona otros supuestos donde, existiendo relación de vinculación, se producen operaciones vinculadas en las que existe un exceso de tesorería que, después de la realización de los ajustes primario y correlativo, acaba en sede de alguna.

Se echa en falta asimismo una mayor claridad para calcular cuándo la diferencia (a favor de la entidad o del socio) se corresponde con el porcentaje de participación en la entidad. ¿Hay que estar siempre a la proporción en relación con el capital, o se deben tener en cuenta todos los recursos propios existentes en el momento preciso para ver si puede haber re-

puede venir impuesto por la Administración. Debemos señalar asimismo que como se observará, no se ha regulado tampoco el procedimiento para realizar el ajuste secundario, luego consideramos que deberán efectuarse en el momento en que se produzcan bien el ajuste primario o bien el ajuste correlativo.

Respecto al tema de retenciones, decir que los art. 2 y 4 del Reglamento 1804/2008 han añadido, respectivamente, nuevos párrafos a los art. 13 RIRNR, 93 y 103 del RIRPF y art. 62.7 del RIS en materia de retenciones. Las nuevas normas aclaran que, tanto en el IRPF como en el IRNR y el IS, la base de la retención o ingreso a cuenta será la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado.



Entendemos con la mayoría de la doctrina que las nuevas normas tendrán aplicación en aquellos casos en que la diferencia entre el valor convenido y el de mercado puede ser calificada como dividendo o rendimiento del capital mobiliario del tipo de los regulados en el art. 25.1.d) LIRPF.

Podría surgir la duda si para las retenciones o ingresos a cuenta en relación con el ajuste secundario produce efectos la jurisprudencia del TS en el sentido de que exigida al obligado tributario la obligación principal no cabe exigir, de forma autónoma, la cuota de la retención o el ingreso a cuenta, sin perjuicio de que la Administración reclame al retenedor los intereses y las sanciones correspondientes, pero no vamos a profundizar demasiado sobre el tema, porque si tuviera efectos esta jurisprudencia se anularía la posibilidad de retener.

Ya nos pronunciaremos sobre el tema de posibles sanciones sobre las retenciones dejadas de practicar en su momento, si bien adelantamos que nos parece prácticamente imposible, dada su actual regulación.

Por último decir que la exigencia de retenciones en relación con la práctica de ajustes secundarios en algunos casos podría incluso ser incoherente con la propia regulación de las retenciones en la normativa del IRPF, IS e IRNR, respecto al nacimiento de la obligación de retener en el momento del pago o en el abono de las rentas, si bien cabría entender de manera un poco forzada, que en determinados casos se entiende que la retención debe practicarse en el momento en que las rentas sean exigibles.

Así, por ejemplo, en los casos de préstamos gratuitos, la obligación de retener nacería en el momento de la exigibilidad, que se concretaría en el vencimiento de la operación establecida contractualmente, o en su caso, también de manera forzada, el 31 de diciembre. Demasiado estamos forzando en nuestra opinión la norma en un tema que debía ser claro, luego poco futuro preveemos para la aplicación sin controversia de la normativa actual.

E igual que hemos dicho antes, esto se podía presumir de la regulación legal. La incorporación novedosa es la siguiente:

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o participe. Cuando se trate de contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes sin establecimiento permanente, la renta se considerará como ganancia patrimonial de acuerdo con lo previsto en el artículo 13.1.i.4 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.

Con dos nuevas calificaciones, de renta para la entidad y de liberalidad para el socio, que por supuesto deben tributar, dada su calificación.

Pues bien, podríamos concluir diciendo que no debemos olvidar que este artículo sólo regula alguna de las situaciones que se pueden plantear en los casos de vinculación entre las

tribución del capital propio?, por ejemplo.

En todo caso, finaliza el legislador de una forma a nuestro juicio correcta y que nos va a solucionar bastante los problemas ocasionados:

3. *La calificación de la renta puesta de manifiesto por la diferencia entre el valor normal de mercado y el valor convenido, podrá ser distinta de la prevista en el apartado 2 anterior, cuando se acredite una causa diferente a las contempladas en el citado apartado 2.*

Se introduce de este modo una flexibilización en la regla del artículo 16.8 que hace posible una calificación diferente.

Así, puede perfectamente admitirse, con este párrafo, que los contribuyentes puedan acreditar que no existía voluntad alguna de transferencia de rentas entre partes vinculadas ni propósito de eludir los impuestos afectados.

En todo caso, se debería haber concretado un poco más la carga que tiene el obligado tributario de probar otra calificación para evitar de alguna forma el ajuste secundario que le

Entrevista a **Jorge de Benito**, Presidente de la Asociación Regional de Empresarios de Estaciones de Servicio de Cantabria

Por *Cristina Pascual* | Periodista

“Creo que es esencial participar y tomar parte en Asociaciones, Colegios Profesionales o entidades desde las que se pueda beneficiar al colectivo”

B R E V E S



Jorge de Benito Garrastazu es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Cantabria y Licenciado en Dirección y Administración por la Abat Oliba-CEU Barcelona. Con una experiencia de más de 25 años en el mundo de la empresa, actualmente dirige un grupo empresarial de carácter familiar que engloba, entre otras, a Javel Oil Corporation, S.L o Combustibles del Cantábrico, S.L, desde el año 1999. En ambos casos es socio fundador y ocupa el cargo de director general. También es Presidente de la Asociación Provincial de Estaciones de Servicio de Cantabria desde 2006 y es miembro de la Junta Directiva de CEOE-CEPYME Cantabria. Asimismo, forma parte del Pleno de la Cámara de Comercio de Cantabria y su Comité Ejecutivo. Este mismo año se ha incorporado a la Junta de Gobierno del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria.

El grueso de los colegiados y los licenciados en Administración y Dirección de Empresas o Diplomados en Ciencias Empresariales trabajan como asesores, contables, economistas.... Usted, en cambio, es de los que mira el mundo empresarial desde el punto de vista del empresario. ¿Hay que tener un perfil profesional muy diferente en ambos casos?

El Titulado Mercantil tiene una formación muy clara en el ámbito de la contabilidad y quizá el economista, el Licenciado en Dirección y Administración de Empresas tenga una visión más amplia, que abarca a más departamentos y áreas del sector económico actual; podría decirse que no es tan específico. Sin embargo, creo que empresario, como puede ser mi caso, se nace y que resulta bastante complicado hacerse. La mayoría de compañeros de promoción están dirigiendo departamentos financieros de empresas punteras de Cantabria.

¿Cómo se convierte usted en empresario?

En mi caso particular, tengo que reconocer que soy un empresario que empezó en este mundo más por empujón que por vocación. Cuando terminé mis estudios me fui adentrando cada vez más en la empresa familiar hasta que finalmente me empecé a hacer cargo de ella. Uno de los grandes atractivos de este ámbito profesional es que cada día tienes

que levantarte y salir de casa con ganas de aprender cosas nuevas. Debemos tener claro que estamos en un mundo totalmente cambiante; para poner un ejemplo: cualquier fluctuación del mercado en Hong Kong repercutirá en nuestro país en un brevísimo espacio de tiempo y viceversa; es el llamado efecto mariposa.

¿Cómo está influyendo la tecnología y los avances en telecomunicaciones dentro del mundo empresarial?

Hoy en día tenemos un acceso instantáneo a la información más global que podamos imaginar. Esto tiene la ventaja de la inmediatez que, en ocasiones, puede convertirse también en un inconveniente importante. Antes, si tenías un producto bueno, resultaba mucho más complicado perder clientes. Sin embargo hoy en día, aunque tu artículo sea buenísimo, mañana hay en el mercado una copia exacta y con un precio más bajo.

Por ello, si no estamos al día en todo lo concerniente a las nuevas tecnologías, la era de la información, etc, nos va a resultar mucho más complicado mantenernos en el mercado.



¿En qué consiste la Asociación Provincial de Empresarios de Estaciones de Servicio que usted preside?

Esta Asociación engloba al 99% de las estaciones de servicio que existen actualmente en Cantabria y que son propiedad de empresarios, lo que representa un 80% de las estaciones que hay en la región. Nuestra principal misión es la de conseguir una única voz ante la Administración, que facilite la consecución de mejoras sustanciales para todos los asociados. Como hecho sustancial, quisiera destacar que en 2010 hemos puesto en marcha algunas novedades, como nuestra web www.aescantabria.es.

Asimismo, siguiendo una de las máximas de esta agrupación desde sus orígenes, también a lo largo de este año hemos reforzado la vertiente formativa. De esta manera, hemos participado recientemente en la Feria de Estaciones de Servicio Automechanika, celebrada en Alemania. El objetivo primordial de esta visita, en la que también estuvimos acompañados por la CEOE, era conocer de primera mano las últimas novedades del sector. Por otro lado, tenemos que destacar que, junto a la Consejería de Medio Ambiente, estamos desarrollando una Red de Estaciones de Servicio de Gas para vehículos.

¿Cómo se está viviendo la actual situación de crisis económica dentro del sector?

Aunque puede parecer que sí, la crisis económica no nos afecta a todos por igual. En el sector de las Estaciones de Servicio, la crisis nos ha afectado de manera diferente que a otros como puede ser el de la construcción o la obra pública, al igual que también nos afectan de modo diferente las épocas de bonanza económica. Nosotros no tenemos ni crecimientos ni caídas espectaculares y por eso, en época de crisis, estamos algo más cómodos, aunque también se está pasando bastante mal.

Dentro del propio sector hay casos muy diferentes unos de otros. La tipología y clasificación de estaciones de servicio rurales, urbanas y de autopista nos da una idea de esto; las ubicadas en autopistas y vías rápidas son las que, en estos momentos, se encuentran en una situación más complicada, ya que el sector del transporte también ha decrecido de manera llamativa. Su volumen de facturación ha dependido bastante del transporte y ahora se está resintiendo. Ya hay empresarios que se están viendo obligados a reducir su plantilla.

Por otra parte, el sector de la hotelería en el que también participo, ha sufrido un varapalo importante. A pesar de haber bajado los precios un 25% con respecto a 2009, el mes de



septiembre ha ido bastante mal. La gente ya no reserva con antelación y si en el último momento cambia el tiempo y hace malo, se van. Para hacernos una idea, en la hostelería hemos pasado del menú y la carta, al bocadillo.

Además de formar parte de CEOE y la Cámara de Comercio de Cantabria, también ha pasado a ser un miembro más de la Junta de Gobierno del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria.

Así es. Participo en esta Junta desde hace poco tiempo y estoy muy ilusionado porque puedo aportar el punto de vista de alguien que trabaja en la empresa, conoce sus necesidades, sus demandas, sus características... Es una oportunidad que me encanta, ya que creo firmemente en la importancia de participar y tomar parte en Asociaciones, Colegios Profesionales o entidades desde las que se pueda beneficiar al colectivo.

¿Conoce el área de formación del Colegio? ¿Qué le parece?

Sí. Creo que el área de formación es bastante completo. Se están tratando temas tributarios con profesores y profesionales de primera línea; son personas que están totalmente al día, que ofrecen la visión de uno y otro lado de la mesa de la Administración.

En cuanto a la formación en general de los Titulados Mercantiles y Empresariales, tanto en el ámbito universitario como en el de colegios profesionales, asociaciones, etc. creo que aun quedan algunas lagunas importantes en materias como la oratoria y la organización o planificación diaria. En la cultura y educación anglosajona, ambas materias son indispensables y creo que aquí no tienen la relevancia suficiente. Es esencial que nos enseñen a hablar, a presentar nuestras ideas y a vender nuestro trabajo, conclusiones, proyectos... En el ámbito de las nuevas tecnologías, creo que se debería tener en cuenta otro asunto importante como lo es la organización diaria. Hoy en día tenemos teléfonos móviles, correo electrónico, Internet, ordenadores portátiles... Hacemos el trabajo que antes hacían varias personas y no podemos convertirnos en unos esclavos del correo ni de la agenda electrónica. Debemos aprender a no hipotecar nuestro tiempo leyendo y respondiendo mails, o hablando por teléfono; de ahí la importancia de la organización y planificación del tiempo diario.

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

EXECUTIVE MBA

UNA FORMACIÓN NECESARIA PARA ASEGURAR TU TRABAJO



DISEÑA TU PROPIO FUTURO

IFAD

INFORMACIÓN Y SOLICITUDES:

✉ info@institutoformaciondista.com

☎ 942 222 812

☎ 942 039403

IFAD-INSTITUTO FORMACION PROFESIONAL
Centro Iniciativas Empresariales Pl. México-4-
39008.-SANTANDER (Cantabria)



INSTITUTO FORMACION PROFESIONAL

FORMACIÓN AVALADA POR:



empresista

Colegio de
Empresistas
de Cantabria

Geografías económicas y contables del concurso. Asimetrías y carencias de la ley concursal a la vista de las experiencias actuales.

Leopoldo Pons Albentosa | Inspector de Hacienda del estado (en excedencia). Profesor Mercantil.

Sumario:

La Ley Concursal, tras su modificación en virtud del Real Decreto-Ley 3 de 2009, de 27 de marzo, ha presentado una solución normativa que, en el marco de la profunda crisis económica que se está viviendo, permite una contrastación abundante en cuanto a sus referencias prácticas. Los resultados que empiezan a poderse evaluar respecto del propio año 2009 y también del primer semestre de 2010 nos permite realizar una reflexión en este entorno particular, recorriendo algunos de los escenarios que pueden tener interés tanto para la aplicación actual como para los posibles planteamientos de la reforma. El presente trabajo se construye a partir de un índice temático genérico en los términos que a continuación proponemos e identifica, al menos, tres conclusiones nucleares. La Ley

no ha conseguido su objetivo último de crear un entorno jurídico favorable para la recuperación de empresas en crisis, ya que más del 90% de los concursos instados están terminando en liquidación; en segundo lugar, tampoco se está consiguiendo una mejor protección de los acreedores; por último, el intento introducido con la reforma del 2009 no parece que esté siendo de mucha utilidad, ya que las propuestas anticipadas de convenio del artículo 5.3 están en su inmensa mayoría avocando a situaciones concursales ordinarias de convenio y de liquidación.

