

Primera oleada de novedades fiscales para 2010. Las SOCIMI y otras modificaciones de interés

por José Manuel Ortiz de Juan

Cena del Empresista 2009

por Cristina Pascual

Las facturas rectificativas del IVA en el concurso de acreedores

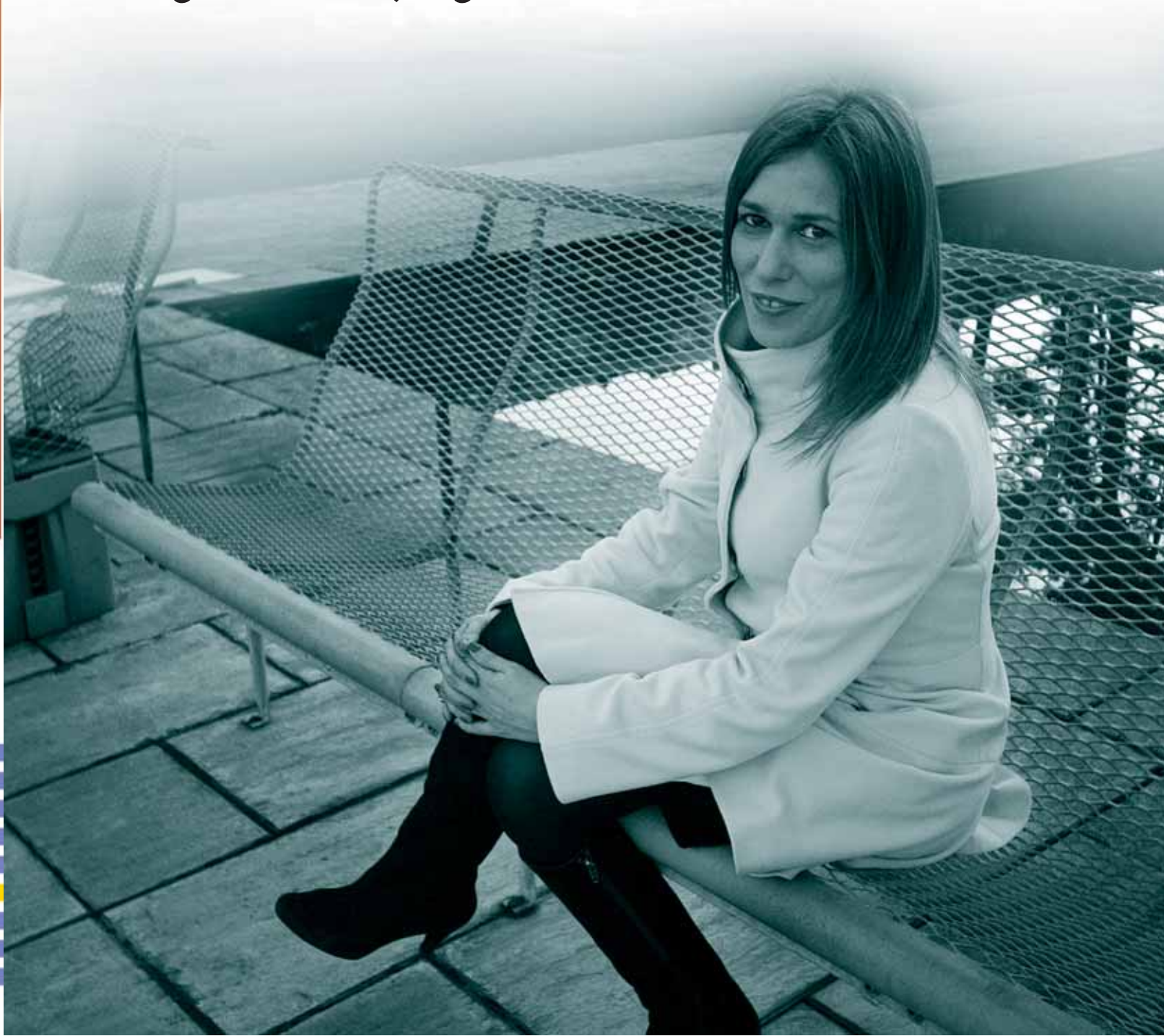
por Antonio Relea Sarabia

NÚMERO SIETE | AÑO DOS | DICIEMBRE DE 2009 | PUBLICACIÓN GRATUITA

LA GACETA DEL empresista

REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

Entrevista a María del Mar Hernández.
Magistrada del Juzgado de lo Mercantil de Santander





eMPRESISTA

Colegio de
Empresistas
de **Cantabria**

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



Colegio Oficial de Titulados Mercantiles
y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

ASESORÍA CANTABRIA S.L.
Asesoría

C/ Los Escalantes, 5 ppal. izda
39002 Santander
Teléfono 942 211 030

BFS ASESORÍA

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

ASESORÍA DE LAS CUEVAS
Asesoría

C/ Calvo Sotelo, 19 - 6º, 4
39002 Santander
Teléfono 942 321 222
www.asesoriadelascuevas.com

C. E. CONSULTING EMPRESARIAL

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

ASIMAN, S.L.
Asesoría de Empresas

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

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

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

Ilustre Colegio Oficial de
Titulados Mercantiles y
Empresariales de Cantabria

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

Director de la revista:

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

Consejo de Redacción:

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

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

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

D. JOSÉ MANUEL ORTIZ DE JUAN
Abogado de Cuatrecasas

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

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

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

DÑA. MERCEDES MAZO JIMENO
Empresista de ECU Asesores

RESPONSABILIDAD COLEGIAL

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

6. Entrevista a María del Mar Hernández. *Cristina Pascual*



8. Las facturas rectificativas del IVA en el concurso de acreedores. *Antonio Relea Sarabia*

12. Cena del Empresista 2009. *Cristina Pascual*

17. Entrevista a Alfred Abiol Paps. *Cristina Pascual*



20. Formación en materia concursal. *Dámaso López de Atalaya y Sainz de Rozas*

21. La comunicación de marketing de los despachos profesionales y sus herramientas clave. *José Luis del Olmo Arriaga*

25. Primera oledada de novedades fiscales para 2010. Las SOCIMI y otras modificaciones de interés. *José Manuel Ortiz de Juan*

32. Entregados los Premios Periodísticos de Información Económica de Cantabria 2009. *Cristina Pascual*

34. Premios Periodísticos de Información Económica de Cantabria 2009

- Organimos a perpetuidad. *Alberto Ibáñez*
- Cantabria ante las nuevas energías. El sector no cree que lleguen a superarse los 600 o 700 megavatios. La difícil tramitación ambiental de los parques dejará el Plan Eólico en la mitad. *Alberto Ibáñez*
- La cultura de servicio como valor de la calidad en los despachos profesionales. *José Luis del Olmo Arriaga*



¿Se puede
acertar
siempre?

SE PUEDE



CISSonline.es
CONSULTAR ES ENCONTRAR

CISSonline.es le ofrece toda la información que necesita para asesorar a sus clientes en materia **Fiscal, Contable, Social, Prevención de Riesgos y Protección de Datos**.

Una revolucionaria plataforma de consulta, 100% personalizable, con un exclusivo motor de búsqueda que le mostrará la solución en un instante. Con CISSonline.es siempre acertará en sus decisiones.

CONOZCA ESTA NOVEDAD EN: www.ciss.es/cissonline

Información fiable, decisiones seguras



CISS

grupo Wolters Kluwer

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE: 902 250 500 tel • clientes@ciss.es
Colón, 1 - 5ª planta. 46004 VALENCIA • www.ciss.es

La respuesta esta en el viento

Con la frase que sirve de título a esta editorial cerraba la cena del Empresita 2009 el Consejero de Economía del Gobierno de Cantabria, Ángel Agudo, ante la petición que le dirigía la presentadora de la gala al Consejero, para que nos dijese si ya se atisban brotes verdes en nuestra Economía. Frase que no entendieron algunos de los presentes en la cena, otros entendimos que el Consejero se refería a la importancia que para Cantabria va a tener la energía eólica y el cambio que puede suponer en el sistema económico de nuestra comunidad. El tiempo dirá si Ángel Agudo esta o no equivocado.