SOLUCIONES JURÍDICAS A LAS EMPRESAS EN CRISIS. REFERENCIAS DE NUESTRO ENTORNO

Cuando nos asomamos a las crisis empresariales de proximidad tanto económica

como geográfica, caso de Francia, Reino Unido o Alemania, por acudir a unos cuantos ejemplos, observamos que un número muy significativo de casos consiguen su objetivo último que es el de la recuperación y vuelta al mercado en condiciones normales (92% en Reino Unido, 67% en Alemania o 56% en Francia). No es fácil encontrar una explicación lineal a la gran asimetría encontrada que se da en el caso de España, y desde luego, algo tendrá que ver el contexto sociológico y de actitud ante estas situaciones, tanto por parte del empresario en situación de concurso como por el resto del entorno en el que se implican clientes y acreedores, con especial referencia a las resistencias de la banca y, en última estancia, el difícil maridaje entre la administración profesional empresarial y la administración técnica concursal.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Quizá el principal escollo con que nos encontramos es el no haber comprendido aun, tanto por parte de los acreedores como de las propias empresas, la razón de ser de una solución concursal, tampoco parece fácil enervar las situaciones de acciones rescisorias que el legislador ha regulado y que por lo tanto puede permitir, o al menos parecerlo, movimientos de largo alcance privilegiando o favoreciendo a unos acreedores sobre otros, los resultados no son buenos ya que el recurso al concurso suele ser una posición in extremis, además de haber encontrado cabida en el mismo muchas situaciones que en realidad, por sí mismas, son de disolución y liquidación.

LA LEY CONCURSAL DEL 2003 Y LOS DESACIERTOS DE LA DISPOSICIÓN ADICIONAL CUARTA DEL REAL DECRETO-LEY 3/2009.

Nuevamente el legislador, con buena voluntad, ha hecho un ejercicio nominalista al contemplar situaciones de posible reestructuración de las deudas de las empresas como mecanismo para evitar las soluciones concursales. Quizá, el haber roto el espíritu de unidad procesal que con tanto acierto había reclamado la solución de 2003, Ley Orgánica 8/2003, no ha sido una decisión feliz ya que el trasladar el procedimiento al mundo registral ha dado, a la vista de los resultados, muy pocas soluciones, por no decir prácticamente ninguna. La llamada al experto independiente que debe evaluar la viabilidad del plan de reestructuración dista mucho de ser una solución realista, ya que, partiendo de la premisa de que estamos ante situaciones de aguda dificultad, la valoración hacia el futuro del técnico rara vez será optimista, mucho más, en el contexto de crisis generalizada.

LAS PROPUESTAS DE REFORMA EN CURSO.

No obstante, la crisis, especialmente severa en todas sus facetas en el marco español, ha puesto a prueba una de las normas que por idiosincrasia tienen su más profunda razón de ser a la hora de gestionar las situaciones de aguda dificultad empresarial. Con todo lo que se le pueda criticar, asombra comprobar, y loable es, el gran sentido de la anticipación de que el legislador hizo gala al crear un marco jurídico como el contenido en la Ley 22 de 9 de julio de 2003. Por una vez, nos adelantamos a los problemas y se construyeron unas nuevas rutinas de profundas y, en muchos aspectos, afortunadas consecuencias.

Un texto completo que ha introducido en las cuestiones materiales y de fondo el

necesario cambio de escenario formal, un planteamiento procesal nuevo en nuestra geografía, con la creación de unas reglas de juego especial que dedica todo un título de la Ley, el octavo, y como era preceptiva antesala, se modificó la Ley de Enjuiciamiento Civil, aquí meritorio nos sigue pareciendo. La experiencia acumulada de las crisis de 1981 y de 1993 era importante y ya había puesto de manifiesto lo inadecuado por obsoleto y parcial de aquella Ley de Suspensión de Pagos de 26 de julio de 1922 y sus acarreos anteriores y posteriores. Pero el momento económico de 2003 era de auge, dulce, y no precisamente propiciaba un banco de pruebas suficiente para comprobar y ajustar las nuevas formas y fondos del concurso. Los años 2008, 2009, el que cabalgamos 2010 y, probablemente, las colas de 2011 son harinas de otro costal, ya que, frente a los 250 casos trimestrales de promedio hasta 2007 nos hemos situado en más de 1.500 concursos por trimestre de la realidad actual, quizá el gráfico que el INE nos suministra explique algo de este panorama.



Ahora sí que estamos en condiciones de evaluar y ajustar la norma a la luz de una experiencia importante y diversa. El Borrador de Anteproyecto de Ley de Reforma Concursal de mayo de este 2010 que está siendo objeto de circularización generalizada en este otoño, propone cosas interesantes y un texto con esfuerzo que ha introducido 90 puntos específicos y 230 entradas concretas en el articulado vigente. Algún esfuerzo adicional hace respecto de la Disposición Adicional 4ª y el mundo de las reestructuraciones o lo que en el argot se denomina como inyección de dinero y otras inmersiones a tener en cuenta en el ámbito laboral y en las relaciones con la Hacienda Pública, por lo demás, corrige y aclara un número considerable de imprecisiones y lagunas de la Ley de 22/2003. No obstante, se espera mucho más del esfuerzo del legislador y estamos seguros de la

conveniencia de profundizar en los próximos documentos aspectos tan esenciales como, en nuestra opinión, francamente mejorables, los apuntados en la cabecera de este trabajo.

ALGUNAS CONCLUSIONES PARA EMPEZAR.

Decíamos que el Borrador de Anteproyecto, ha propuesto modificaciones interesantes tanto de orden técnico como de más calado, nuevamente es retocado el artículo 5 de la Ley, con un bis que intenta paliar la desafortunada solución del Real Decreto-Ley 3/2009, también se incorpora una reforma en las soluciones laborales, eres, intentando agilizar el proceso, cuestión muy necesaria. En otro orden de cuestiones todo parece indicar que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas está estudiando una adaptación contable a las empresas en concurso, híbrido que ha encontrado un difícil encaje con el concepto general de empresa en funcionamiento en situaciones ordinarias, quizá entre otras muchas cosas tam-

bién debería reflexionar de nuevo sobre la figura del administrador concursal y utilizar sino como espejo, si como ejemplos válidos, las experiencias de los entornos próximos donde se buscan resultados y eficiencia frente a formalidades y procedimientos.

No obstante este es un escenario extremadamente vivo sobre el que el debate está plenamente vigente y así lo están poniendo de manifiesto los continuos pronunciamientos judiciales como es el caso del mercantil nº2 de Bilbao o la muy controvertida figura de los swaps en este marco concursal. Naturalmente esto son ejemplos, por muy significativos que sean, de una geografía muchísimo más amplia que requiere desde luego profundizar y entrar en el detalle de prácticamente la totalidad de la propia Ley 22/2003.

La reforma de la Ley Concursal.

Algunos apuntes

Antonio Relea Sarabia | Doctor en Derecho y Abogado. Licenciado en CC. Económicas

Recientemente se hizo pública la Propuesta de Anteproyecto de Ley de Reforma de la Ley Concursal elaborada por la Comisión General de Edificación, Sección Especial de Derecho Concursal, del Ministerio de Justicia, de la que a continuación comentaré los cambios que, de aprobarse, tendrán en mi criterio mayor trascendencia para los profesionales a los que se dirige esta revista:

a.- Continuando integrada la administración concursal por un abogado, por un profesional de la economía, economista o titulado mercantil colegiado o auditor de cuentas, y por un acreedor que designará, en su caso, a un segundo profesional de la economía, ya no se precisará la experiencia profesional de, al menos, cinco años de ejercicio efectivo, pero, en contrapartida, el compromiso de formación en materia concursal se sustituye por la necesidad de acreditar la formación en esta materia y un compromiso de continuidad en la misma.

b.- La designación un auxiliar delegado ya no exige la previa solicitud de la administración concursal, sino que lo podrá nombrar directamente el Juez de estimarlo oportuno, aunque no sólo para el caso de complejidad del concurso, sino ahora también para el de que exista un único administrador concursal. Su retribución continuará, no obstante, a cargo de la administración concursal.

c.- Se elimina la necesidad de transcribir a un libro de actas legalizado por el Secretario del Juzgado las decisiones de la administración concursal que no sean de trámite, si bien los acuerdos adoptados sin la aquiescencia de la totalidad de administradores concursales se deberán consignar en documentos firmados por todos ellos.

d.- En materia de cuentas anuales se producen significativos cambios: Sólo en caso de intervención subsiste la obligación legal de los administradores de la sociedad de formular las cuentas anuales y someterlas a auditoría (si bien se suprime la exención actual de auditar las primeras cuentas que se preparen), pudiendo autorizar la administración concursal el retraso de la

obligación de formulación de las cuentas anuales del ejercicio anterior a la declaración de concurso hasta el mes siguiente a la presentación del inventario y de la lista de acreedores, dando cuenta al Juez y al Registro Mercantil. Por otro lado, podrá la administración concursal proponer al Juez la revocación del nombramiento del auditor de cuentas y el nombramiento de otro para verificar las cuentas anuales de la concursada. Se refuerzan, por tanto, las atribuciones de la administración concursal en materia de cuentas anuales.

e.- Una vez declarado el concurso, corresponderá exclusivamente a la administración concursal el ejercicio de las acciones de responsabilidad de la concursada contra sus administradores, auditores o liquidadores. Asimismo, la decisión sobre el traslado del domicilio social y consiguiente redacción de los Estatutos. Se amplía su poder en otros aspectos referentes al funcionamiento de la Junta de socios o del Órgano de administración, pudiendo, por ejemplo, proponer al Juez la separación de algunos de los administradores cuando sean varios, o la modificación del régimen de atribución del poder de representación.

Especial importancia tiene a efectos de desempeño de la labor de control de la masa activa la posibilidad de proponer al Juez que le atribuya el ejercicio de los derechos políticos de las sociedades dominadas por la concursada, así como el control directo sobre aquellos aspectos de su gestión con incidencia sobre la masa activa del concurso.

f.- Se amplía el plazo de prórroga para la presentación del informe de la administración concursal de uno a dos meses y se amplía el plazo inicial de dos meses en otro mes más por cada mil acreedores, hasta un máximo de seis, sin posibilidad de prórroga en este caso. Ya de hecho, aunque no lo dijera la actual ley, algún Juzgado lo estaba autorizando por razones de imperiosa necesidad.

g.- Queda autorizada la administración concursal para alterar la regla del vencimiento en el pago de los créditos contra la masa cuando lo considere convenient-

te para el interés del concurso y siempre que presuma que la masa activa resultará suficiente para el pago de todos los créditos contra la masa. Es una modificación muy positiva para la supervivencia de la actividad económica de la concursada, al mismo tiempo que evitará el riesgo de responsabilidad que en algún caso los administradores concursales se han visto obligados a asumir al no aplicar en sus estrictos términos, en aras a facilitar aquella supervivencia, la ley vigente.

h.- Se modifica profundamente el régimen de comunicación de créditos: La comunicación ya no se presentará en el Juzgado, sino ante la administración concursal, bien presentándola directamente en el domicilio designado al efecto, bien remitiéndola al mismo, o bien por medios electrónicos. Dicho domicilio y dirección electrónica habrán de ser puestos en conocimiento del Juzgado por el administrador concursal único al tiempo de la aceptación del cargo o al tiempo de la aceptación del administrador profesional económico, en caso de órgano trimembre, y deberán figurar en el anuncio de la declaración de concurso, que habrá de publicarse en el BOE una vez producida esta aceptación.

Por su parte, la administración concursal podrá efectuar la comunicación individualizada requiriendo la comunicación del crédito a la dirección electrónica de los acreedores que conste en la demanda de solicitud del concurso, así como comunicarse, en general, con los acreedores a través de la dirección electrónica que hayan comunicado junto a sus créditos.

i.- Con carácter previo a la presentación de su informe en el Juzgado, la administración concursal deberá comunicar por medios electrónicos al acreedor que lo hubiere solicitado un proyecto de inventario y de lista de acreedores, ello a fin de que el acreedor pueda, también por medios electrónicos, solicitar a la administración concursal cualquier rectificación, aclaración o subsanación antes de la presentación de aquellos documentos en el Juzgado. Sin duda, redundará esta medida en la reducción de errores y, por ello, del número de incidentes que se presenten contra el

informe de la administración concursal, aligerando, en suma, el procedimiento, si bien obligará a los administradores concursales a intensificar su esfuerzo en los días previos a la presentación del informe.

j.- Cuando de la contabilidad u otra documentación del deudor resulte la falta de presentación de alguna declaración o autoliquidación precisa para la determinación de un crédito de derecho público o de los trabajadores, deberá cumplimentarla el concursado en caso de intervención o, de no hacerlo éste, o en caso de suspensión, la administración concursal, debiendo reconocerse para el caso de ausencia de datos como crédito contingente. Se trata de un aspecto importante al que habrá de atender diligentemente la administración concursal si no quiere convertirse en nueva responsable subsidiaria de las deudas a favor de la Hacienda Pública, Seguridad Social o laborales.

K.- Se anticipa la posibilidad de apertura de la liquidación, dado que el deudor podrá pedirla en cualquier momento, debiendo el Juez dictar en el plazo de diez días auto abriendo la fase de liquidación y, en especial, porque, en caso de cese de la actividad económica, la administración concursal podrá solicitar la apertura de esta fase en cualquier momento, dándose traslado al concursado por plazo de tres días, debiendo resolver el Juez en los cinco días siguientes. Se trata de otra muy positiva modificación por cuanto el anticipo de la liquidación evitará el deterioro de los activos y agilizará el procedimiento concursal.

L.- El plan de liquidación que habrá de presentarse, bien junto al informe de la administración concursal, o bien dentro de los quince días siguientes a la apertura de la fase de liquidación, ya no vinculará al Juez en caso de que no se presenten alegaciones por el deudor o los acreedores, pudiendo aprobarlo con las modificaciones oportunas, o incluso acordar su sustitución por las reglas legales supletorias, cuando lo estime conveniente para el interés del concurso. Con ello se hace frente a la obligatoriedad de planes de liquidación inconcretos o desprovistos de la necesaria transparencia que ha presentado ciertamente, en algunas ocasiones, la administración concursal.

m.- Positivas son varias modificaciones orientadas a facilitar la conclusión del concurso por presumible insuficiencia de activo. Así se recoge expresamente que no constituye impedimento para la conclusión del concurso la propiedad por el deudor de bienes inembargables o carentes de valor de mercado o cuyo coste de rea-

lización sea desproporcionado respecto de su valor venal, o que la administración concursal podrá solicitar esa conclusión en cualquier momento, salvo que proceda el ejercicio de acciones de reintegración o responsabilidad o esté abierta la sección de calificación. Incluso, la conclusión del concurso podrá acordarse por el Juez en el propio auto de declaración del mismo cuando, no siendo previsible el ejercicio de acciones de reintegración o de responsabilidad, aprecie que el patrimonio del deudor será presumiblemente insuficiente para atender los previsibles créditos contra la masa del procedimiento. Con ello se evitarán muchos pequeños concursos que, amén de ocupar los escasos medios del Juzgado sin proporcionar, a cambio, utilidad alguna a los acreedores, sólo originan a los administradores concursales gastos e insatisfacción profesional.

n.- Se excepciona de la formación de la sección de calificación solamente a los casos de convenio anticipado en el que se establezca una quita inferior a un tercio y una espera inferior a tres años, incorporándose, por tanto, a los de convenio no anticipado de igual quita y espera. La verdad es que sólo entiendo esta nueva diferenciación con el objeto de incentivar los convenios anticipados, si bien, no comprendo la ventaja para el interés del concurso de que el deudor presente por este sólo motivo un convenio anticipado.

Otros aspectos de la reforma en materia de calificación merecen elogio, como la inclusión expresa entre las personas causantes de la culpabilidad y afectadas por la calificación, además de los administradores y liquidadores, de derecho o de hecho, de los apoderados generales y de quienes hubieran tenido cualquiera de esas condiciones en los dos años anteriores. O la atribución a la administración concursal de la legitimación inicial para solicitar la ejecución de la condena a la cobertura, total o parcial, del déficit que se hubiera impuesto a las personas afectadas por la calificación en caso de formarse la sección como consecuencia de la apertura de la fase de liquidación, especificando, además, que las cantidades obtenidas en la ejecución se integrarán en la masa activa del concurso, lo que implica, a su vez, atribuir la competencia al Juez de éste. Con ello, se hace operativa, suprimiendo dificultades actuales, la condena habida.

o.- Se amplía y, en especial, se racionaliza extraordinariamente el ámbito de aplicación del procedimiento abreviado. Ya no se hace depender del estricto dato de que el deudor esté autorizado a presentar un balance abreviado o de que su pasivo no supere la cifra de 10 millones de euros,

sino que se atiende a la idea directriz de que el concurso no revista especial complejidad, atendiendo a las siguientes circunstancias: que los acreedores de la lista presentada por el deudor sean menos de 50, que la estimación inicial del pasivo no supere los 5 millones de euros o que la valoración del activo no alcance los 5 millones. A su vez, el Juez podrá optar por este procedimiento cuando el deudor presente una propuesta anticipada de convenio o una propuesta de convenio que incluya una modificación estructural por la que transmita íntegramente su activo y pasivo. Y habrá de aplicarlo forzosamente cuando el deudor presente, junto a la solicitud de concurso, un plan de liquidación que contenga una propuesta vinculante de compra de la unidad productiva o cuando el deudor haya cesado totalmente en su actividad y no tuviera en vigor contratos de trabajo. Resulta criticable en mi criterio únicamente esta obligatoriedad, pues llevará a tramitar como abreviado algún concurso en el que, concurriendo las circunstancias señaladas, revista en función, por ejemplo, del número de acreedores o de la litigiosidad existente en relación con el activo, una especial complejidad.

El contenido del procedimiento es objeto también de modificaciones en orden a su agilización. Así, las impugnaciones presentadas contra el informe de la administración concursal serán objeto de traslado inmediato a ésta al objeto de que en el plazo de diez días manifieste si acepta la pretensión del acreedor, incorporándola al texto definitivo, o si se opone, en cuyo caso la impugnación se tramitará como incidente concursal. A su vez, si las impugnaciones afectan a menos del 20 por ciento del activo o pasivo, el juez podrá ordenar la conclusión de la fase común y la apertura de la de convenio o liquidación, sin perjuicio del reflejo que las impugnaciones tengan en los textos definitivos. O en la misma línea, y amén de otras especialidades, se acorta el plazo para la presentación de la propuesta ordinaria de convenio y, una vez admitida, para la celebración de junta de acreedores, o se reduce el período máximo para llevar a cabo la liquidación a tres meses, prorrogable sólo por uno más.

En suma, son múltiples y, en líneas generales, positivas las variaciones que la reforma pretende introducir en la Ley Concursal, rectificando muchos de los aspectos de ésta manifestados erróneos en sus ya seis años de aplicación, atribuyendo nuevas funciones a la administración concursal y racionalizando los trámites del proceso. Ahora bien, si se pretende que esta reforma contribuya a resolver el atasco en los Juzgados de lo Mercantil provocado por la virulencia de la crisis económica actual, no puede demorarse lo más mínimo su tramitación y aprobación. Confíemos en que así suceda.

Planificación estratégica de marketing de los despachos profesionales (II)

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

Tradicionalmente, la estrategia del despacho se orienta hacia un planteamiento de ataque para la consecución de nuevos mercados, o el aumento de participación en los mercados actuales donde está presente. El resultado suele ser que los operadores del sector dedican, en general, mucho mayor esfuerzo a la adquisición de nuevos clientes que a la retención y al incremento de valor de su actual base de clientes.

El despacho profesional puede elegir entre diferentes alternativas estratégicas distinguiendo las de marketing *relacional* y *marketing interno*, que centran su atención en la base de clientes, de las que atienden a la *participación de mercado*.

2.4.1. ESTRATEGIAS DE MARKETING RELACIONAL

Las estrategias de Marketing Relacional tratan de gestionar la base de clientes actuales (*defensiva*) de tal forma que se puedan identificar oportunidades de negocio y explotarlas de forma eficiente, extrayendo el máximo de su potencial. Los clientes son vistos como un recurso escaso que se tiene que optimizar, e implica desarrollar las herramientas y procesos para explotar el potencial de los clientes a partir de tres diferentes dimensiones (ALET, 2000):

- **Dimensión de alcance o profundidad.**

Se trata de incrementar el volumen de facturación a través del incremento de la relación con el cliente.

- **Dimensión temporal.** Se busca mantener una relación con el cliente extendida en el tiempo.

- **Dimensión de rentabilidad.** En este caso, el objetivo es gestionar el comportamiento de adquisición de servicios por parte de los clientes, de tal forma que contraten o utilicen los servicios más interesantes para la firma.

Sin embargo, el requisito básico para poder implantar una estrategia de marketing relacional es la creación y el desarrollo de una cultura corporativa que soporte esta nueva aproximación al marketing, basada en las relaciones (REICHHELD & SASSER, 1990). Esta nueva cultura corporativa debe incorporar una orientación al cliente, que impregne toda la organización y que permita conocer mejor sus nece-

sidades para satisfacerlas convenientemente (GUMMESSON, 1991).

Asimismo, para gestionar con éxito la creación de valor como resultado de la aplicación de una estrategia de marketing relacional, el despacho debe concentrarse en sus recursos y competencias, además de la gestión de los procesos que le permitan ofrecer un servicio excelente (GRONROOS, 1997b; PALMER & MAYER, 1996).

Las nuevas tecnologías, como por ejemplo los programas CRM, deben convertirse en un soporte básico de la aplicación del marketing relacional a nivel táctico, para gestionar el conocimiento de que dispone la organización, ofrecer servicios más personalizados y disminuir costes (GRONROOS, 1996; EVANS & WURSTER, 1999; TAPSCOTT, TICOLL, & LLOWY, 2001).

2.4.2. ESTRATEGIAS DE MARKETING INTERNO

El desarrollo de una adecuada política de marketing interno es el segundo requisito indispensable para la implantación de una estrategia de marketing relacional (GUMMESSON, 1997; PIERCY, 1998). «El objetivo del marketing interno es convertir a los empleados a la nueva visión del marketing relacional, promover el desarrollo de una nueva cultura, persuadirlos de la necesidad de compartir esta nueva visión y motivarlos para que desarrollen e implementen estrategias de marketing relacional» (BUTTLE, 1996: 12).

2.4.3 ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Las estrategias de participación de mercado (*ofensiva*) están vinculadas a la consecución de nuevos clientes, tanto por el aumento de mercado, como por el incremento de la participación en el mismo. En este caso, las estrategias que se pueden implementar 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. En este enfoque, 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 se defiende respecto a la competencia.

a) Estrategias de ventaja competitiva y posición en el mercado

Una organización cuenta con una *ventaja competitiva* cuando sus productos/servicios o marca presentan unas características que le confieren una posición privilegiada con respecto a los competidores (PORTER, 1980). Las ventajas competitivas pueden ser de muchos tipos, pero se pueden agrupar en dos: ventajas *internas* (se originan en los procesos de gestión, organización de los procesos y servicios, distribución, etc., permitiendo que éstos tengan un coste unitario inferior al de los competidores más directos) y ventajas *externas* (permiten al despacho practicar una estrategia de *diferenciación*, mediante la cual se pretende distinguir el servicio de la competencia con objeto de alcanzar rendimientos superiores). Se trata de que la estrategia haga posible alcanzar una ventaja competitiva, que haga que el servicio, reputación o alguno de sus atributos (honorarios, calidad del servicio, forma de comunicar, etc.) sea percibido como único.

La diferenciación, es decir, la respuesta desde la perspectiva del cliente a ¿por qué este despacho y no otro? es un factor clave en la estrategia de cualquier organización que quiera desarrollarse en un mercado competitivo. Sin embargo, conseguir la diferenciación de productos y servicios es una tarea difícil y especialmente compleja en el ámbito de los despachos profesionales. ¿Cómo poder distinguir los servicios de un despacho de los que ofrecen sus competidores, cuando muchos de ellos son prácticamente similares? No es sencillo diferenciar una auditoría, un contrato o una escritura. Además, aunque se preste un servicio realmente diferente al de la competencia, es muy difícil conseguir que los clientes adviertan y reconozcan las diferencias reales (KOTLER *et alii*, 2004: 32).

La ventaja competitiva externa permite también el desarrollo de la *estrategia de especialización*, que se centra en satisfacer las necesidades de un segmento concreto del mercado con la intención de conseguir en él una cuota

de participación elevada, fruto de una mejor adaptación a sus necesidades. Tal como subraya AMADO (2008: 23), «los pequeños despachos acabarán apostando por ofrecer una cartera de servicios altamente especializada, tendiendo así hacia un modelo de despacho profesional del tipo boutique». Sin embargo, es conveniente que la adopción de esta estrategia vaya precedida de un estudio exhaustivo que permita determinar si la oferta de servicios al segmento definido, a pesar de ser éste reducido, puede generar rentabilidad para el despacho.

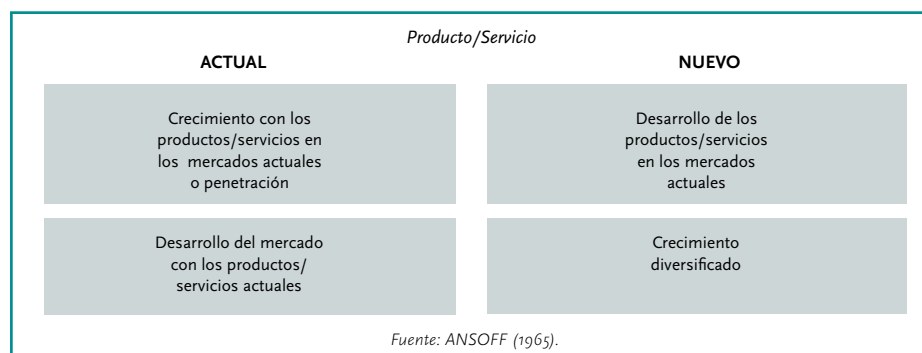
b) Estrategias de crecimiento

Un objetivo básico de cualquier firma es el de crecer. Los grandes despachos actuales fueron pequeños en sus inicios, por lo que el crecimiento ha sido consustancial a su propio desarrollo. El objetivo de crecimiento es uno de los que se consideran prioritarios para las firmas del sector, dada la estrecha vinculación con su supervivencia a largo plazo. Además, favorece la consecución de una serie de ventajas derivadas del aumento de la facturación y de la dimensión empresarial: economías de escala, reputación, etc.

Este escenario plantea múltiples retos, como el de orientar la dirección en la que es preciso crecer. MAISTER (2002) propone un crecimiento centrado en encontrar formas de ganar más dinero sin trabajar más, es decir, consiguiendo que el mercado conceda más valor a cada hora trabajada. La propuesta de MAISTER consiste en ganar prestigio y habilidades, aunque también sugiere prestar servicios con un mismo nivel de calidad pero invirtiendo menos tiempo para su realización y utilizando recursos menos costosos, bien sea con el soporte de la tecnología o de un personal menos cualificado.

Otra fórmula de crecimiento es la que plantea ANSOFF (1965), el cual propone adoptar un conjunto de estrategias en función de la oferta de servicios y del mercado sobre el que se actúa (mercado de referencia o segmento de mercado). La figura 6 muestra el esquema de la matriz que propone:

Figura 6. Matriz de crecimiento



La estrategia de penetración consiste en profundizar en el mercado actual del despacho, sin alterar el mix de servicios ni el ámbito geográfico de actuación. Se trata de explotar más eficazmente el potencial de estos servicios y mercados. Esta estrategia es útil, sobre todo, cuando la demanda actual es sensiblemente inferior a la potencial, situación característica de los productos o servicios que se encuentran en las primeras fases del ciclo de vida (MUNUERA & RODRÍGUEZ, 2002).

La estrategia de desarrollo del producto/servicio es especialmente adecuada cuando existe fidelidad hacia el despacho en los mercados en los cuales se opera.

La estrategia de desarrollo del mercado es especialmente útil en situaciones de saturación del mercado actual, generado por una intensa competencia entre los diferentes operadores del mercado. Esta problemática es habitual en el sector de los despachos profesionales, donde el entorno competitivo actual provoca la existencia de una sobreoferta de servicios en la mayor parte de segmentos de mercado. El objetivo consiste en crecer aprovechando la experiencia y conocimiento del portafolio de servicios, la comercialización, etc.

La estrategia de diversificación se justifica cuando en el mercado en el que se opera se han agotado las posibilidades de expansión o rentabilidad, y para seguir creciendo es preciso acceder a nuevos mercados objetivos o inexplorados e incorporar nuevos servicios hasta entonces inexistentes en el portafolio. Se trata de dirigirse a nuevos mercados con nuevos servicios. Es la estrategia con más riesgo, dado que requiere adquirir conocimientos específicos sobre los nuevos mercados e incorporar profesionales expertos que proporcionen nuevos servicios a esos mercados.

c) Estrategias de expansión internacional

La globalización de los mercados es un hecho y ningún despacho, por grande o pequeño que sea, puede escapar a esta realidad. Este fenómeno global está determinado por diversos factores: la globalización de los clientes y de la competencia, la homogeneización cada vez

mayor de la conducta de los clientes, la necesidad de ser más competitivos en el mercado, el ciclo de vida de los servicios que cada vez se acorta más, etc. Por tanto, Hoy, más que nunca, ya no es suficiente con ser competitivo en el mercado geográfico más próximo; ahora, una organización puede verse amenazada en cualquier momento en su propio mercado.

Las grandes firmas del sector compiten desde hace tiempo a nivel global, aunque este proceso también condicionará profundamente a los pequeños y medianos despachos, que van a tener que competir en los propios mercados con otros operadores nacionales o extranjeros.