Comienza esta editorial con esta frase ya que muchos de los asistentes a la cena felicitaron, de forma efusiva y sincera, al Colegio de Empresistas de Cantabria por la brillante organización y el éxito de la gala de este año, preguntándose donde estaba el secreto de

nuestro éxito. Nos han felicitado por la idea de unir a la cena una entrega de premios a periodistas, en la que pocos tenían confianza de que fuera un éxito y que hoy piensan que con el tiempo puede ser uno de los galardones de más prestigio en nuestra comunidad. También nos felicitan por imponer y mantener el concepto de Empresista cuando al principio, hace ya ocho años, a nadie le gustaba este término y todos pensaban que sonaba mal. Nos felicitan por el “tempo” en el desarrollo de la cena, por los oradores escogidos para resaltar la figura de los homenajeados, por lo original de los regalos sorteados entre los asistentes e incluso por el grupo de música elegido para cerrar la gala. Como broche final este año todos estamos de enhorabuena por la brillantez y brevedad del discurso de nuestro presidente Dámaso López. Por último, como una prueba más de lo que digo, y ante la inminente fusión del Colegio de Em-

presistas con el Colegio de Economistas, algunos de los asistentes nos han manifestado su preocupación por lo que pueda suceder con el espíritu innovador de los empresistas ante la nueva y grandiosa institución colegial resultante de la fusión.

La respuesta la tenemos delante de nosotros, basta con abrir las puertas y dejar que el viento de la calle entre en nuestras instituciones y en nuestros corazones. El Colegio de Empresistas no ha realizado otra cosa más que ser innovador y cambiar las caducas normas protocolarias de los clásicos colegios profesionales. Hemos apostado por formar parte de la sociedad y que esta sociedad se encuentre realmente representada en todos los actos que organizamos. El tiempo nos dará o nos quitará la razón, igual que el viento de Cantabria ratificará o denegará la razón a nuestro Gobierno Autonómico.



Entrevista a **María del Mar Hernández** **Magistrada del Juzgado de lo Mercantil** **de Santander**

Por *Cristina Pascual* | Periodista

“El Administrador Concursal es una pieza clave en el proceso y, quizá, uno de los grandes aciertos de esta Ley”

B R E V E S



María del Mar Hernández Rodríguez es magistrada desde el año 2000. En 2004 concurrió a las primeras pruebas de especialización en asuntos propios de los juzgados de lo mercantil, obteniendo su plaza en la primera promoción. A partir de esa fecha se convierte en magistrada especialista mercantil y como consecuencia de ello forma parte del Juzgado de lo Mercantil N.º 1 de Santander desde el momento de su creación.

¿Cuál es la carga de trabajo acumulado en el Juzgado de lo Mercantil de Santander en estos momentos?

La carga de trabajo acumulada actualmente en el Juzgado de lo Mercantil de Santander es muy elevada. Sin duda alguna, la crisis económica ha incidido en las distintas órdenes jurisdiccionales, pero son los juzgados de lo mercantil quienes están soportando una mayor incidencia en estos momentos. El número de procedimientos concursales ha aumentado de manera sustancial en los últimos meses y se han multiplicado en relación con el número de concursos acometidos en años anteriores.

Si esta situación de crisis económica se mantiene en el tiempo, ¿cree que será necesaria la creación de un juzgado mercantil de refuerzo?

Por supuesto. La crisis económica ha provocado, como he dicho anteriormente, un creci-

miento notable en el número de procesos que, de seguir con esta tendencia, no serían asumibles por un único juzgado. Por este motivo, creo que un refuerzo para paliar una situación que, en principio, se prevé transitoria o pasajera sería muy útil llegado el caso. Además, hay que tener en cuenta la diferencia que los procedimientos concursales tienen con respecto al resto de procesos, ya que estos se mantienen durante un periodo de tiempo bastante más largo.

¿Podríamos tener una estimación de cuántos procesos concursales se han llevado a cabo en lo que va de año?

A 30 de septiembre se encontraban a trámite 100 concursos.

El Tribunal Superior de Justicia de Cantabria es pionero en España en la utilización de una página web en la que se recogen las resoluciones judiciales relativas a procesos concursales en trámite. ¿Cuál ha sido su acogida? ¿En qué consiste este método?

Ha sido un instrumento muy útil.

Desde el primer momento, el Presidente del Tribunal Superior de Justicia de Cantabria ofreció todo su apoyo a esta iniciativa, al igual que la jefa del gabinete de prensa de dicho Órgano, que rápidamente se puso manos a la obra para promover y dar a conocer esta aplicación. Con este servicio se ha conseguido ofrecer un plus informativo al público sobre resoluciones que son accesibles para todo el mundo y que, de otra manera, no podrían conocerse salvo con llamadas al juzgado que, evidentemente, tiene una serie de limitaciones puesto que no hay personal destinado a la atención al público.

Ha sido una experiencia pionera que también está siendo asumida por otras provincias y ciudades; me consta que hace unos días ha habido reuniones en otro Tribunal Superior de Justicia para intentar aplicar este mismo

modelo. Se ha valorado mucho su utilidad a la hora de aliviar el trabajo en el juzgado y que, además, tenga una gran capacidad para otorgar una cierta tranquilidad y seguridad a cualquier persona que, de manera directa o indirecta, se vea



afectada por un Concurso, máxime ahora que la publicidad se ha reducido. Hasta hace poco tiempo toda esa información que ahora puede consultarse en la web se publicaba, tanto en el BOE como en la prensa de mayor tirada nacional y regional, pero la reforma operada por el Real Decreto Ley 3/2009 redujo esta publicidad para minimizar costes. El BOE es menos accesible para el gran público, por lo que contar con la ayuda de una web como esta facilita mucho las cosas al ciudadano.

Hoy, son varias las personas físicas y las familias que se declaran en concurso de acreedores o quiebra. ¿Qué se busca con esta salida? ¿Cuál es el perfil de estas familias?

La situación del concurso del consumidor, normalmente, viene acompañado o es provocado por una importante carga financiera, principalmente con préstamos de tipo hipotecario y que, ante esta situación agobiante, acuden al procedimiento concursal. Sin embargo, este proceso concursal no está diseñado para el consumidor, si bien es cierto que hay un único procedimiento que resulta aplicable, tanto en el supuesto de un deudor persona física como en el de un deudor persona jurídica. Las reglas que se establecen resultan mucho más útiles para un profesional y, tal vez por eso, sería positivo articular mecanismos para solucionar la insolvencia del consumidor, no judiciales o extraconcursales.

¿Cómo valoraría las últimas reformas experimentadas por la Ley Concursal?

Creo que son reformas muy útiles y necesarias. Había algunas dudas interpretativas que, con esta modificación, se han logrado solventar de manera importante. Por otro lado, el resumen de la reintegración se ha modificado ante un reclamo de doctrina práctica. También me ha parecido muy oportuno introducir la posibilidad de liquidar anticipadamente, evitando de esta manera la dilatación en el tiempo del procedimiento. Por otro lado, la tramitación escrita del concurso responde a una necesidad clara que hemos visto en algunos macroconcursos, que no hace falta nombrar porque son por todos conocidos. Tal vez falten algunas modificaciones más, pero cuatro años y medio de experiencia en la aplicación de la ley concursal han servido para solventar aquellos problemas más urgentes que se van produciendo con la práctica, principalmente aquellos problemas que se habían agudizado considerablemente debido a la situación de crisis económica por la que atraviesa España.

¿Cree que esta ley es suficientemente conocida por los profesionales?

Creo que es una Ley que últimamente se ha puesto bastante de moda, aunque al principio no se asumiera con demasiado entusiasmo. La situación económica actual afecta, de manera directa e indirecta, a los clientes de nu-



merosos profesionales; de ahí la importancia que está cobrando dicha Ley y todo lo que le rodea. Siendo conscientes de esta importancia, tanto el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria como el Colegio de Economistas han apostado, desde siempre, por la formación en este ámbito, organizando, anualmente, distintas jornadas formativas de gran interés para los profesionales. De esta manera se cumple, además, con el mandato establecido en la Ley, por el cual cualquier persona que quiera formar parte de la lista de Administradores Concursales tiene que acreditar su voluntad de formación.

¿Qué papel juega hoy en día el Administrador Concursal?

El Administrador concursal juega un papel crucial a lo largo de todo el procedimiento. De hecho, la buena marcha del proceso depende muchísimo de su labor. En realidad, actúa como conciliador, como un profesional ajeno e independiente que trata de conciliar todos los intereses del concurso y mediar en todos ellos, tratando de optimizar los recursos y de conseguir, siempre que sea posible, la viabilidad de la empresa. Es un instrumento clave en el procedimiento concursal y, tal vez, uno de los grandes aciertos de esta Ley.

¿Se han solucionado los problemas iniciales de delimitación de competencias con otros juzgados de primera instancia con los que nacieron estos juzgados de lo mercantil?

Sí. La experiencia y la práctica han conseguido que muchos de estos problemas iniciales se hayan solucionado sin demasiadas dificultades y pienso que hoy en día son mínimos.

¿Representa el proceso concursal el final de la empresa?

No necesariamente. Además, yo creo que el proceso concursal es el mejor instrumento de

financiación ante una situación de crisis económica, puesto que los efectos que conlleva, tales como la suspensión del devengo de intereses y demás, pueden resultar muy útiles. Lo que sucede es que este procedimiento es un mecanismo perfectamente apto para garantizar una continuidad empresarial siempre y cuando se acuda a él en el momento adecuado, es decir, en el inicio de la situación económica negativa. Si el inicio del proceso se demora y se espera demasiado, lo que puede ocurrir es que la aplicación de la Ley Concursal ya no consiga hacer nada por la empresa.

¿Son más frecuentes los casos de empresas que llegan en esa situación inicial o las que concurren en el proceso concursal cuando la situación negativa está muy avanzada?

Desgraciadamente es más común que ocurra lo segundo. La cultura española es bastante diferente a la anglosajona, en donde no se ve como nada negativo o “mancillador” del honor el que una empresa solicite un Concurso, sino que suele ser visto como un acto “heroico” y un gran acto de responsabilidad empresarial. Tal vez, aquí todavía no tengamos esa mentalidad, pero en el último año se han ido experimentando algunos cambios que resultan llamativos, ya que grandes empresas, muy conocidas por la sociedad han acudido al procedimiento concursal, siendo valorado como un acto coherente, positivo y no de una manera hostil.

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

Las facturas rectificativas del IVA en el concurso de acreedores

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



Quedan, sin embargo, algunas otras controversias por dilucidar, de las que, por su especial trascendencia, me referiré a la relativa a la calificación como crédito concursal o como crédito contra la masa del generado por la rectificación de las facturas emitidas por los acreedores, acogién dose a la posibilidad que les ofrece el artículo 80.3 de la Ley 37/1992, de 29 de diciembre, reguladora del IVA, de recuperar el IVA de las facturas impagadas por deudores que sean declarados en concurso de acreedores, lo que encuentra su contrapartida en el artículo 114 de la misma Ley que recoge la obligación del concursado de reducir el importe de las cuotas de IVA soportado deducible en la cuantía correspondiente. Esto es, el proveedor que no cobró de su cliente concursado recupera de la AEAT el IVA impagado mediante la emisión de una nueva factura que rectifica la inicial eliminando el IVA, y mediante la inclusión con signo negativo en su declara-

ción del tributo del importe de la base imponible correspondiente al mismo, mientras que el deudor concursado paga a la AEAT ese IVA reduciendo su importe de las cuotas de IVA soportado deducible. El problema surge porque el artículo 114 de la Ley del IVA obliga al concursado a practicar esa reducción del IVA deducible, no con efectos de antes del concurso, sino en el período posterior en que recibe la factura rectificada, lo que implica que un crédito concursal con el proveedor se convierta en un crédito contra la masa a favor de la AEAT. Lo que quedaba sujeto a la quita y espera propia del concurso, debe pagarse ahora, de facto, en su integridad y de inmediato.

Lógicamente, la AEAT defiende esa calificación de crédito contra la masa a que la aplicación estricta y literal del artículo 114 de la Ley del IVA lleva. Sostiene su pretensión la AEAT en que con la emisión de la factura rectificati-

va surge, por imperativo legal, una nueva obligación, que resulta incompatible a su juicio con la inicial existente entre la concursada y el acreedor que rectifica la factura, por lo que, siguiendo su criterio, debe calificarse esa nueva obligación como crédito contra la masa al amparo del artículo 84.2.10 de la Ley Concursal, que incluye entre los de esta categoría a los que “nacen de la ley”, en el presente caso, del artículo 114 de la Ley del IVA.

Por el contrario, entiende habitualmente la Administración Concursal, siguiendo el criterio de la mayoría de Juzgados de lo Mercantil, que el precepto aplicable no es el 84.2.10, sino el 84.2.5 de la Ley Concursal, referente a los créditos por el ejercicio de la actividad empresarial del concursado, y que incluye sólo en la categoría de créditos contra la masa a los generados por dicho ejercicio tras la declaración del concurso, por lo que, habiéndose deven-

gado el IVA regulado en los artículos 80.3 y 114 de la Ley del IVA como consecuencia de la actividad empresarial anterior al concurso, el crédito por este IVA que ostenta la AEAT no puede merecer el tratamiento de crédito contra la masa, sino de concursal.

Comparto plenamente este criterio, pues entiendo que de la lectura del artículo 80.3 de la Ley del IVA se deduce con nitidez que la obligación tributaria ya ha nacido con anterioridad a la declaración del concurso, pues ello es precisamente el presupuesto fáctico de aplicación de la norma al exigir el precepto que “con posterioridad al devengo de la operación” se dictare el auto de declaración del concurso. Por otra parte, el nacimiento que defiende la AEAT de una obligación tributaria nueva tras la declaración del concurso exigiría ineludiblemente que se produjera la extinción de la obligación primitiva a la que sustituye, posibilidad que se desmiente por el propio artículo 80.3 cuando en su párrafo dos dispone que “cuando se acuerde la conclusión del concurso por las causas expresadas en el artículo 175.1, apartados 1º, 3º y 5º, de la Ley Concursal, el acreedor que hubiese modificado la base imponible del IVA deberá nuevamente modificarla al alza mediante la emisión de una nueva factura rectificativa en que se repercuta la cuota procedente”; por lo que, en suma, lo que resulta de interpretar ambos preceptos de forma conjunta es que la declaración de concurso del destinatario de las operaciones sujetas al IVA viene a operar en el seno de las complejas relaciones entre los sujetos vinculados por la relación tributaria una novación modificativa de dicha obligación, la cual se mantiene desde su nacimiento por el devengo de la operación, modificándose únicamente, en su caso, la titularidad del derecho de crédito correspondiente conforme se sucedan una u otra de las señaladas circunstancias.