Para las grandes firmas del sector, el acceso a los mercados exteriores no es tanto una cuestión de expansión y de rentabilidad, sino que se trata de ofrecer a sus clientes un servicio global con las máximas comodidades; por ello, los instrumentos más eficaces que tienen a su disposición para la conquista de estos mercados son las estrategias de expansión internacional. Estas estrategias requieren conocer y evaluar profundamente el entorno de los mercados exteriores (legal, económico, geográfico, político, etc.) y el de la competencia internacional. También deben identificar y seleccionar los mercados potenciales que ofrecen mayor interés para la firma, definir los objetivos y las estrategias internacionales, elegir la forma de acceso a los mercados exteriores, así como diseñar y ejecutar de forma ordenada y coordinada los programas de desarrollo internacional.

En cambio, los despachos profesionales, especialmente los de tamaño mediano y pequeño tienen, por propia naturaleza, una gran dificultad a la hora de internacionalizarse. Su principal vehículo de trabajo (las leyes y normativas) son muy diferentes de un país a otro, y resulta prácticamente imposible llegar a dominar todos los temas (SÁNCHEZ ORENSANZ, 1999: 67).

Las alternativas de acceso a los mercados internacionales no son excluyentes entre sí y los operadores del sector pueden optar por una alternativa diferente en cada mercado (figura 7). Puede ser un proceso sencillo, como el contacto ocasional, o complejo, como una filial internacional.

El contacto puntual hace referencia a una modalidad de colaboración con una firma extranjera en la que, sin que medie ningún acuerdo ni compromiso, se pueden dar referencias cruzadas a los clientes que tengan intereses en los respectivos países. Estas relaciones que suelen ser inicialmente personales entre los socios, es posible que más adelante se conviertan en acuerdos de colaboración (SÁNCHEZ ORENSANZ, 1999: 67).

Figura 7. Formas de acceso a mercados exteriores

Las *redes internacionales* agrupan despachos de características parecidas con el interés común de compartir conocimientos, experiencias y clientes. Las bases de colaboración son las mismas que las anteriores, aunque esta opción tiene la ventaja de ser más sencilla para el despacho a quien se le ha encargado un servicio, dado que no le es necesario conocer al detalle la legislación del país de destino (de ello se encarga el otro despacho asociado a la red), y sin embargo puede ofrecer al cliente una solución eficaz a su problema (SÁNCHEZ ORENSANZ, 1999: 67).

El *acceso ocasional y activo* hace referencia a un conjunto de actividades, por cuenta de clientes multinacionales, a mercados o países concretos sin buscar una dimensión internacional o global de la firma. Esta estrategia es aplicable a despachos de dimensión nacional, que generalmente no han colaborado con clientes internacionales y quieren dar los primeros pasos en este sentido, o bien aquellas que desean desarrollar un proceso progresivo de internacionalización de acuerdo con sus propios recursos y disponibilidad. Esta modalidad de acceso a mercados exteriores no implica, de entrada, ninguna inversión ni un control exhaustivo sobre las actividades de marketing.

El despacho profesional también puede acceder a otros mercados mediante la adquisición de la totalidad o parte de una firma del sector (inversión directa). Las firmas que esperan sacar provecho a largo plazo del crecimiento de los mercados del Este de Europa, por ejemplo, están invirtiendo allí ahora.

Para aquellas firmas del sector que basan su ventaja competitiva en el prestigio e imagen de su despacho, la decisión sobre el control del mismo es muy importante. En este sentido, la inversión es paralela al control y dependerá del tipo de penetración en el mercado. En el caso de que el despacho pretenda el control directo del mercado, es necesario establecer una filial internacional; ello requiere una gran inversión de capital que tarda en recuperarse, y precisa la creación de una estructura que debe funcionar de forma independiente. A

menudo, la implantación de sedes internacionales es consecuencia de los intereses de los clientes del despacho en nuevas áreas de negocio que éstos prevean (SÁNCHEZ ORENSANZ, 1999: 67).

Finalmente, existen firmas que operan en mercados internacionales (*filiales internacionales*), aunque las operaciones de cada país son independientes, con la mayoría de funciones directivas emprendidas por profesionales del propio país. Los despachos disponen de diferentes formatos en cada uno de ellos y los directores locales controlan, en general, el mix de marketing.

d) Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas de tipo financiero, productivo o comercial constituyen una respuesta a los procesos de globalización e internacionalización de las economías y de las empresas. Estas estrategias permiten a las organizaciones del sector penetrar mejor en el mercado mediante sinergias con otros despachos.

De esta forma, los despachos «cooperan, externalizan funciones y crear equipos con sus competidores para disminuir costes y obtener unos márgenes más amplios que si trabajasen solos» (MEYER, 1998). También pueden ser al mismo tiempo competidores y cooperantes: cooperar para crear valor y competir a la hora de apropiarse de la mayor parte posible de ese valor, en función de las reglas del juego que imperen en el mercado donde desarrollen su negocio y del poder del resto de agentes implicados (NALEBUFF & BRANDENBURGER, 1997).

A través de las alianzas estratégicas o acuerdos de colaboración empresarial con otros despachos no sólo se puede crecer en tamaño, sino que permite acceder en un horizonte cada vez más global a nuevos y mayores segmentos de mercado, diversificando el riesgo y obteniendo mayores economías de escala sin perder la independencia de la firma. Además, el despacho puede ofrecer un servicio más completo al cliente, crear «redes» que permitan a acceder al mercado de manera más rápida, o presentar innovaciones de un servicio a un segmento determinado.

Sin embargo, entre los despachos de tamaño mediano y pequeño que operan en España no existe una gran tradición de aliarse. De hecho, algo menos de un tercio de asesorías han establecido algún tipo de alianza con algún otro despacho de ámbito nacional. Y cuando se trata de alianzas, la mayoría de éstas se realiza

con despachos españoles (AMADO, 2008: 23).

e) Fusiones

Las fusiones permiten aumentar el tamaño de los despachos, lo que conduce a la obtención de economías de escala. Son distintas según el objetivo que se persiga. Éste puede consistir en ampliar la gama de servicios¹. También puede perseguir crecer, para posicionarse como más competitivo y con mayor capacidad para asumir proyectos y clientes más complejos. Otro objetivo de la fusión tiene que ver con la expansión geográfica, incluso con la «crisis», mediante la cual se pretende sanear una o las dos firmas fusionadas. Sin embargo, para MAISTER (2002a), la que tiene más sentido es la que da lugar a los despachos multidisciplinarios, fruto de la unión de firmas de distintas especialidades pero con un perfil de clientes común.

Para que una fusión tenga éxito debe contar con la opinión de los clientes e incluso del propio personal, dado que en un momento de confusión los mejores miembros pueden recibir ofertas externas. Sin embargo, lo que retiene a la clientela, en muchos casos, son los buenos profesionales del despacho.

Las fusiones pueden tener éxito, pero la cuestión es que pocas de ellas lo han conseguido. «Para que una fusión sea competitiva, debe de generar una ventaja adicional para los clientes, no sólo para los despachos profesionales» MAISTER (2002).

g) Adquisiciones

Como estrategia de marketing, la adquisición de despachos permite lograr de forma rápida una posición en el mercado, así como alcanzar una masa crítica empresarial que permita rentabilizar inversiones en innovación y desarrollo de nuevos servicios y mercados, aunque ello implica un esfuerzo financiero por su compra.

Para posicionarse rápidamente en el sector, la compra de una firma ya establecida puede ser la única alternativa, sobre todo en mercados ya maduros. Ésta pueden tener una dimensión global, nacional o local y se puede adquirir en su totalidad (lo cual supone un control alto de su gestión) o de forma parcial, cuyo control estará en función del porcentaje de adquisición de la misma.

A nivel local, también existen transacciones de operadores si éstos ocupan segmentos de mercado distintos a los de la firma compradora.

(1) «Fusión a la carta», según AMADO (2008: 108).

Liderazgo y tipologías

Por **Jesús Pindado Uslé** | Periodista y Doctor en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense y obtuvo un Ph.D. en la Universidad Católica de América en Washington D.C. Representó a UNESA y a la CEOE en Estados Unidos Actualmente participa en un Master en la UC y enseña en la Escuela de Negocios CESINE.

Todo el mundo sabe ahora que no es lo mismo un jefe que un líder pues el primero tiene seguidores y el segundo subordinados. Cuando hace un par de años iniciamos clases de liderazgo en un par de instituciones en Cantabria, pusimos las definiciones y distinciones entre nociones de gurú, líder, coach y mentor, así como diferencias entre líderes y tipos de “manager”, etc. Nada mal les pareció a quienes hubieron de observarlo (supervisores universitarios extranjeros) y ahora, como en cada ocasión según obliga la autoestima académica que se precie, he consultado algunas nuevas publicaciones. Entre ellas, el libro de García Sáiz,¹ cuya aproximación celebramos y el enfoque que supone su integración de criterios porque se esfuerza eficazmente en oponer dos modos de entender el liderazgo según se consideren atributos y características del líder, o más bien de la actividad directiva en relación a los seguidores. Examina cómo los verdaderos líderes los consiguen, mantienen su relación y la desarrollan de forma convincente. Más si se toma en consideración que al igual que el mensaje en comunicación se ha desplazado y no solamente por la interactividad más allá de la retroalimentación sino también por el énfasis en el papel de los recipiendarios, el liderazgo pone su énfasis en el seguimiento e incluso examina los inferiores de tipo informal y en los niveles organizacionales tácticos no solamente en los estratégicos.

Pero Roca también ha manejado otros criterios para, a partir de los ranking de Escuelas de Negocios, examinar el liderazgo desde la perspectiva del estudio de los MBA y la orientación de carrera profesional conforme al interés de los alumnos. Lo hace de acuerdo a lo siguiente: Por materias o especialidades, reputación y especialización en el “encaje” y preferencias sea por la visión empresarial global, incluso geopolíticamente orientada, o por visión humanista.² Sin embargo, aparte el prestigio y orientación que provenga de ran-

kings, seguimos con nuestra sencilla fórmula de desgarnar algunas otras distinciones que ayuden a definir los términos.

Decíamos que es según *Dictionary of Religion and Philosophy*³ término aplicado por hindús al guía religioso o profesor cuya función es iniciar al alumno en el camino de la vida proporcionándole orientación. En la tradición cristiana, el rol de director espiritual, un tutor moral no quien como sacerdote preside ritos religiosos. Citaba en nuestra explicación a Mircea Eliade, el gran estudioso rumano del sentido e historia de las religiones, quien distingue entre profesor y gurú negando que él mismo fuese sistemático sino que en Bucarest⁴ seguía las reacciones de los estudiantes y posteriormente –ya en Chicago- meditaba antes de dar clases, elegía citas y también dejaba diez minutos de preguntas y discusión tras cincuenta de exposición. Él mismo había elegido, a su vez, su gurú, Swami Shivanananda antes de ser conocido y de publicar trescientos libros. Además de conocer la cultura india, era aquél médico que conocía la medicina europea y había viajado a pie desde Madrás a Rishikesh tardando en el peregrinaje un año. No era un erudito pero tenía experiencia del Himalaya, sabía ejercicios de yoga y técnicas de meditación y prácticas de respiración, contemplación y meditación.

Gurú en el ámbito empresarial para García Sáiz responde a un fenómeno de esa “*legión de expertos dedicados a profetizar sobre el futuro de las empresas*” además del recurso a la mención de fundadores y grandes líderes (presentes y pasados) y a lo que hicieron para ponerlas en marcha, sacarlas de crisis o consolidar su progreso.⁵

Los preceptos de gurús y para management, corresponden al éxito clave esencialmente como fenómeno de los últimos 30 o 40 años. Pero García Sáiz, tomándolo de Boyett

y Boyett (2003) recoge el resumen de seis que enumeran las capacidades de liderazgo y, recordando que Peter Ducker ya rechazaba la posibilidad de encontrar unas definitorias características fundamentales, destaca que no se ha considerado bien la dependencia del tipo de liderazgo a ejercer en función del contexto (características socioculturales, políticas, económicas, legales, tecnológicas, demográficas del entorno, así como estrategia, cultura, clima, estructura, etc.) y ante el momento de los seguidores.

Para el concepto de líder, Moisés Ruiz distingue entre noción de triunfo como algo temporal por dominio de algún factor (casualidad, azar o destino según Ortega, o por habérselo propuesto), y del éxito, algo que añade “cuotas de respeto” a los triunfos y reconocimiento moral de la sociedad.⁶

En torno al Líder

Líder no es tampoco ser un triunfador o exitoso (aunque esto se relaciona) sino más bien “una responsabilidad para guiar al equipo u organización a posiciones exitosas, a ganar sitio en el mercado de una sociedad competitiva”. Está para hacer triunfar y. “para dar ejemplo de humildad”. Las alusiones del líder como requisito a la ética nunca faltan y en otro lugar lo trataremos. Baste ahora mencionar, como lo hace Chris Lowney –quien pasó de la Compañía de Jesús a J.P. Morgan-, que los cuatro pilares del líder se fije en el modelo de los jesuitas, junto al conocimiento de sí mismo y en el ingenio o creatividad (pensar y vivir de manera original), determinantes como el amor e incluso el heroísmo.⁷

Aparte de la consideración ética, resulta de gran interés definir al líder en virtud de su relación con la información y comunicación aunque en el repetido proceso básico comunicativo normalmente se asimila al emisor:

(1) García Sáiz, Miguel, *Aprender a Liderar*, Paidós, Barcelona, Buenos Aires, México, 2010.

(2) Roca, Juanma, ¿Ángeles o demonios?, Grupo Planeta, Barcelona, 2009, 156-165. Thunderbird, INSEAD, Harvard, Judge, Said, IMD están bajo el primer criterio, ESADE con el último, pero ésta más la citada Harvard y la escuela de la Universidad de Michigan –la Stephen M. Ross School en donde enseña Prahalad, más el IMD suizo, a las que por la clave de estrategia y liderazgo añade el IESE, Darden, y Fuqua (Duke) si bien distingue el Management Internacional y global en donde encuadra Thunderbird, repite IESEAD, la McDonough School of Business (Universidad de Georgetown) y el programa Global Leadership conjuntamente organizado por la Kennedy School of Government con el World Economic Forum.

(3) Mircea Eliade, *La prueba del laberinto*, Ediciones Cristiandad, Madrid, 1979, pgs. 45 y 106.

(4) xxx

(5) García Sáiz, op. cit., 22. Sobre grandes líderes véase Daniel Diehl y Mark P. Donnelly en *Los crecetos de los grandes líderes*, Ediciones Robinbook, s.l., Barcelona, 2010. Los autores han explorado características de 20 personas que cubren dictadores y despotas negativos, santos y autoridades religiosas, príncipes de la industria y el comercio, reyes, reinas y conquistadores y sabios y filósofos.

(6) Moisés Ruiz, ¿Para qué sirve un líder?, *Lecciones de Liderazgo aplicadas a la empresa, la política y la vida*, Díaz de Santos, Madrid, 2008, págs. 191-192.