Además, ningún crédito tributario nuevo pudo nacer por imperativo del artículo 114 de la Ley del IVA, como sostiene la AEAT, puesto que, siendo el hecho imponible el “presupuesto fijado por la ley para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria” y el devengo el “momento en que se entiende realizado el hecho imponible y en el que se produce el nacimiento de la obligación tributaria principal” (artículos 20 y 21.1 de la Ley General Tributaria), y definiéndose el hecho imponible para el IVA en el artículo 4 de su Ley reguladora como la “entrega de bienes y prestaciones de servicios realizadas por empresarios o profesionales” y el devengo en el artículo 75 de la misma como el momento en que “tiene lugar la puesta a disposición de los bienes”, o, alternativamente, en el que “se presten, ejecuten o efectúen” las prestaciones de servicios-, es obvio que ningún hecho imponible se originó, ni, consiguientemente, ningún devengo se produjo

con posterioridad al concurso, pues, ninguna nueva entrega de bienes ni prestación de servicios tuvo lugar, siendo el único hecho acontecido la sustitución de una factura por otra, el cual, en modo alguno, conforme resulta del artículo 4.Uno de la Ley del IVA citado, constituye hecho imponible del IVA.

Pero es que, además de que la emisión de una factura rectificativa no es hecho imponible en la Ley del IVA, nunca podría serlo de tributo alguno al no poner de manifiesto capacidad económica alguna susceptible de gravamen. En efecto, el legislador tributario no puede crear caprichosamente un tributo, como resulta de la interpretación que hace la AEAT, sino que sólo puede hacerlo basándolo en la capacidad económica del contribuyente (artículo 31 de la Constitución).

En resumen, la única entrega de bienes o prestación de servicios, que insisto es lo que constituye hecho imponible en el IVA, tuvo lugar como consecuencia de la actividad empresarial del concursado desarrollada antes del concurso. Y, por ello, no se devenga ningún crédito tributario nuevo con la factura rectificativa, sino que sólo se produce una novación modificativa subjetiva del crédito: la AEAT pasa a ostentar el crédito por IVA del que hasta ese instante era titular el proveedor de bienes o servicios cuya entrega o prestación quedó sujeta al IVA ya antes de la admisión del concurso.

Se produce una simple sustitución en la persona del acreedor respecto de un crédito preexistente al concurso.

Así lo manifestaron prácticamente todas las Audiencias Provinciales y Juzgados de lo Mercantil en que se planteó la cuestión. Así, entre otras, en las Sentencias de la AP de Asturias de 22.09.2006 (AC 2006\2082), de la AP de Barcelona de 26.04.2007 (JUR 2007/270624), del JM de Córdoba de 2.06.2005, del JM de Pamplona de 03.05.2005, del JM nº 1 de Oviedo de 10.11.2005 o 11.09.2007, del JM nº 1 de Sevilla de 05.06.2006, o del JM nº 3 de Barcelona de 1.09.2006, o, por referirme ahora al Juzgado de lo Mercantil de Cantabria, en su Sentencia de 31 de marzo de 2009.

Con todo, el problema no se reduce a dilucidar si el crédito de la AEAT debe ser calificado como concursal o contra la masa, sino que se extiende al tratamiento procesal que debe darse para resolver en la práctica esta cuestión. En efecto, si bien el artículo 154 de la Ley Concursal señala que la competencia para calificar un crédito contra la masa, esto es, para imputarlo a un período posterior a la declaración de concurso, corresponde al Juzgado de lo Mercantil ante el que se tramita el concurso, lo cierto es que la AEAT practica habitualmente liquidación por las facturas rectificativas imputándolas directamente al período posterior a la declaración de concurso en base a la





interpretación literal del artículo 114 de la Ley del IVA, lo que es tanto como calificar por su cuenta este crédito como contra la masa, obviando la competencia del Juzgado de lo Mercantil. Y a partir de ahí el concursado, como sucede con la impugnación de todo acto tributario y como se le indica en la propia liquidación, se ve obligado a someter la cuestión al Tribunal Económico-Administrativo, cuanto menos para evitar que, quedando firme en vía administrativa la liquidación, la AEAT le reproche algún día que la consintió. Pero es que, además, pudiera ocurrir que cuando resuelva el Tribunal Económico-Administrativo primero, o los Tribunales Contencioso-Administrativos después, confirmen la liquidación tributaria en base a la misma interpretación literal del artículo 114 de la Ley del IVA, mientras que el Juzgado del Concurso califique a la deuda resultante como crédito concursal. Se produce el problema, pues, de que una misma cuestión está sometándose, de facto, a dos diferentes jurisdicciones, con el problema de disparidad de criterios que ello conlleva.

En mi modesto criterio, el problema surge porque la Administración Tributaria sigue un camino diferente al que la Ley Concursal le ordena. En efecto, aunque nadie niega su competencia para cuantificar el crédito por IVA en concepto de facturas rectificativas, ha de dirigirse para su reconocimiento, conforme ordena el artículo 86.1 de esa Ley, a la Administración Concursal mediante certificación administrativa expedida al efecto, y en caso de que ésta no lo acepte, o no lo haga con la calificación que pretenda aquélla, -en este caso la de crédito contra la masa-, habrá de formular el oportuno incidente concursal ante el Juzgado de lo Mercantil, ya que, como dije,

es el competente para decidir la imputación del crédito a un período pos-concursal (el artículo 154 de la Ley Concursal no deja dudas al respecto), de forma que, en suma, la cuantificación del crédito quede en manos de la Administración Tributaria, pero su calificación del Juzgado de lo Mercantil. Y en coherencia con ello, la liquidación debería quedar suspendida de efectos en tanto se pronuncie el Juzgado Mercantil (actualmente, se le entregan las cartas de pago al concursado para su ingreso en los plazos legales como si de cualquier deuda se tratara), advirtiéndose al concursado de la necesidad de acudir a la vía económico-administrativa sólo en caso de impugnación de la cuantía del IVA de las facturas rectificativas, evitando someter a los Tribunales Económico-Administrativos una cuestión que, en puridad, no les corresponde.

No debería haber obstáculo para la solución que se propone, puesto que en sus razonamientos jurídicos la AEAT suele admitir que la calificación del crédito no le corresponde, pero lo cierto es que, lejos de limitarse a cuantificarlo dejando que sean los órganos del concurso quienes lo califiquen de concursal o contra la masa, lo imputa con los pertinentes efectos a un período temporal que implica automáticamente su calificación como crédito “contra la masa” porque, dice, es lo que le obliga el artículo 114 de la Ley del IVA. Y en este absurdo contexto, y salvo que la Administración Tributaria acatare desde un inicio la jurisprudencia que dictare la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, a mi juicio no cabría ya otra solución que resuelva en la práctica el problema que una modificación de la Ley del IVA o el sometimiento de la cuestión, previo requerimiento de inhibición que hicieran los Jueces

de lo Mercantil, al Tribunal de Conflictos de la Jurisdicción.

Concluyo apuntando otros daños colaterales del problema, como son el que la AEAT, en coherencia con la interpretación que efectúa del artículo 114, liquida intereses de demora por el tiempo transcurrido desde la fecha de conclusión del plazo de presentación de la declaración post-concursal del IVA en que entiende debieron consignarse las facturas rectificativas, lo que, al contrariar lo dispuesto en el artículo 59 de la Ley Concursal para los créditos concursales, nos lleva a la cuestión nuevamente del órgano competente ante el que suscita su anulación, el cual, a mi juicio, debería ser también el Juzgado del concurso. O el hecho de que, en muchos casos, la AEAT ha considerado infracción tributaria del artículo 191 de la LGT (“por dejar de ingresar la deuda tributaria que debiera resultar de una autoliquidación”), la no inclusión del importe del IVA de las rectificativas en las declaraciones posteriores al concurso, lo que, aparte de lo que resuelvan los Tribunales Económico-Administrativos y Contencioso-Administrativos (esto sí es de su competencia), tiene fácil solución práctica: la presentación en plazo de un escrito ante la AEAT en el que, previa relación de las facturas rectificativas, la concursada aclare que la no inclusión en la autoliquidación del IVA obedece a su diferente y razonada interpretación del artículo 114 de la Ley del IVA.

*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*

Conecta tu despacho con el mañana



NUEVO SAGE PROFESIONAL CLASS:

La solución de software más avanzada para
la gestión de tu despacho

SAGE PROFESIONAL CLASS PONE A TU ALCANCE:

Innovación: tu despacho ganará en operatividad, información, eficacia y rendimiento.

Gestión: optimizarás la gestión de tu despacho en todos los sentidos.

Integración: la solución de total integración para que tu despacho avance.

Fidelización: porque un cliente satisfecho vale por mil.

Con **SAGE PROFESIONAL CLASS** tu despacho estará más **on**

sage

División Mediana Empresa

sage Logic Control

Cena del Empresista 2009

Por Cristina Pascual | Periodista

Un año más, el Hotel Santemar acogió la tradicional Cena del Empresista que, en esta ocasión, cumplió su octava edición. Cerca de 200 asistentes participaron en dicha reunión, que se convirtió en una de las más concurridas de los últimos años y en la que se homenajeó a Carlos López D'Hers como Empresista del Año 2009. De forma unánime, la Junta de Gobierno del Colegio reconoce así los méritos contraídos por López D'Hers a lo largo de su extensa y

prolífica carrera profesional como asesor fiscal y auditor de cuentas. López D'Hers es profesor mercantil y actual vicepresidente del Colegio de Empresistas; es delegado en Cantabria del Instituto de Censores de Jurados de Cuentas de España y en el año 1975 fundó la firma Seficosa, de la que hoy es director general.

Entre los asistentes a la Cena del Empresista se encontraban numerosas autoridades como

el consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Cantabria, Ángel Agudo; la concejala de Economía y Hacienda del Ayuntamiento de Santander, Ana González Pescador; el Presidente de la CEOE, Miguel Mirones; el Presidente de Caja Cantabria, Enrique Ambrosio o la vicepresidenta del Parlamento de Cantabria, Rosa Valdés, entre muchos otros.



Ana María González Pescador,
Ángel Agudo San Emeterio,
Ángel Pelayo González-Torre,
Carlos López D, Hers,
Concepción López Fernández,
Dámaso López de Atalaya,
Irene Magaldi Agüado,
María del Mar Hernández Rodríguez,
Mariola Rivas Barcena,
Rosa Valdés Uidobro,
Miguel Mirones Díez,
M^a Victoria Fernández
González de Torre

Ana María Madrazo Díaz
Blanca Díaz González
Concepción Carrera Villalante
Emilia Tapia Izquierda
Enrique Ambrosio Orizaola
Gaspar Laredo Herreros
M^a Angeles Alcazar
Pedro Perez Eslava
Vicente Temes





*Cristina Mazas Pérez Oleaga,
Francisco Martínez Sampedro,
Gemma Hernando Moliner,
Jorge de Benito,
Julio Bartolome Presmanes,
Luis Royo Martel,
M^a José Roca García,
Rosa M^a Carral Cobo,
Yves Díaz de Villegas*



*Ana María Echevarría Gil,
Enrique Campos Pedraja,
Francisco Rodríguez Bodero,
José Luis Peña,
M^a del Mar Antolín Oyarbide,
M^a Luisa Solís Uriaguereca,
Marina Pacheco Valduesa,
Marta Borrajo Fontaneda,
Rodolfo Rodríguez Campos,
Victor J. Carpintero Carcedo*



*Africa Fernández,
Alberto Ibañez Olaiz,
Carlos de la Dehesa,
Felix Villalba Armengot,
M^a Angeles Arancón,
M^a Carmen de la Calle,
Mercedes Díaz,
Ricardo Bilbao León,
Victor Gijón*



*Andrés Prat Llata,
Carmen Carrión Bolívar,
Cristina Solar,
Eduardo Zuñiga,
Fernando Paris Porras,
Manuel Angel Castañeda Pérez,
Mercedes San Sebastián,
Sergio Castanedo Álvaro,
Victor Bustillo Bolado*





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

Entrevista a Alfred Albiol Paps

Por Cristina Pascual | Periodista

“Una reforma más profunda de la Ley Concursal sería del todo necesaria”

B R E V E S



Alfred Albiol Paps es Secretario General del Registro de Expertos Contables Judiciales del Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulados Mercantiles y Empresariales de España. Fue diputado en el Parlamento de Cataluña entre los años 1980 y 1988 siendo, además, Presidente de la Comisión Legislativa de Justicia y Derecho de dicho Parlamento durante dos legislaturas. Doctor en Derecho, Economía y Titulado Mercantil, Albiol Paps también es autor de diversas publicaciones sobre materiales de esta especialidad y ha participado como conferenciante en numerosos foros nacionales e internacionales.

¿Cómo diría que se encuentra la Ley Concursal tras los primeros años de aplicación?

Cinco años de aplicación de Ley Concursal es tiempo suficiente para determinar cuáles son sus virtudes y sus defectos; entre las primeras, las que la propia Exposición de Motivos preconizaba, es decir la unidad legislativa y procedimental, dejando en manos de los Jueces mercantiles la tramitación de los procedimientos concursales. Entre los defectos, uno de los comentarios que más se ha repetido de esta norma es que fue elaborada y aprobada en una época de bonanza económica y que, por dicho motivo, se ha visto desbordada ante la grave crisis vivida durante el último año y medio, toda vez que su contenido no estaba pensado para muchos de los procedimientos concursales que se encuentran actualmente en tramitación. Por dicho motivo, el R.D.L. 3/2009, de 31 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria,

financiera y concursal vino a introducir este año las primeras modificaciones al texto legal, dirigidas a paliar, en la medida de lo posible, algunas de las disfunciones detectadas. No obstante, una reforma con más profundidad de la Ley sería, en mi opinión, del todo necesaria y por lo que parece se está empezando a trabajar en tal sentido.

¿Podríamos decir que se está aplicando con éxito?

A mi parecer, y a pesar de los defectos del texto legal, podemos decir que sí se está aplicando con éxito.

¿Cuál es la situación actual de los administradores concursales?

En estos momentos en que existe un gran número de concursos en trámite o a punto de iniciarse, se ha incrementado también el número de profesionales (titulados mercantiles, auditores de cuentas, economistas y abogados) que opera en el ámbito concursal, como órgano auxiliar del juez y en calidad de administradores concursales. Dada la grave situación de crisis económica, estos profesionales se están convirtiendo, en su gran mayoría, en liquidadores de empresas, puesto que un porcentaje altísimo de los concursos que se tramitan en los Juzgados mercantiles tienen por objeto la liquidación empresarial en el seno de dicho proceso concursal.

Esto significa que dichos profesionales tienen, en términos generales, una cualificada formación en el ámbito mercantil y empresarial, la cual resulta indispensable para llevar a cabo las tareas requeridas. Debe tenerse en cuenta que en la mayoría de los supuestos de liquidación empresarial, es el administrador concursal quien, sustituyendo al empresario, lleva a cabo las tareas propias de la actividad de la empresa, asumiendo una elevada carga de trabajo y una enorme responsabilidad en el ejercicio de su cargo.

¿Hacia donde cree que puede dirigirse el futuro de estos profesionales?