(7) Lowney, Chris, *El liderazgo al estilo de los jesuitas*, Baena Edigraebel, S.A., 2008, 287.



El líder transmite el cambio, lo cual significa la adopción de un nuevo conocimiento y el receptor será el seguidor.⁸ En comunicación interna, también se distingue para la gestión –información para toma de decisiones-, y se apela a la necesaria “integración” de los distintos planteamientos comunicativos⁹ señalándose que debe partirse de los grandes principios corporativos –cultura y objetivos globales- conocidos como “visión”. A la cultura podemos hacer una referencia mediante la proposición de los 5 conceptos antropológicos de la conducta, lenguaje, tradiciones, artefactos y folclore que enumera Covey.¹⁰

Pin Arboledas recuerda la conceptualización del liderazgo –para el desarrollo de la habilidad directiva que estudian las “Business Schools”- que contempla la toma de decisiones (Drucker, 1954), constitutiva característica definidora de la toma de decisiones o “*decision taking*” –“parte de la esencia de la acción directiva”-

para llevar las organizaciones a cumplir su finalidad.¹¹ El concepto de liderazgo –favorito entre los estudiantes de “*management*”- se ha destacado que, aunque enfocado en un solo sujeto –el formalmente establecido desde la empresa- es muchas veces “plural, y mucho más fluido en informal yendo, según señala la profesora del Pozo Lite, más allá de las meras estructuras formales”.¹² Tanto la estructura formal como informal subyacentes en el pluralismo, no son opuestas sino complementarias. Debe favorecerse la coexistencia y creación de redes comunicativas en dirección ascendente, horizontal y diagonal para los puentes que permitan la toma de decisiones en equipo. Pero en esta relación comunicación-líder o del liderazgo es evidente que interviene, así mismo, la comunicación interna que se enmarca, según la profesora Suárez Ruiz, entre los “factores psicosociales” no siempre tenidos en cuenta según muestra el análisis de la evolución de las teorías motivadoras en el trabajo. En otra parte abordaremos específicamente

esta noción de la motivación con mayor profundidad.

Uno de los criterios que García Saiz utiliza para enumerar y calificar a los líderes es, como ya indiqué, el de la relación basada en el desarrollo de los seguidores (que es uno de los 5 componentes fundamentales del liderazgo junto al propio líder además del momento y el entorno, es decir, de la situación y el contexto. Conforme a este desarrollo de los seguidores sitúa el liderazgo tanto del *coaching* –externo a corto plazo- como el del *mentoring* –interno y a medio largo plazo para facilitar la socialización en la integración en las empresas.¹³ Tras establecer el criterio del tipo de liderazgo al que ambos tipos pertenecen, mantendremos (actualizada) la manera en que hemos venido explicando las figuras de *coach*, *mentor*, *líder* y, finalmente, para tratar sobre el *manager* y considerar diferencias y coincidencias o utilizaciones que requieren matizarse. Lo haremos en la siguiente ocasión.

(8) Gregorio Escalera et. al., 57. Con independencia de que se ve al seguidor como actor en la gestión del conocimiento, el líder se enfatiza que debe saber escuchar para comunicar.

(9) Javier Fernández del Moral, La comunicación aplicada a las organizaciones desde las ciencias de la información, en José Ignacio Bell Mallén, Coord., 43-46. El esquema del profesor Del Moral comprende el desdoblamiento de comunicación para toma de decisiones y social dentro de la interna, el de la institucional (que entiende debe hacerse mediante lobby) y la social (el mayor esfuerzo a realizar a través de publicidad, relaciones con los medios o periodismo de fuente, patrocinio y mecenazgo, etc.) en la comunicación externa. Ha sido del Moral quien introdujo énfasis en la novedad de la denominada comunicación intermedia definiendo un nuevo ámbito de aplicación y la atención de unos públicos concretos y diferenciados que no puede considerarse internos ni externos porque no pertenecen a la empresa ni están por completo fuera de su influencia o acción como stakeholders o el ejemplo específico que suponen oficinas de atención al accionista.

(10) Covey, Stephen R., El líder interior, Paidós, Barcelona, 2009, 125. Utiliza estos conceptos antropológicos para describir la cultura del liderazgo existente en el Colegio A.B. Comb.

(11) José Ramón Pin Arboledas, Información y Comunicación en la toma de decisiones empresariales, en José Ignacio Bel Mallén, op. cit. págs. 55. y 67. Para el logro de tomar buenas decisiones y que se ejecuten adecuadamente parte de dos condiciones: La capacidad de obtener información y de comunicar pues si no se consigue tal información no será posible realizar análisis pertinentes.

(12) Marisa del Pozo Lite, Comunicación Interna y Cultura empresarial, en José Ignacio Bel Mallén, op. cit., p. 146-147. Da por supuesto que los conceptos interrelacionados de autoridad y confianza favorecen la toma de decisiones conjunta para lo cual el líder deberá asegurarse que el diálogo y los puentes de comunicación tienen lugar entre los distintos miembros y en los distintos niveles entendiendo que cada nivel es responsable de diseñar, formular e implementar las estrategias proporcionando equilibrio y nuevas perspectivas “aunque la decisión estratégica última la tome el equipo directivo”.

(13) García Saiz, op. cit., 41.



→ 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

Dos años después de la **caída de Lehman Brothers**: la mano invisible hace señales de despedida

Por Michael R. Krätke | Miembro del Consejo Editorial de SINPERMISO, es profesor de política económica y derecho fiscal en la Universidad de Ámsterdam, investigador asociado al Instituto Internacional de Historia Social de esa misma ciudad y catedrático de economía política y director del Instituto de Estudios Superiores de la Universidad de Lancaster en el Reino Unido. Es también coeditor de la nueva MEGA, el gran proyecto internacional de edición crítica de las obras completas de Marx y Engels. Michael R. Krätke, miembro del Consejo Editorial de SINPERMISO, es profesor de política económica y derecho fiscal en la Universidad de Ámsterdam, investigador asociado al Instituto Internacional de Historia Social de esa misma ciudad y catedrático de economía política y director del Instituto de Estudios Superiores de la Universidad de Lancaster en el Reino Unido. Es también coeditor de la nueva MEGA, el gran proyecto internacional de edición crítica de las obras completas de Marx y Engels.

Se cumplen ahora dos años del “viernes negro” que cayó en lunes. En ese lunes del 15 de septiembre de 2008 Lehman Brothers, el número 4 de los cinco grandes de Wall Street, tuvo que declararse en proceso de concurso de acreedores. Fue, hasta la fecha, la mayor quiebra de la historia económica de los EEUU y emitió ondas de choque por todo el globo terrestre. Unos pocos días antes, el gobierno estadounidense, en no poca medida urgido por el Banco Central chino, había tenido que rescatar a los dos gigantes hipotecarios Fannie y Freddie; AIG, la mayor empresa aseguradora del mundo, luchaba por la supervivencia, y el gobierno estadounidense había tenido que intervenir de nuevo con una ayuda millonaria. Lehman Brothers no fue salvado, a diferencia de Bear Stearns, el menor de los cinco grandes, que lo había sido cinco meses antes; a diferencia de Merrill Lynch, número tres de Wall Street, que con ayuda pública fue adquirido por Bank of America. En el caso de Lehman Brothers, el gobierno se negó a respaldar la adquisición por terceros del gran banco en bancarrota. La crisis financiera mundial, que por entonces llevaba ya un año en curso, había llegado a su punto culminante y el sistema financiero mundial estaba al borde del desplome. Por doquiera entraban las bolsas en caída libre, todo, salvo los empréstitos públicos, caía a plomo, los índices bursátiles bajaban al sótano, el Dow Jones se precipitaba 500 puntos y luego siguieron caídas aún más espectaculares. Pánico generalizado en todo el mundo, el núcleo cordial del mercado monetario internacional, el crédito interbancario, prácticamente se paró, y en todo el mundo intervinieron los gobiernos con centenares de miles de millones para evitar el desplome por todos temido. Hank Paulson, el ministro de finanzas norteamericano y antiguo jefe de Goldman Sachs, asombró al mundo y al Congreso de los EEUU con un programa de 700 mil millones de dólares para salvar a Wall Street. Merced a una serie de drásticas acciones emprendidas por los Estados y los bancos centrales en las

semanas y en los meses siguientes, se contuvo el pánico. Pero entonces la crisis golpeó de lleno a la llamada economía real, al comercio internacional y a la industria mundial. Las consecuencias duran hasta el día de hoy.

¿Cómo pudo ocurrir? ¿Cómo es posible que uno de los mayores bancos de inversión del mundo, una empresa financiera que operaba a escala planetaria, uno de los global players más importantes del sector financiero internacional se desplomara de la mañana a la noche? 600 mil millones de deuda quebraron la columna vertebral de Lehman. Hoy es todavía el día en que cientos de especialistas de primer nivel siguen devanándose los sesos a tiempo completo para desentrañar lo ocurrido en la quiebra de Lehman. Cada día salen a la luz nuevos hechos. Ya meses antes de la quiebra oficial, eso muestran los informes de que

se dispone ahora, Lehman se halla de hecho en quiebra y solo se mantenía recurriendo a avilantados trucos contables. También pusieron de su parte algunos de sus competidores en Wall Street, que, como su mejor enemigo, Goldman Sachs, especularon alegremente apostando al desplome de Lehman. Durante todo el verano de 2008, Lehman trató de modificar su estatus oficial y pasar de ser un banco de inversiones a ser un banco comercial, a fin de lograr ayuda y garantías públicas. El archirrival Goldman Sachs consiguió en septiembre lo que se le negó a Lehman. Too big to fail, demasiado grande para caer, es una fórmula que no parece haber funcionado aquí. La verdad es harto sencilla: el gobierno estadounidense se aterrorizó a la vista de unos riesgos de dimensiones planetarias que parecían escapar a su control. Cuando cayó Lehman, el banco tenía casi un millón de con-





tratos de derivados en curso desparramados por 80 países distintos. Demasiado complejo y con demasiado alcance como para poder todavía dominarlo; demasiado peligroso eso de comprometerse con miles de pozos sin fondo. El gobierno estadounidense no tenía el menor deseo de responder de las pérdidas de bancos extranjeros, señaladamente alemanes, con dinero del contribuyente norteamericano. Eso tendrían que hacerlo los propios alemanes. Y éstos, comenzando por Steinbrück [el ministro socialdemócrata de finanzas en el primer gobierno Merkel] habían dejado dicho, alto y caro, que la crisis financiera no era cosa suya: luego, con neblinosa nocturnidad, tuvieron que improvisar paquetes de rescate para los grandes bancos y cajas de ahorros alemanes que estaban metidos hasta el cuello en el asunto. La quiebra de Lehman costó miles de millones al Fondo de Garantía de Depósitos alemán, y el banco KfW, de propiedad federal, terminó naufragando. Para evitar que el Hypo Real Estate y otros grandes bancos alemanes en quiebra llegaran al concurso de acreedores, el Parlamento federal alemán aprobó por procedimiento de urgencia una ley en octubre de 2008. Para poder movilizar de la noche a la mañana 600 mil millones de euros, hubo que prescindir de varias reglas del juego parlamentario. Un procedimiento concursal a la Lehman habría costado mucho menos al contribuyente alemán. Aun si no hubiera fluído un solo euro, lo cierto es que, sin el apoyo del Estado, a los bancos les habría ido mucho

peor en la crisis financiera. De los precios de mercado y de las calificaciones de las agencias puede inferirse con bastante precisión cuál es el valor de la mano protectora del Estado. El apoyo del Estado significa para los bancos entre 2 y 4 grados de calificación al alza por parte de las agencias.

Así pues, los Estados apoyan y rescatan: por doquiera y a porfía. Desde el 15 de septiembre de 2008 tenemos los mayores y más costosos paquetes de rescate, los mayores programas de coyuntura de todos los tiempos capitalistas. La quiebra mundial del capital financiero fue combatida con una ampliación sin ejemplo histórico del crédito público. Una vez ganada la batalla, los héroes se sientan sobre una montaña de deuda, y no saben cómo bajarse de ella. Sólo las acciones de rescate del sector financiero han costado la friolera del 25% del PIB mundial, es decir, nada menos que 15 billones de dólares (según los más bien conservadores cálculos del FMI).

La caída de Lehman Brothers marcó el fin del tan alabado modelo de Wall Street; un fin, en todo caso, provisional. El 15 de septiembre de 2008 resultó meridianamente claro hasta qué punto había cambiado en veinte años el capitalismo realmente existente. La crisis financiera a escala planetaria de 2008/2009 sólo resiste la comparación con un acontecimiento: la crisis crediticia de 1929/1931. Entonces, la muerte bancaria masiva, el desplome del

curso internacional del crédito y del pago, el colapso de la economía mundial. Hoy, una crisis mundial de dimensiones similares; pudo evitarse el colapso con procedimientos de perentoria urgencia y costos gigantescos, merced a una inopinadamente rápida reacción de los gobiernos y los bancos centrales. Algunas veces, incluso con acciones concertadas de los principales países capitalistas. Y como dicho, con indecibles costes: las pérdidas efectivas dimanantes de la crisis financiera montan cuatro veces la suma gastada en las medidas de rescate bancario. Según los conservadores cálculos del FMI, la producción mundial se ha desplomado en 2008 y 2009 entre un 6,5% y un 7%, lo que significa un mínimo de 4 billones de dólares. Los EEUU, la economía más grande del mundo, han perdido entre 7 y 8 millones de puestos de trabajo. La cosa puede ir para muy largo, y las crisis pasadas a menudo han ido para largo, hasta que las pérdidas son finalmente enjugadas. Una década de estancamiento —conforme al modelo japonés— puede llegar a costar entre 60 y 200 billones de dólares. Tendremos todavía que seguir royendo por mucho tiempo las montañas de deuda que han ido amontonado los gobiernos para evitar el Gran Crac.

¿Ley de Murphy? No, más bien una combinación de Murphy y Gresham. [1]

Contra Murphy se puede decir lo siguiente: que la gran crisis financiera era de todo punto

imprevisible, es un cuento. A esa leyenda de Lehman —“nadie podía preverlo”— se aferra hasta hoy la clase política. Pero la coalición rojiverde [socialdemócratas y verdes] alemana estaba avisada desde 2003. Cuando la coalición negro-roja [cristianodemócratas y socialdemócratas] anunció alegremente en noviembre de 2005 la “ampliación del mercado de titulizaciones” como objetivo del gobierno, la locura del mercado subprime norteamericano era ya cosa públicamente conocida. Los bancos alemanes otorgaron centenares de miles de euros de créditos hipotecarios a conductores californianos de autobús con ingresos inferiores a los 2.000 euros anuales. No directamente, sino a través de intermediarios varios que ningún dirigente bancario vio o contactó jamás. En el caso de Lehman Brothers, una sección concedió malos créditos a clientes peor que malos, mientras la otra sección apostaba lucrativamente a que esos mismos créditos pincharían en un plazo previsible. Cuando la burbuja inmobiliaria norteamericana estalló en noviembre de 2007, se vio inmediatamente la implicación de los bancos europeos en el asunto, lo que se ignoró tranquilamente. Cuando la crisis financiera alcanzó su punto culminante en septiembre de 2008, los gobiernos eran chantajeables y fueron chantajeados, según observó muy acertadamente la señora Merkel. Pero esos mismos gobiernos y todos sus precursores se habían librado antes a la construcción de una “arquitectura financiera” que fue la que posibilitó un desastre de tamaño magnitud y propició la propia vulnerabilidad al chantaje. Que el sector financiero y la política oficial andan estrechamente ligados, era y es un secreto a voces en los EEUU y en Gran Bretaña. Nadie se engaña sobre el poder político de la aristocracia financiera en los países que encabezan el llamado “capitalismo de los mercados financieros”. Sólo Alemania prefiere darse a entender lo que no cree.

A favor de Gresham se puede decir: con la caída de Lehman Brothers se reveló la extrema disposición a las crisis de una estructura financiera mundial que —por traer a colación una fecha simbólica— desde el Big Bang del año 1987 se creía firmemente afianzada. Períodos en que la alta finanza dominaba los mercados mundiales los hubo ya antes. Pero nunca antes tamaño imperio de la llamada industria financiera sobre la economía capitalista; nunca antes habían conseguido los capitalistas financieros beneficios de un 40% o más del total de los beneficios empresariales (como en los EEUU de los años 90); nunca antes llegaron los capitales del sector financiero a montar entre un 180% y un 200% del PIB (como en los países anglosajones).

Nunca antes se desmandó a tal punto el volumen de transacciones en los mercados financieros internacionales, para pasar de ser

15 veces el PIB mundial en el año 1990 a ser 70 veces el PIB mundial en el año 2007. Especulación, la hubo siempre, es tan vieja como el capitalismo; sobreespeculación, burbujas especulativas que estallaban, las hubo en todas las crisis financieras anteriores. Nunca antes hubo, empero, tamaño imperio de la especulación pura, una especulación que multiplica por 70 el volumen de los negocios con sentido de las aseguradoras, negocios ligados a transacciones reales en las bolsas de divisas y de futuros de mercancías. Nunca antes se procedió como hoy a tan radical desmontaje de inveteradas diferenciaciones: entre bancos



y entidades no bancarias, o entre bancos, aseguradoras y fondos de inversión libre (hedge funds). Todo lo estamental y estancado entre la finanza y la industria, o aun dentro de la “industria financiera”, se desvanece, en efecto, en el aire, y todos, todos, practican sobre poco más o menos el mismo juego. Empresarios y ejecutivos se han convertido en meros jugadores. Se suponía que la AIG, rescatada en septiembre de 2008, era la mayor aseguradora del mundo. Error. Era, al propio tiempo, una aseguradora, un banco internacional y un fondo de inversiones que operaba aventuradamente a escala planetaria. La estadística financiera lo corrobora por lo magnífico: todos se comportan de la misma suerte, todos son tahúres.

En favor de la permanente actualidad de Gresham puede añadirse todavía esto: en el desorden sin remedio del capitalismo de los mercados financieros ha cambiado hasta ahora poca cosa. Los bancos recién rescatados siguen actuando como si tal cosa; sólo la concentración del capital financiero se ha acelerado radicalmente gracias a la crisis. Nuestros reguladores se permiten de vez en cuando, al estilo de la señora Merkel, algunas palabras fuertes; tampoco Basilea III [2] busca hacer entrar seriamente a los especuladores habituales en razón, una razón que esos círculos no sabrían ni deletrear.

No nos hallamos en el año uno de la crisis, sino en su cuarto año: eso dijo con asombrosa claridad el presidente de la República Federal alemana, Weber, hace unos días. Y es de justicia reconocerle que esta vez llevaba razón.

NOTA T.: [1] La llamada “ley de Murphy” dice que cuando una cosa puede ir mal, irá mal. La “ley de Gresham” (enunciada por un economista inglés que responde a ese nombre en el siglo XIX, cuando el dinero podía todavía acuñarse en monedas de metales distintos, como oro, plata o cobre) dice que la moneda mala termina siempre por retirar de la circulación a la moneda buena. [2] Las reuniones de Basilea buscan la autorregulación bancaria. El tercer encuentro al que alude Krätke se celebró la semana pasada en la ciudad suiza.

Programa Operativo FEDER Cantabria 2007-2013



cantabria, europa
una manera de hacer europa

FEDER



Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
UNIÓN EUROPEA

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA
DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA



GOBIERNO
de
CANTABRIA

La actual especulación sobre la alimentación mundial

Juan Hernández Viguera | Comité de Apoyo de Attac España publicado el 23 de septiembre de 2010.

De entrada digamos que los principales operadores de los derivados sobre materias agrícolas no son ahora los grandes terratenientes como antaño sino la gran banca financiera. Actualmente, los grandes negociantes de derivados de materias primas forman parte de los grandes bancos que están muy activos en muchos mercados financieros. Porque disponen de mayor capitalización y solvencia para ser contrapartes en esos contratos de derivados, gracias a las ayudas financieras que han recibido de los contribuyentes.

Durante este verano de 2010, los precios mundiales del trigo, el maíz y la cebada han experimentado incrementos tremendos del 50 %, en los que los observadores han detectado signos similares a los de la otra crisis alimentaria de 2008, que trajo hambrunas y motines desde Bangladesh hasta Haití pasando por África. En la actualidad, la peligrosa situación del mercado mundial de los alimentos demuestra que, a pesar de las lecciones aprendidas desde entonces, se ha hecho muy poco para prevenir nuevas crisis.

Lo decía el pasado mes el director del Centro de la Universidad de Berlín para la Investigación del Desarrollo, Joaquín von Braun (Ft, 9/8/2010), destacando que sigue sin abordarse el mal funcionamiento de los mercados del grano y que eso es un fracaso. Precisaba, entre otros aspectos, que entre las fuerzas que concurren en la fijación de los precios de los alimentos, sobresale el creciente papel de los especuladores.

Según datos publicados, los contratos de futuros del trigo para septiembre 2010 mostraban el mayor y más rápido incremento en los precios desde 2008. En esta como en otras materias primas alimenticias, la explicación la encuentran dos especialistas del Financial Times, en los comportamientos de las grandes corporaciones de la alimentación que procuran asegurarse precios futuros ante la incertidumbre de estos mercados agrícolas mundiales (Hedging helps foodmakers through uncertainty in august 2010. Ft.com, 12/8/2010).

Por un lado, el detonante de ese alza actual de los precios de materias primas alimenticias han sido las reducidas expectativas de las cosechas en Rusia, Ucrania y algunas zonas del Europa occidental; y particularmente, la prohibición rusa de exportación de trigo, que afirman que ha acelerado el riesgo de un pico en los precios, socavando la confianza mundial en la estabilidad de precios y suministros el comercio de alimentos.

Y las multinacionales de la alimentación se han apresurado a incrementar los contratos que garanticen sus suministros ante el temor

de ver desabastecidos los escaparates de los supermercados; han adelantado los contratos llamados de futuro que fijan cantidades y precios para fechas anticipadas. Una modalidad de la especulación que acompaña a los mercados a escala brutal. Y así, recientemente aparecen las grandes multinacionales fabricantes mundiales de alimentos como Tyson Foods, Anheuser-Busch InBev, General Mills, Kellogg y Kraft, como cooperadores necesarios de los especuladores financieros.

Porque a la evolución de la especulación tradicional, se ha añadido la irrupción de especuladores puramente financieros, un nuevo tipo de especulador que es descrito en un informe reciente de la ONG holandesa SOMO. Son especuladores que después de haber definido un cierto precio en el contrato de derivados deciden pasar el riesgo a otros; es decir, convierten el contrato de suministro futuro en un producto comercializado en los mercados financieros mediante esos contratos de derivados, cuyo valor deriva del precio de la materia de referencia o subyacente.

De este modo, el producto subyacente (el trigo, la cebada, el maíz, etc.) se convierte en producto financiero con el cual especular y trasladar el riesgo del suministro y precios futuros a otros participantes. Esta especulación ajena a los mercados reales, desestabiliza los precios de la materia prima agrícola. Son los nuevos especuladores que entran en el juego de casino desde el año 2002.

De entrada digamos que los principales operadores de los derivados sobre materias agrícolas no son ahora los grandes terratenientes como antaño sino la gran banca financiera. Actualmente, los grandes negociantes de derivados de materias primas forman parte de los grandes bancos que están muy activos en muchos mercados financieros. Porque disponen de mayor capitalización y solvencia para ser contrapartes en esos contratos de derivados, gracias a las ayudas financieras que han recibido de los contribuyentes. Por supuesto, son ellos quienes saben del negocio.

Son, sobre todo, un pequeño número de conglomerados financieros que domina el negocio de los derivados y servicios conexos; y están fuertemente interconectados por las relaciones comerciales que mantienen entre ellos. Los tres mayores "dealers" en derivados de Wall Street son Goldman Sachs, JP Morgan y Bank of América, que ahora son propietarios de Merrill Lynch, Citigroup y Morgan Stanley. Y entre los europeos, los mayores actores en los mercados de derivados son Credit Suisse, Deutsche Bank, HSBC, Rabobank y UBS.

A finales de 2009, eran parte del 96% de las operaciones de derivados OTC realizadas por los holdings de 25 bancos estadounidenses y que son valoradas en 293 billones (trillion). La continuación de la crisis durante el año 2009, no fue obstáculo para que los bancos estadounidenses ganaran un mínimo de 28,000 millones de dólares en el negocio de los derivados.

Las ganancias de los conglomerados referidos salen de los derivados financieros de las materias primas de maneras muy variadas, entre otras de la especulación como negociantes de swaps por su propia cuenta, diseñando contratos y haciendo de intermediarios por una comisión, prestando asesoramiento por una comisión, operando en bolsas y cámaras de compensación por una comisión y ofreciendo servicios relacionados con índices bursátiles por una comisión. Siempre ganan. Además, sacan provecho de los intereses de los préstamos a otros especuladores. Los enormes beneficios que obtienen de estos negocios de derivados les llevan a promover este comercio financiero así como a pagar elevadas retribuciones variables (bonus) a sus directivos y a su personal. (The commodity bubble. Financing Food Financialisation and Financial Actors in Agriculture Commodity Markets. Documento de divulgación de SOMO, Abril 2010).

Y, mientras tanto, las tecnocracias internacionales fortalecidas por sus consensos con la banca, tienen listos los borradores de próximos acuerdos en Seúl que "regulen" la banca global sin perturbar su funcionamiento. Pero para que entren en vigor no antes de 2019.

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

Noticias breves

Creación del museo de la contabilidad



La Junta de Gobierno del Colegio de Empresistas decidió, a propuesta del colegiado Ricardo Bilbao, el pasado día 8 de septiembre promover la creación en Cantabria de un "Museo de la Contabilidad" con el que se pretende dar a conocer la historia de la contabilidad mostrando los sistemas contables, los libros de contabilidad, soportes materiales y nuevas tecnologías, desde sus orígenes hasta nuestros días, así como la trayectoria de nuestras empresas.

Como un primer paso se ha visto la necesidad de solicitar la colaboración de todos los colegiados con el fin de iniciar un inventario de los posibles elementos (maquinaria, útiles y objetos, así como documentos, libros, y cualquier otra cosa que se estime de interés) relativos a la contabilidad y a nuestra profesión en general, que nos permita ajustar nuestro deseo de constituir el museo a la realidad de los elementos que podemos disponer.

Por todo ello emplazamos a cualquier colegiado que tenga referencias de estos elementos a que se ponga en contacto con nuestra secretaria llamando al teléfono 942 218320 y de esta forma poder iniciar el inventario del futuro "Museo de la contabilidad". También te queremos informar que se ha designado a nuestro compañero Jesús Santos como responsable de la formación de este inventario inicial, compañero al que queremos agradecer su disposición a trabajar en la consecución de este proyecto.

No dudamos de vuestra colaboración para conseguir este proyecto único, hasta donde

sabemos, en nuestro país, y agradecemos cualquier idea o sugerencia que nos podáis aportar para la puesta en marcha de este proyecto.

Estado actual de la unión con los economistas

El pasado 29 de julio se reunieron las comisiones paritarias de para la Unificación del Consejo General de colegios de Titulares mercantiles y del Consejo General de Colegios de Economistas con el fin de analizar los últimos documentos elaborados por los asesores jurídicos. Estos documentos consisten en un nuevo borrador de Proyectos de Ley de Unificación y una memoria sobre el proceso de unión.

El nuevo borrador incorporar una modificación de su artículo tercero tomando como referencia par al colegiación el Real Decreto 871/1977, resumiendo que el nuevo colegio de Economistas incorporará a todas las actuales titulaciones que permiten la colegiación en los colegios de Empresistas y Economista tal y como los conocemos hoy en día. La memoria tiene por objeto explicar de manera clara a la Administración y a los grupos parlamentarios las ventajas que la unión comportaría para el interés general.

Podemos resumir señalando que el proceso de unificación continua de forma inexorable incluyendo a todos los profesionales que actualmente se encuentran colegiados en nuestros colectivos, en la nueva institución colegial. A partir de este momento se inician las conversaciones con los grupos parlamentarios con el objeto de aprobar la ley de unificación y ya se puede intuir, que no deben existir problemas con los poderes públicos para que el proceso culmine de forma satisfactoria para todos. Si bien conviene saber que el periodo transitorio que se establece para cerrar la unificación es de tres años.

Reunión con la nueva Decana de la Facultad de Económicas

El pasado 28 de septiembre el Decano de nuestro Colegio D. Dámaso López de Atalaya y el Secretario General D. Ignacio San Juan Minchero, se entrevistaron con la recientemente nombrada Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Cantabria, **D^a Begoña Torre Olmo**, quien estuvo acompañada del Vicedecano de Planificación y Asuntos Económicos D. Carlos López Gutiérrez.