Es evidente que en un horizonte más o menos próximo, y a raíz de la paulatina recuperación de la economía, el número de procedimientos concursales debe, necesariamente, ir en descenso. Ello obligará a llevar a cabo una reestructuración del sector de profesionales administradores concursales. La experiencia parece

estar mostrando el camino a seguir: la asociación de dichos profesionales, tanto del ramo económico como del jurídico, en estructuras de despachos de cierto volumen con capacidad para asumir grandes cargas de trabajo y abarcar todos los ámbitos del proceso concursal.

¿Cuáles son las principales dificultades con las que se encuentra el profesional al iniciar un procedimiento concursal?

Sin duda, una de las principales dificultades es la falta absoluta de activo o bien la práctica inexistencia del mismo en las empresas sometidas a concurso. Ello comporta, en muchos de los casos, la práctica imposibilidad de percibir los honorarios que según el arancel aprobado les pueda corresponder, llegándose incluso a dar, en algunos supuestos, el hecho de que deben sufragar, a sus expensas, algunos de los gastos necesarios del concurso. La reforma impulsada por el R.D.L. 3/2009, de 31 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal intenta paliar tal situación, mediante la creación de un fondo sufragado por los propios administradores concursales al que se podrá acudir en los supuestos que la masa activa no permita al profesional percibir los honorarios que le correspondan. Sin embargo, la regulación del mencionado fondo está todavía, a día de hoy, pendiente de regulación reglamentaria.

¿Cree que la sociedad conoce el verdadero funcionamiento de un proceso concursal? ¿Y los empresarios?

En mi opinión, el conocimiento del procedimiento concursal por parte de la sociedad es reducido, lo que no deja de tener su lógica, puesto que no es hasta el momento en que se atraviesa por una grave crisis económica personal cuando uno se plantea qué medidas pueden ayudar a solucionar o paliar tal situación. Y es entonces cuando pueden empezar a tomar conocimiento del proceso concursal, su finalidad y dinámica. De hecho, para la sociedad en general todavía están muy arraigados conceptos como “quiebra” o “suspensión de pagos”, es decir, los procedimientos de insolvencia a los que vino a sustituir el concurso de acreedores. Respecto a los empresarios, creo que la gran mayoría tiene cierto conocimiento del procedimiento concursal, por cuanto en el contexto general de crisis son sin duda los agentes más expuestos a las situaciones de insolvencia. Por ello, y de forma en muchos casos preventiva, han ido recabando información sobre dicho proceso.



¿Qué debería mejorarse en esta Ley Concursal para agilizar los futuros procesos?

Parece que se está trabajando en una reforma, más o menos profunda de la Ley Concursal habiéndose dado un primer paso mediante el citado el R.D.L. 3/2009, de 31 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal. De hecho, en la citada norma, las reformas que se han llevado a cabo y ya están en vigor han ido encaminadas, en gran parte, a reducir los plazos de tramitación del proceso. Así, se ha incrementado el número de procedimientos abreviados, lo que reduce los plazos a la mitad. No obstante, por muy buenos que sean los propósitos del legislador, estos deben ir acompañados de la correspondiente y suficiente dotación presupuestaria que permita paliar la grave situación de colapso que viven a día de hoy los Juzgados mercantiles, quienes están asumiendo una carga de trabajo absolutamente desproporcionada.

¿Ante qué problemas se pueden encontrar las empresas si no están preparadas para la Ley Concursal?

En mi opinión, no se trata tanto de estar preparado para la Ley Concursal, como de conocer las consecuencias que nuestro ordenamiento jurídico prevé para los supuestos de insolvencia por parte de un deudor, ya sea un empresario o un particular. La mejor manera de estar preparado ante estas situaciones es recabar información previa sobre sus consecuencias. Un buen aseso-

ramiento por parte de los pertinentes profesionales será, sin duda, de gran ayuda.

¿Cuál es la función del Registro de Expertos Contables Judiciales del Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulados Mercantiles y Empresariales de España?

La principal función del RECJ es la de dar formación permanente, continua y actualizada a todos sus miembros a través de la organización de cursos, jornadas, seminarios, conferencias, comunicaciones de sentencias, autos, etc.

La función del Perito Judicial y la del Administrador Concursal, especialmente esta última, cada día resulta ser mas compleja; no en vano existe el tema de la responsabilidad en el ejercicio de la función o cargo que obliga cada vez más a que el profesional nombrado deba poseer mejores y más amplios conocimientos en orden a diversas materias: contables, económicas y jurídicas. Es pues que el RECJ cumple las funciones por la que fue creado en el seno del Consejo Superior, desde hace ya unos años.

¿Qué ventajas tiene pertenecer a esta institución?

Tiene exactamente las mismas ventajas que las de pertenecer a cualquier institución colectiva de similar objeto, lo que se refleja en que por una módica cuota a pagar se obtiene una contraprestación, que de hacerlo individualmente, costaría muchísimo más. Por ejemplo, antes de que finalice el

año el RECJ va a poner a disposición de todos sus miembros un libro-guía introductorio sobre Derecho Concursal de forma gratuita. Si dicho libro lo tuviera que adquirir individualmente cada miembro del RECJ, le costaría una cantidad superior a la cuota que abona durante todo un año al Registro. Asimismo, el RECJ junto con el REGAF y el REGA está terminando de cerrar un acuerdo con una prestigiosa y conocida empresa para que todos los miembros de dichos Registros tengan acceso a una Base de Datos con contenidos referentes a los siguientes ámbitos: Laboral, Fiscal, Contable, Mercantil, Extranjería y Gestión Inmobiliaria, estando compuestas cada una de esas materias por Legislación, Jurisprudencia, Resúmenes Técnicos, Puntos críticos, Protocolos y Formularios, Doctrina, Esquemas procesales, Consultas, Bibliografía, Biblioteca, Foros y Consultorio on line. En el caso de fructificar el acuerdo de referencia eso tendrá una repercusión económica en cada miembro del Registro, equivalente aproximadamente al 4% de lo que pagaría por suscribirse individualmente a dicha Base de Datos.

En definitiva, la pertenencia al RECJ, tanto por lo que se refiere a la formación continuada como a su coste económico de contraprestación, solo entraña ventajas.

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

TecnoCuenta: sáquele todo el jugo a su dinero



100% ventajas, 0 comisiones

TecnoCuenta es su cuenta personal o profesional **sin ningún tipo de comisión ni gasto de administración** que le permitirá gestionar su economía y acceder a un conjunto de **productos y servicios en condiciones preferentes**, solo por formar parte del **Ilustre Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria**.

- 0 euros** comisión de mantenimiento⁽¹⁾
- 0 euros** comisión de administración⁽¹⁾
- 0 euros** comisión por ingreso de cheques
- 0 euros** comisión por la emisión de la tarjeta Visa TecnoCredit

TecnoCredit le dejará un buen sabor de boca

Llévese este exprimidor Kenwood de regalo⁽²⁾ al hacerse cliente de TecnoCredit.

Regalo exclusivo para nuevos clientes.



Infórmese en cualquier oficina SabadellAtlántico, llamando al **902 323 555** o en **tecnocredit.com**

(1) Excepto cuentas inoperantes en un período igual o superior a un año y un saldo igual o inferior a 150 €.

(2) Promoción válida hasta finalizar existencias (500 uds.), por la apertura de una TecnoCuenta con un saldo mínimo de 300 €.

Sabadell Atlántico

El banco de los profesionales

Grupo Banco Sabadell

TecnoCredit



Formación en materia concursal

Dámaso López de Atalaya y Sainz de Rozas | Presidente del Colegio de Empresistas de Cantabria

En ocasiones no basta con ser respetuoso con las Leyes, a veces es preciso colaborar activamente para darlas a conocer en el ámbito en que debe ser aplicada y por y para los actores implicados. Y no solo darlas a conocer, sino conocer la interpretación que los tribunales mercantiles otorgan a aspectos de su aplicación. Este es el caso de la Ley Concursal, nuevo texto legal regulador de la insolvencia.

La novedad de la Ley Concursal [Ley 22/2003, de 9 de julio] -que entró en vigor el primero de septiembre de 2004- en un contexto de bonanza económica, se ha convertido, debido a la especial situación por la que atraviesa actualmente la economía, en uno de los instrumentos de más influencia para la recuperación económica española.

Evidentemente, la situación socioeconómica actual no estaba prevista por el Legislador en las fechas de su promulgación y ha sido necesaria una reacción legislativa [Real Decreto-Ley 3/2009, de 27 de marzo] que ha incorporado tímidamente algunas medidas tendentes a reducir la complejidad de los trámites, a abaratar algunos costes del procedimiento, a facilitar la refinanciación de las empresas, a mejorar la posición jurídica de los trabajadores y a crear el Registro Público Concursal.

Todo ello, sitúa en la plena actualidad a la denominada solución jurídica a las crisis empresariales. Sin su conocimiento y divulgación, el concurso de acreedores no podrá cumplir la finalidad para la que fue diseñado, y de poco servirá su puesta en práctica.

El Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria ha tomado el reto que discretamente manifiesta la Ley Concursal, refiriéndose a los administradores concursales, en su artículo 27: *"...Los profesionales implicados acreditarán en todo caso su compromiso de formación en la materia concursal."*

Nuestro Colegio exige a sus miembros la asistencia a todas las actividades de formación que organizamos. Además, disponemos de un acuerdo con el Colegio de Economistas, por el que nos obligamos a organizar, al menos cuatro sesiones de formación concursal dirigidas especialmente a los colegiados interesados en formar parte de las listas de administradores concursales que, cada mes de diciembre, se remiten al decanato de los juzgados competentes, para su utilización desde el primer día del año siguiente. Este acuerdo viene funcionando de una manera impecable por ambas corporaciones. Además, y con motivo de la reciente Jornada Concursal celebrada en Las Llamas, hemos iniciado preacuerdos para diseñar los su-



cesivos eventos formativos para administradores concursales en combinación también con el Colegio de Abogados y con el Instituto de Censores Jurados de Cuentas.

En nuestro quehacer, y a la vista del éxito logrado en la Jornada Concursal Nacional acogida por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo los días 12 y 13 de noviembre pasado, hemos iniciado conversaciones con el Rectorado de la UIMP para consolidar todos los años una Jornada Concursal Nacional de alto nivel en el sentido de que su contenido académico y la categoría y diversidad de sus ponentes, justifique el establecimiento permanente de estas Jornadas Concursales Nacionales en el seno de los actos académicos de la UIMP con nuestra participación organizativa que queremos extender también a todas las corporaciones con intereses profesionales en el concurso.

Los colegios profesionales implicados en el concurso con formación económica, contamos con registros de especialización en el ámbito concursal y forense. Así pues, queremos desde estas páginas estimular a nuestros colegiados interesados en esta parcela profesional a inscribirse en el Registro de Expertos Contables Judiciales (RECJ) por tratarse del Registro especializado y de gran apoyo técnico del Consejo Superior de Titulados Mercantiles de España, así como, en el mismo sentido, a los economistas al Registro de Economistas Forenses (REFor) y a los Censores Jurados de Cuentas al correspondiente (REJ).

Somos conscientes que es un aspecto delicado el *debut* en el primer concurso por parte de un colegiado, y a tal efecto, y para fomentar el conocimiento concursal entre los colegiados más noveles en la materia, hemos creado y estamos desarrollando canales de conocimiento especializado dirigidos a este sector, que incluyen apoyo técnico personal y

la ayuda directa, para resolver en buenas condiciones el nombramiento del primer concurso.

Los estudiantes de los últimos cursos de las carreras relacionadas con la economía, también son objeto de nuestro interés y por ello, ofrecemos, como así ha sido en las recientes Jornadas de la UIMP, treinta becas con asistencia y material totalmente gratuito para treinta alumnos que muestren interés por estos asuntos y vayan educando sus neuronas a los conceptos y al esquema concursal. A pesar de la dificultad técnica para los estudiantes, se les ha consultado y han considerado las jornadas como una experiencia interesante y de futuro.

Es también objetivo de la Sección Concursal de nuestro Colegio establecer en nuestra página web un directorio que de respuesta a la problemática concursal que pueda plantearse entre nuestros miembros, esperando compartir asimismo próximamente una fuente conjunta de conocimiento permanente con las corporaciones implicadas en la formación concursal.

Nuestro trabajo como Junta de Gobierno del Colegio de Empresistas en el área formativa concursal es entusiasta y comprometido, buscando como único objetivo, poner a disposición de los órganos profesionales del ámbito concursal las herramientas y las claves para el cumplimiento cabal de su profesión. Su logro será nuestra satisfacción.

La Universidad Internacional Menéndez Pelayo nos quiere y nos valora. Nuestro Colegio aportará a esa gran Institución el retorno debido en nuestras áreas de especialización al máximo nivel. La concursal es ya una de ellas.

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

La comunicación de marketing de los despachos profesionales y sus herramientas clave

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

Una de las actividades tradicionalmente más intervenidas por colegios y asociaciones profesionales ha sido la utilización de la comunicación de marketing por parte de los operadores del sector. Históricamente se ha partido de la premisa de que es el cliente quien busca al profesional, a diferencia del contexto más habitual del mercado, donde es la oferta quien debe atraer a la demanda. Ello se debe a que muchos profesionales tienen una mentalidad contraria al marketing, en general, de tal manera que considerarán una falta de prestigio tener que utilizar técnicas de marketing para captar clientes.

Esta visión ha constituido un obstáculo a las posibilidades de expansión de los despachos profesionales. Así, en España, la ley de 1974 de los Colegios Profesionales¹ permite establecer limitaciones a la publicidad y algunos colegios las establecen con regulaciones muy detalladas.

En un entorno competitivo como el actual, los despachos profesionales, con independencia de su tamaño y ubicación geográfica, deben comunicar adecuadamente su concepto de empresa de servicios, su

personalidad y estilo, aquello que las hace únicas y singulares en el mercado. Deben desarrollar actividades de comunicación que prestigien al despacho y a sus profesionales, y hacerlo una vez elaborada su estrategia de marketing.

Por ello, la comunicación se ha convertido en uno de los instrumentos de marketing más importantes al servicio de las firmas y profesionales del sector. Todos ellos envían constantemente mensajes formales a sus clientes, conscientemente decididos y elaborados en forma de publicidad, comunicación directa, relaciones públicas, folletos o catálogos (Alcaide, 2008). Todo lo que hacen tiene un papel fundamental en el proceso de comunicación: la propia prestación del servicio, el precio, la información que transmite el personal del despacho, etc.

1. DESARROLLO DE LA POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

La elaboración correcta de la política de comunicación de un despacho profesional exige definir y seguir las diferentes etapas que un programa de comunicación requiere:

re: fijar los objetivos de comunicación, identificar el público objetivo, diseñar el mensaje, seleccionar los medios y canales de comunicación adecuados, establecer el presupuesto económico, definir el mix de comunicación, medir los resultados y gestionar y coordinar todo el proceso.

1.1. Objetivos de la comunicación

La política de comunicación debe perseguir un primer objetivo: el de dar a conocer e informar sobre las ventajas competitivas del despacho profesional, con objeto de atraer, persuadir y convencer a los clientes y prospectos hacia la oferta de servicios que propone. Para ello, es necesario establecer una comunicación eficaz con la demanda, con objeto de inducir a la compra de estos servicios.