En la reunión los representantes de nuestro Colegio Profesional, le trasladaron a la nueva Decana D^a Begoña Torre Olmo, una serie de reivindicaciones y cuestiones, que interesan en gran medida al colectivo de Diplomados en Ciencias Empresariales y Titulados Mercantiles que se integran en nuestro Colegio, y que vienen marcadas, por los cambios introducidos en la Universidad como consecuencia del proceso de adaptación al Nuevo Espacio Europeo de Educación Superior (conocido como proceso de Bolonia)

En concreto, y en primer lugar, se dio traslado a la Decana, de la importancia, que en nuestra opinión tiene para el fortalecimiento del tejido empresarial de esta Comunidad Autónoma, la implantación en la Universidad de Cantabria de los estudios de **Grado en Contabilidad y Finanzas**, como así lo han hecho la mayor



parte de las universidades públicas y privadas del resto de España y en concreto aquellas que por su proximidad geográfica, pudieran representar un factor de emigración de estudiantes cantabros hacia esas comunidades y consiguientemente a la pérdida de competitividad de nuestra Universidad y de nuestras empresas. Esta reivindicación ha sido objeto de la Plataforma que impulsó nuestro Colegio Profesional, y que, a pesar de contar con el apoyo de los agentes sociales más representativos de nuestra Comunidad (Cámara de Comercio, Consejo Económico y Social, CEOE-CEPYME, y partidos políticos) fue desatendida por el anterior equipo de gobierno de esta facultad, en base a una supuesta falta de interés del profesorado. La Decana Begoña Torre Olmo se interesó mucho por esta propuesta, y comentó a los representantes del colegio que estudiaría con mucho interés nuestra solicitud. En segundo lugar se reivindicó ante la Decana la necesidad de poner en marcha para los alumnos que han obtenido el Diplomatura en Ciencias Empresariales, los **Cursos de Adap-**

tación a los Estudios de Grado, como así lo han hecho, el resto de carreras de grado medio integradas en la Universidad de Cantabria (Ingenierías, Relaciones Laborales, Magisterio, Náutica, etc.). Haciéndole especial mención a la necesidad de buscar sistemas, para adaptar esos cursos al perfil de los titulados universitarios con circunstancias laborales y familiares que exigen de un tratamiento diferenciador, con el conjunto de jóvenes recientemente Diplomados en Ciencias Empresariales. La Decana aseguro que la próxima oferta de estos cursos que la Universidad de Cantabria publique, contara con los correspondientes al Grado para los estudios de Empresariales.

Por último, se acordó iniciar un proceso de dialogo y comunicación encaminado a trabajar conjuntamente, Facultad y Colegio, en la puesta en marcha de futuros cursos de **Postgrado** (Master) que sintonicen con las necesidades reales de los profesionales que forman parte de nuestro Colectivo , y de las empresas de nuestra Comunidad Autónoma

La impresión general, para nuestros representantes, sobre lo tratado en esta reunión; el grado de comprensión y las promesas realizadas por la Decana de la Faculta hacia nuestras propuestas; ha sido muy esperanzadora y completamente diferente a la que se veníamos percibiendo de anteriores reuniones con los equipos de gobierno de nuestra Universidad. Deseamos que con esta reunión, se inicie una nueva etapa de dialogo y acercamiento entre ambas instituciones

Novedades e implicaciones para las instituciones colegiales de la denominada **Ley Ómnibus**

Como ya sabemos la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (conocida como Ley Ómnibus), modifica, entre otras, la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales, siendo las principales modificaciones las siguientes que pasamos a enumerar:

- Se derogan los Estatutos y las normas colegiales en lo que se opongan a lo dispuesto en la ley.
- Muchas de las novedades introducidas por la Ley Ómnibus exigen reformas estatutarias y de la normativa colegial.
- Se establece como nuevo fin esencial de los Colegios Profesionales la protección de los intereses de los consumidores y usuarios de los servicios de sus colegiados.

• Antes del 27 de diciembre de 2010 el Gobierno, previa consulta a las Comunidades Autónomas, ha de remitir a las Cortes Generales un Proyecto de Ley que determine las profesiones para cuyo ejercicio es obligatoria la colegiación.

• Se prevé la continuidad de la obligación de colegiación en aquellos casos y supuestos de ejercicio en que se fundamente como instrumento eficiente de control del ejercicio profesional para la mejor defensa de los destinatarios de los servicios y en aquellas actividades en que puedan verse afectadas, de manera grave y directa, materias de especial interés público, como pueden ser la protección de la salud y de la integridad física o de la seguridad personal o jurídica de las personas físicas.

• La colegiación obligatoria sólo podrá establecerse por ley estatal, no autonómica.

• La cuota de inscripción o colegiación no podrá superar en ningún caso los costes asociados a la tramitación de la inscripción.

• Basta la incorporación al Colegio del domicilio profesional único o principal, para ejercer en todo el territorio español. Cuando en una profesión sólo existan Colegios Profesionales en algunas Comunidades Autónomas, los profesionales se registrarán por la legislación del lugar donde tengan establecido su domicilio profesional único o principal, lo que bastará para ejercer en todo el territorio español.

• Se prohíbe la exigencia de comunicación, habilitación o de pago de contraprestaciones económicas a los profesionales que ejerzan en un territorio diferente al de colegiación.

• Los Colegios deberán utilizar mecanismos de comunicación y sistemas de cooperación administrativa para ordenar y controlar el ejercicio profesional por profesionales colegiados en Colegios de otros territorios.

• Los Colegios deberán atender las solicitudes de información sobre sus colegiados y sobre las sanciones firmes a ellos impuestas.

• Las sanciones impuestas por el Colegio del territorio en el que se ejerza la actividad profesional surtirán efectos en todo el territorio español.

• Las organizaciones colegiales dispondrán de una página web para que, a través de la **ventanilla única** prevista en la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y

su ejercicio, los profesionales puedan realizar todos los trámites necesarios para la colegiación, su ejercicio y su baja en el Colegio, a través de un único punto, por vía electrónica y a distancia.

• Las Corporaciones colegiales habrán de garantizar que dicha plataforma tecnológica sea interoperable entre el Ministerio de Presidencia, el Consejo Superior, los Consejos Autonómicos y los Colegios territoriales. En definitiva, las organizaciones colegiales dispondrán de una página web para que a través de la ventanilla única:

-Los profesionales puedan realizar todos los trámites relacionados con la colegiación.

-Que sirva de registro colegial de escritos, y de quejas y reclamaciones contra el Colegio o sus colegiados.

-Donde se publique la lista de colegiados y de sociedades profesionales inscritas.

-En el que se ha de publicar la **Memoria Anual** y el **Código Deontológico** de la profesión.

• En concreto, a través de la **Ventanilla Única**, los profesionales han de poder realizar cualquier trámite necesario para la colegiación, su ejercicio y su baja en el Colegio, y de forma gratuita han de poder:

-Obtener toda la información y formularios necesarios para el acceso a la actividad profesional y su ejercicio.

-Presentar toda la documentación y solicitudes necesarias, incluyendo la de la colegiación.

-Conocer el estado de tramitación de los procedimientos en los que tenga consideración de interesado y recibir la correspondiente notificación de los actos de trámite preceptivos y la resolución de los mismos por el Colegio, incluida la notificación de los expedientes disciplinarios cuando no fuera posible por otros medios.

-Convocar a los colegiados a las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias y poner en su conocimiento la actividad pública y privada del Colegio Profesional.

• Los ciudadanos, vía web mediante la **Ventanilla Única**, han de poder, de forma gratuita:

-Acceder al listado de colegiados, que estará permanentemente actualizado y en el que constarán, al menos, los si-

guientes datos: nombre y apellidos de los profesionales colegiados, número de colegiación, títulos oficiales de los que estén en posesión, domicilio profesional y situación de habilitación profesional.

-Acceder al registro de sociedades profesionales.

-Conocer las vías de reclamación y los recursos que podrán interponerse en caso de conflicto entre el consumidor o usuario y un colegiado o el colegio profesional, así como los datos de las asociaciones u organizaciones de consumidores y usuarios a las que los destinatarios de los servicios profesionales pueden dirigirse para obtener asistencia.

-Acceder al contenido de los **códigos deontológicos**.

-Presentar quejas y reclamaciones contra los colegiados.

• Los Colegios estarán sujetos al principio de transparencia en su gestión.

• Los Colegios deben elaborar una **Memoria Anual**, que se publicará en la web colegial en el primer semestre del año, que contenga al menos la información siguiente:

-Informe anual de gestión económica, incluyendo los gastos de personal suficientemente desglosados y especificando las retribuciones de los miembros de la Junta de Gobierno en razón de su cargo.

-Importe de las cuotas aplicables desglosadas por concepto y por el tipo de servicios prestados, así como las normas para su cálculo y aplicación.

-Información agregada y estadística relativa a los procedimientos informativos y sancionadores en fase de instrucción o que hayan alcanzado firmeza, con indicación de la infracción a la que se refieren, de su tramitación y de la sanción impuesta en su caso, de acuerdo, en todo caso, con la legislación en materia de protección de datos de carácter personal.

-Información agregada y estadística relativa a quejas y reclamaciones presentadas por los consumidores o usuarios o sus organizaciones representativas, así como sobre su tramitación y, en su caso, de los motivos de estimación o desestimación de la queja o reclamación, de acuerdo, en todo caso, con la

legislación en materia de protección de datos de carácter personal.

-Los cambios en el contenido de sus códigos deontológicos.

-Las normas sobre incompatibilidades y las situaciones de conflicto de intereses en que se encuentren los miembros de las Juntas de Gobierno.

-Información estadística sobre la actividad de visado.

-El Consejo General hará pública, junto a su Memoria, la información estadística a la que hace referencia el apartado uno de este artículo de forma agregada para el conjunto de la organización colegial.

-A los efectos de cumplimentar la previsión del apartado anterior, los Consejos Autonómicos y los Colegios Territoriales facilitarán a sus Consejos Generales o Superiores la información necesaria para elaborar la Memoria Anual.

• Servicio de Atención a los Colegiados y a los Consumidores o Usuarios:

Los Colegios Profesionales han de disponer de un servicio de atención a los colegiados y a los clientes de los colegiados que debe atender las quejas de los colegiados y tramitar y resolver cuantas quejas y reclamaciones referidas a la actividad colegial o profesional de los colegiados se presenten por cualquier cliente así como por asociaciones y organizaciones de consumidores y usuarios.

• Los Colegios sólo podrán establecer **críterios orientativos de honorarios** a los exclusivos efectos de tasación de costas por la intervención de sus colegiados en procesos judiciales. Se prohíbe cualquier otra orientación, recomendación, directriz, norma o regla sobre honorarios profesionales.

• Todo acuerdo, decisión o recomendación de los Colegios deberá respetar la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

• La limitación del ejercicio conjunto de dos o más profesiones sólo podrá establecerse por ley.

• La normativa colegial no podrá establecer restricciones al ejercicio profesional en forma societaria.

• Sólo por ley se puede declarar incompati-

ble el ejercicio de profesiones dentro de la misma sociedad multiprofesional.

• Se reduce del 75% a la mayoría (más del 50%) el requisito del capital profesional y del número de miembros socios profesionales de los órganos de administración, en su caso, de las sociedades profesionales.

Ante las modificaciones operadas por la denominada Ley Ómnibus el Consejo Superior de Titulados Mercantiles ha acordado asumir el costo de la implantación (que asciende a 21.736 euros) del servicio de Ventanilla Única, tanto para el Consejo Superior como para los Consejos Autonómicos y los 45 Colegios de Titulados Mercantiles.

Pero, dada la obligación que los Colegios han de asumir a este respecto, el Pleno del Consejo Superior adoptó también el acuerdo de que el mantenimiento de la Ventanilla Única (es decir, el alojamiento de la aplicación, el servicio de copia de seguridad, la administración del sistema y el soporte al uso del sistema) se prorratee entre los 45 Colegios, por lo que mensualmente el Consejo Superior pasará al cobro a cada uno de nuestros Colegios un recibo de 50 euros. Cada Colegio habrá de designar dos personas que se encargarán de la gestión de la ventanilla colegial a las que se facilitarán claves acceso (ya que sólo ellas y nadie más podrán acceder a la parte correspondiente a su Colegio dentro de la Ventanilla Única).

Por otra parte y dado que la Ley Ómnibus obliga a publicar en la web el código deontológico el Pleno del Consejo Superior adoptó el acuerdo de crear una Comisión que, con la asistencia del Secretario Técnico del Consejo, elabore un Código Deontológico unificado para nuestro colectivo y que una vez esté disponible, se facilitará a todos los Colegios de Titulados Mercantiles.

Igualmente, la Ley Ómnibus obliga a publicar en la web una Memoria Anual con las características reseñadas en la primera parte, de esta forma el Pleno del Consejo ha acordado crear una Comisión (de la que formará parte el equipo económico del Consejo) que elaborarán la Memoria con los requerimientos de la Ley Ómnibus. Dado que la Ley Ómnibus, en relación a la Memoria de los Consejos Generales, dice que *"El Consejo General hará pública, junto a su Memoria, la información estadística a la que hace referencia el apartado uno de este artículo de forma agregada para el conjunto de la organización colegial. A los efectos de cumplimentar la previsión del apartado anterior, los Consejos Autonómicos y los Colegios Territoriales facilitarán a sus Consejos Generales o Superiores la información necesaria para elaborar la Memoria Anual"*, se ruega a los Colegios que, una vez elaborada su Memoria del ejercicio 2009, se la faciliten al Consejo Superior, con

el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en la Ley. Ello habrá de hacerse durante el mes de septiembre (antes de la puesta en marcha de la ventanilla única).

Según el artículo 14 de la Ley Ómnibus “los Colegios Profesionales y sus organizaciones colegiales no podrán establecer baremos orientativos ni cualquier otra orientación, recomendación, directriz, norma o regla sobre honorarios profesionales, salvo lo establecido en la Disposición adicional cuarta” Disposición adicional cuarta. Valoración de los Colegios para la tasación de costas: “Los Colegios podrán elaborar criterios orientativos a los exclusivos efectos de la tasación de costas y de la jura de cuentas de los abogados. Dichos criterios serán igualmente válidos para el cálculo de honorarios y derechos que corresponden a los efectos de tasación de costas en asistencia jurídica gratuita”. A este respecto el Pleno del Consejo Superior de Titulados Mercantiles de España acordó encargar a un experto la elaboración de unos nuevos criterios orientativos, que se facilitarán a los Colegios a los exclusivos efectos de lo dispuesto en la citada ley.

Plan continuidad empresas

Hemos recibido de la Cámara de Comercio de Cantabria información sobre la puesta en marcha de un interesante Plan de continuidad empresarial, que debido a la utilidad del mismo, bien para nuestros colegiados o para sus clientes, pasamos a transcribir a continuación. Antes queremos agradecer a Isabel Cuesta (Directora de Formación, Empleo, Creación de Empresas y Comercio Interior) y a Cristina Arranz (Técnico del área de Formación, Empleo, Creación de Empresas y Comercio Interior) su valiosa colaboración con nuestro Colegio con el objeto de difundir este Plan: Más de un 50% de las empresas que se crean en España cierran dentro de los primeros 7 años de vida. El cierre de buena parte de las actividades empresariales, deriva del hecho de que los empresarios no cuentan con personas que puedan realizar el relevo generacional necesario y continuar así con el negocio, o de la dificultad para transmitir el negocio a otras personas en caso de que, ante problemas personales, sea complicada la continuidad de la actividad por parte del promotor.

Por ello, estos negocios que desaparecen podrían continuar si se facilitara la transmisión de los mismos, dado que muchos de ellos son actividades solventes, que gozan de “buena salud” y disponen de una importante cartera de clientes. Asimismo, el mantenimiento de estos negocios permitiría la continuidad de los puestos de trabajo afectados, al tiempo que facilitaría el proceso de puesta en marcha de una nueva actividad a emprendedores que se plantean el inicio de su proyecto empresarial.

Con objeto de aportar una solución a esta situación, se pone en marcha, a iniciativa de la Dirección General de Política de la PYME y del Consejo Superior de Cámaras un **“Plan de Continuidad Empresarial”**, que facilite la transmisión de negocios, y mejore, de este modo, el desarrollo económico y empresarial. En el plan participan once Cámaras de Comercio de toda España entre las que figura la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Cantabria. Desde su puesta en marcha en mayo de 2010, Cámara Cantabria ha estado trabajando, en primer lugar, en la captación de negocios ofreciendo a sus propietarios todos los servicios que se prestan a través de este Plan de Continuidad Empresarial:

1. Asesoramiento y análisis detallado:

La Cámara acompaña al vendedor en todo el proceso de traspaso de su negocio, asesorándole en los pasos y obligaciones a cumplir, elaborando el dossier de empresa y planificando la búsqueda de potenciales compradores.

2. Preparación de documentación del negocio:

-Dossier de empresa: Documento que se realiza tras la firma del contrato del servicio con el vendedor y que recoge la información completa, detallada, actual y contrastada de la situación del negocio. Es un elemento comercial fundamental para atraer potenciales compradores del negocio.

-Ficha ciega: Resumen de las principales características del negocio sin desvelar el nombre de la empresa. Es el primer documento que se difunde.

-Plan de comunicación: Documento en el que se especifican las fases de promoción del negocio y se planifica la búsqueda de compradores. La Cámara no interviene en la fijación del precio del negocio. Este aspecto lo decide el titular de la empresa en base a su propia estimación o subcontratando un servicio de Due Diligence.

3. Búsqueda de potenciales compradores:

Se difunde la oferta a través de todos los medios a nuestro alcance, entre otros: web de la Cámara, Ventanilla Única Empresarial (transmitiendo la información a los emprendedores asesorados), medios de comunicación (boletines, revistas, servicio de noticias económicas...), organismos públicos con los que trabaja la Cámara, como la Asociación de Jóvenes Empresarios, la Oficina Municipal de Apoyo al Comercio o la CEOE-CEPYME. También se realiza difusión utilizando la base de datos empresarial de la Cámara.

Conscientes de la incertidumbre que puede

invadir a los emprendedores al comenzar un negocio desde cero en la situación económica actual, el Plan de Continuidad ha sido concebido además, como una forma de emprender sin tener que hacer frente a un riesgo tan alto, ya que en la mayoría de los casos, los negocios se traspasan por motivos que nada tienen que ver con la mala marcha de los mismos sino que, por el contrario, son muy solventes y tienen una importante cartera de clientes.

A fecha de hoy, la Cámara cuenta con 9 negocios en venta entre los que figuran desde clínicas de fisioterapia, hasta pubs nocturnos pasando por centros de estética o cafeterías. Los potenciales compradores pueden obtener información básica de estas empresas a través de la página web www.plancontinuidadempresarial.es. Si tras una primera visita a la página se adquiere un interés mayor por el negocio en venta, el potencial adquirente se puede inscribir en la misma como comprador, rellenando un simple formulario.

No obstante, la Cámara tiene toda la información del negocio en venta en el citado dossier de empresa que se entrega para su estudio a los potenciales compradores, tras una visita a la Cámara y la firma de un documento de confidencialidad. Si posteriormente persiste el interés se le convoca a una cita in situ en el propio negocio del vendedor.

Una vez haya acuerdo con algún comprador, se procede a formalizar la compraventa del negocio. La Cámara facilita, si así se requiere, orientación y ayuda en la tramitación que sea necesaria para llevar a cabo la compra-venta a través del servicio de Ventanilla Única. No obstante lo anterior, se deja a negociación privada entre comprador y vendedor el precio, la forma de pago, necesidad de firmar precontrato y otros aspectos relacionados con la actividad.

Para cualquier duda o requerimiento de información sobre el Plan de Continuidad, la Cámara pone a su disposición un número de teléfono: 942 31 83 04 y una dirección de correo electrónico: plancontinuidadempresarial@camaracantabria.com

Convenios

• Convenio con IFAD

El Colegio de Empresistas de Cantabria ha firmado un convenio de colaboración con el IFAD (Instituto de Formación Profesional S.L.). La meta de esta institución es ofrecer los mejores servicios a las empresas en la búsqueda conjunta de una mayor capacitación profesional de las personas que las conforman, para alcanzar la optimización de sus recursos humanos como elemento sustantivo que ayudará a estas empresas a superar situaciones de crisis e incertidumbre económica.



Dentro de su actividad de formación y consultoría en RR.HH, así como Entidad Organizadora de la Fundación Tripartita, ha desarrollado un MBA Executive en Modalidad Mixta (On-line-presencial), para el que se ha contado con el asesoramiento y colaboración del Colegio de Empresistas, dirigido a personal en activo que posea una titulación de Licenciatura, Diplomatura o, en su caso experiencia de tres años en los departamentos de gestión de las empresas.

Este Master se impartirá así mismo en colaboración con CEOE-CEPYME Cantabria como parte de su programación subvencionada por el FORCEM.

• Convenio con Body Factory Matalaños

El Colegio de Empresistas de Cantabria ha firmado un convenio de colaboración con

Body Factory Matalaños cuyas características principales se pasan a enumerar. Body Factory es una compañía española, constituida en diciembre de 1991, dedicada a la gestión de gimnasios e instalaciones deportivas. En la actualidad, Body Factory está reconocida como la marca líder en el sector español del Fitness, tanto en número de instalaciones como en la calidad de las mismas.

En estos momentos, la cadena cuenta con 40 instalaciones a nivel nacional, de las cuales, 22 están ubicadas en la comunidad de Madrid, y las 18 restantes están repartidas por gran parte de la geografía española. En todas ellas, Body Factory ofrece a sus socios una atención personalizada, con la tecnología más avanzada y las últimas tendencias en actividades deportivas.

Ventajas especiales de BODY FACTORY MATALEÑAS para los Empresistas de Cantabria:

TARIFA ANUAL GRAL.: 10% DESCUENTO
TARIFA ANUAL GRAL.: MATRÍCULA GRATUITA
TARIFA MENSUAL GRAL.: MATRÍCULA GRATUITA
PRECIO PASE DE DÍA: 13 €

• Convenio con Bucolic S.L.

El Colegio de Empresistas de Cantabria y Bucolic, han firmado un acuerdo Marco de Colaboración, en el que ambas partes están de acuerdo en establecer una colaboración efectiva y duradera en el tiempo para el desarrollo de todo tipo de eventos sociales y de empresa

y para el uso individual por parte de los asociados.

Bucolic S.L. es una empresa especializada en la gestión de hoteles con encanto, titular de los derechos de explotación de diferentes establecimientos hoteleros como son: Hotel Torre de Ruesga en la localidad del Valle, Hotel Palacio Guevara en Treceno, Hotel Palacio de Caranceja en Caranceja (Reocín), Hotel Casón de la Marquesa en Fraguas (Arenas de Iguña) y Posada Rural Mirador de Lanchares en Lanchares.

Para tener derecho los colegiados a los oportunos descuentos se gestionará a través de la central de reservas de Bucolic S.L.
(reservas@bucolic.es ó al teléfono 942 70 98 71)
www.bucolic.es



LA GACETA DEL empresista

REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

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 DNI electrónico, imprescindible para empresas y ciudadanos

Por Jorge Chinae López | Coordinador de relaciones INTECO-CERT

Con la llegada de la Sociedad de la Información y la generalización del uso de Internet, el tradicional documento nacional de identidad español se queda obsoleto. Hoy en día, además de medio para acreditar en el mundo físico la identidad de una persona, sus datos personales y su nacionalidad española, es necesario que el DNI sirva de herramienta para los trámites a realizar en el mundo digital. La tramitación electrónica se plantea como una necesidad del siglo XXI.



En la actualidad, España es uno de los pocos países que cuenta con un documento de identidad en versión electrónica. Ya son más de 14 millones de españoles los que tienen la nueva tarjeta. A este ritmo, y dado que cada mes se expiden alrededor de medio millón de ejemplares, a finales de 2010 se espera que la cifra ronde los 20 millones, y dentro de cinco años, se prevé que todos los españoles lo posean. La gran diferencia entre el tradicional y el nuevo documento es que el DNI electrónico incorpora un pequeño circuito integrado –un chip– capaz de guardar de forma segura información y de procesarla internamente. La llegada de este chip también ha cambiado el aspecto físico de la tarjeta, que la ha convertido en un soporte plástico con mayores medidas de seguridad.

Certificados electrónicos

El DNLe incorpora todo lo necesario para poder realizar trámites de forma completamente electrónica y lo pone a disposición del usuario de forma sencilla y segura. La tramitación electrónica requiere identificación, autenticación y firma –todo ello electrónico– y precisamente es lo que se consigue con el DNLe. Ésto es gracias a que se trata de una tarjeta criptográfica que guarda de forma segura información personal del titular y que puede realizar internamente de manera segura las operaciones necesarias para la identificación, autenticación y firma electrónica.

Para su funcionamiento, el DNLe utiliza certificados digitales que almacena en su interior. Un certificado digital es un documento que contiene información sobre su titular, sobre quién lo ha expedido y una clave criptográfica pública. El DNLe utiliza principalmente dos certificados: uno de identificación / autenticación y otro de firma.

Con el certificado de identificación y autenticación es posible acreditar la identidad electrónicamente del usuario (identificación) y acceder de forma automatizada a cualquier servicio o sitio web que soporte certificados del DNLe (autenticación). Por su parte, con el certificado de firma se puede firmar todo tipo de documentos electrónicos o bloque de datos digitales con una firma que resulta equivalente a la firma manuscrita y que posee la misma validez.

¿Qué información guarda en su interior?

La información que almacena el DNLe está dividida en tres zonas: pública, privada y de seguridad.

La zona pública incluye el certificado CA intermedia emisora, las claves públicas del ciudadano y el certificado de componente. Por su parte la zona privada incluye las claves privadas del ciudadano, el certificado de identificación / autenticación y el certificado de firma. Y, por último, la clave de seguridad tiene los datos biométricos del titular (huella y foto), los datos de identidad del titular e IDESP y la traza de fabricación.

Usos del DNLe

Los usos que tiene el DNLe en el mundo empresarial son muchos y variados. Se ha convertido en una herramienta imprescindible que facilita las transacciones de los usuarios y ahorra costes en los servicios prestados.

Por ejemplo, sirve de instrumento de comprobación de la identidad en los trámites de pago de tasas a favor de la Administración.

Asimismo, se puede utilizar para la facturación electrónica con los diferentes proveedores y con grandes clientes.

Otro de los usos que tiene el DNI electrónico para las empresas se centra en los servicios que actualmente requieren la firma manual de documentos, ya que utilizando el nuevo DNI, podrían ofrecerse telemáticamente mediante el certificado de firma del DNLe.

En esta misma línea, permite el acceso telemático a los servicios ofrecidos a los clientes, en función del grado de seguridad de la conexión y de los factores utilizados para autenticarse en la web.

En definitiva, el DNI en su versión electrónica, facilita el acceso telemático a la información.

Por otro lado, el ciudadano también se ve beneficiado con la llegada del DNLe debido a que le ofrece la posibilidad de actuar a distancia con las Administraciones Públicas, con las empresas y con otros ciudadanos. Sus funcionalidades, que todavía no están todas activas, pasan por realizar compras firmadas a través

de Internet, transacciones seguras con los bancos y, muy importante, trámites completos con las administraciones públicas desde casa. Además, permite utilizar de forma segura el ordenador personal, acceder al edificio de trabajo y participar en una conversación por Internet con la certeza de que el interlocutor es quien dice ser.

Para identificar qué páginas ofrecen la posibilidad de efectuar trámites con el DNLe hay que buscar el logotipo oficial o imagen del DNI electrónico. Estas páginas suelen tener textos como «acceso con certificado digital», «acceso mediante DNLe», «oficina virtual». No obstante, la página web del DNLe ofrece un listado de estas páginas.



¿Qué se necesita para usar el DNLe?

Como ha quedado de manifiesto, son muchas las ventajas que otorga la tramitación electrónica, posible sólo con el DNLe. Y, sin embargo, muy pocos los requisitos para su uso. Una vez que el ciudadano dispone de esta tarjeta sólo necesita acceder desde su ordenador personal mediante un sistema operativo estándar que soporte el DNLe y que cuente con un lector de tarjetas, ya sea integrado o USB. Es importante instalar en el ordenador los drivers del lector de tarjetas y del DNLe. Se pueden encontrar instrucciones más detalladas para los sistemas operativos más comunes en la siguiente página web: http://www.inteco.es/Seguridad/DNI_Electronico/Guias_y_Documentos/Lectores_DNLe/

Antes de proceder a realizar trámites con el DNLe, el ciudadano debe tener a mano el pin que le entregaron en un sobre ciego en el momento de expedición del documento. Si desea cambiar el número secreto, puede hacerlo en las máquinas instaladas al efecto en las oficinas de expedición del DNLe.

Además de lo anterior, para firmar electrónicamente documentos se necesita una aplicación de firma electrónica compatible con el DNLe. Pueden ser nativas o genéricas. Las nativas realizan firmas que pasan a formar parte integrante del documento electrónico; por su parte, las genéricas crean una firma en un archivo distinto al del documento firmado. Se puede descargar una de aplicación de firma electrónica de la siguiente página web: http://www.inteco.es/Seguridad/DNI_Electronico/Firma_Electronica_de_Documentos/



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

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

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

ASIMAN, S.L.

Asesoría de Empresas

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



TU CAJA DE SIEMPRE

**Seguimos siendo
tu Caja de siempre.**

Aquí nacimos y echamos raíces
en lo más profundo de esta tierra
hasta alcanzar la fortaleza del roble.
Ahora nos convertimos en el tercer
grupo financiero de Cajas de España,
para seguir siempre aquí, más fuertes
que nunca, apoyando a nuestra gente
y al desarrollo de nuestra Comunidad.



**Ahora,
más fuerte
que nunca.**

EL TERCER GRUPO FINANCIERO DE CAJAS DE ESPAÑA