Además, existen otros objetivos concretos que pueden variar en función de las necesidades del despacho profesional como, por ejemplo:

- Dar a conocer el despacho.
- Crear o incrementar la reputación y la credibilidad del despacho.
- Construir o reforzar la reputación del despacho.
- Diferenciar la oferta de servicios de la competencia.
- Identificar el despacho profesional con el cliente.
- Lograr relaciones personales con los clientes.
- Facilitar el conocimiento de los puntos de contacto con el despacho profesional (sitios web, localización de los puntos de servicio, etc.).
- Facilitar la compra y la evaluación de la calidad.

La información transmitida por medio de la comunicación debe ser asimilada por los destinatarios a los que va dirigida; para ello, es necesario que el mensaje llegue a los receptores tal como se ha planificado, que sea percibido por éstos y que produz-



¹ Ley 2/1974, 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales

ca el comportamiento deseado (compra del servicio, fidelización del cliente, etc.).

1.2. Identificación del público objetivo

La comunicación en mercados muy segmentados como los de un despacho profesional debe ser diferenciada, ya que no se comunica del mismo modo con un profesional autónomo que con una empresa, y tampoco si se trata de un servicio innovador o un servicio ya conocido (declaración de renta, por ejemplo). Es necesario definir de forma precisa el target (clientes reales y potenciales, decisores, influenciadores, etc.) al que se pretende llegar a través de los medios de comunicación. Este público objetivo no sólo es externo, sino que también pertenece al ámbito interno del propio despacho, el cual constituye un excelente vehículo de comunicación.

Los destinatarios más importantes de la comunicación son los siguientes:

- **El cliente.** La comunicación orientada a los clientes y prospectos debe ser la más específica; se trata de proporcionar toda la información sobre los servicios del despacho.
- **El personal interno del despacho.** Constituye el mejor y más fiel prescriptor del despacho y de los servicios que éste proporciona.
- **Los medios de comunicación.** Son los prescriptores e influenciadores que pueden amplificar el mensaje del despacho.
- **Los prescriptores.** Se trata de un excelente vehículo de comunicación y de prescripción de los servicios del despacho.

1.3. Estructura del mensaje

Una vez identificado el *target*, se debe definir un mensaje efectivo que estimule al destinatario de la comunicación, modificando sus opiniones, actitudes, deseos y comportamiento. La estructura del mensaje debe ser coherente con el núcleo central del posicionamiento y con la propuesta del despacho. Se puede elaborar de dos formas:

- **Mensaje genérico o institucional.** Se trata de dar a conocer globalmente los servicios del despacho. Consiste en un estímulo genérico a la demanda a través de una descripción global del portafolio de servicios que éste ofrece. En este tipo de mensajes se debe dotar al nombre de la firma de personalidad propia y diferenciada respecto a la competencia.

- **Mensaje comercial.** El despacho puede optar también por dar a conocer su oferta de servicios, estimulando abiertamente las ventajas de la contratación.

1.4. El mix de comunicación

Se trata de planificar los medios y los soportes más adecuados para hacer llegar al público objetivo el mensaje deseado; en concreto, dónde, cómo y cuándo comunicarlo. En mercados segmentados como el de los despachos profesionales se suelen utilizar instrumentos de comunicación personales, como el marketing directo o el marketing *on-line*. Se pueden utilizar distintos medios y soportes simultáneamente con objeto de aprovechar mejor las posibilidades de cada uno y el efecto de sinergia entre ellos. Para la elección del medio que permita llegar a la audiencia elegida se debe valorar, entre otros aspectos, a qué medios están expuestos los destinatarios, si el medio sirve para difundir el mensaje o el coste de la operación. Una asesoría fiscal y tributaria, por ejemplo, puede basar su estrategia de comunicación en acciones de relaciones públicas muy selectivas, mediante eventos sociales, aunque también puede apoyarse en acciones de muy segmentadas de marketing directo.

Para desarrollar un adecuado *mix* de comunicación se deben tener en cuenta algunos elementos específicos del despacho y del mercado al que se dirige que condicionan y modulan la puesta en marcha de esta variable estratégica de marketing:

• Los objetivos de comunicación.

Las herramientas de comunicación varían según los objetivos de comunicación del despacho. Por ejemplo, si el objetivo es fidelizar a la clientela actual, los medios de comunicación más adecuados pueden ser eventos corporativos, seminarios, publicaciones, actos de relaciones públicas, etc. (*tabla 1*).

• El sector de actividad.

El sector de actividad del despacho condiciona los instrumentos de comunicación a utilizar. Para una asesoría empresarial, por ejemplo, uno de los instrumentos más importantes es el marketing directo (mailing, telemarketing, etc.). En cambio, una empresa de consultoría puede priorizar las relaciones públicas. Si bien la comunicación a través de la publicidad suele ser poco relevante en los servicios profesionales, ésta tiene un papel más activo en otras categorías de servicios, como, por ejemplo, los financieros o seguros.

• El tamaño y recursos del despacho.

Las acciones de comunicación varían según el tamaño y recursos disponibles del despacho profesional. Una firma con escasos recursos económicos deberá basar su fortaleza en la venta personal.

• Las características del servicio.

La diversidad y especificidad de los servicios profesionales requiere la utilización de instrumentos adecuados a las características que los definen. Por

Tabla 1. Instrumentos de comunicación del despacho profesional según sus objetivos

Objetivo	Herramientas
Notoriedad	Internet, medios de comunicación no personales, patrocinio, relaciones públicas, folletos, etc.
Reputación	Relaciones públicas (gabinetes de prensa), seminarios, conferencias, publicaciones, artículos, etc.
Fidelización	Trato directo del profesional con el cliente, eventos corporativos, venta cruzada, seminarios, publicaciones, relaciones públicas, circulares informativas, etc.
Captación	Seminarios, artículos, ponencias, publicaciones, relaciones públicas, etc.



ejemplo, la comunicación de una campaña de Renta requiere de un mensaje y un medio de difusión intensivo, muy diferente a la de un abogado, especializado, por ejemplo, en derecho mercantil.

• Dificultad en el control de la eficacia de la comunicación.

La política de comunicación es difícil de evaluar en el corto plazo; sólo en el medio y largo plazo es posible observar los resultados positivos de su acción. No pocos clientes adquieren un servicio al cabo de algunos años de haber recibido el primer mensaje.

La función de comunicación sólo será eficaz en la medida que se integre en el mix de marketing de la firma, junto con el servicio, el precio, la distribución, así como aquellas variables sobre las cuales configura su actuación en el mercado.

La acción de comunicación, por tanto, debe estar bien orientada en sus objetivos, tanto si se dirige al personal interno del despacho, a una empresa, a un cliente particular, o a diferentes públicos a la vez. Efectivamente,

dada la complejidad que implican estas acciones es necesario precisar objetivos, metodología de las acciones, calendario, así como los medios que se deben implementar para alcanzar los objetivos señalados.

1.5. El presupuesto de comunicación

En el proceso de comunicación, el despacho profesional debe decidir el presupuesto a dedicar a las tareas de comunicación. Su fijación se debe basar en los objetivos que se desea alcanzar. Éste debe ser mayor cuanto más intensa sea la competitividad del sector, si se pretenden resultados más ambiciosos o más rápidos o en el caso de firmas o servicios en fase de introducción en el mercado.

Según el sector de actividad, el tamaño o los recursos disponibles, el presupuesto varía considerablemente, pudiendo encontrarse dentro de este sector firmas que gestionan una gran variedad de presupuestos. En cualquier caso, un despacho de servicios profesionales puede decidir su presupuesto de comunicación según el nivel de gasto que puede afrontar, mediante un porcentaje sobre la facturación, de forma similar a la competencia o según las necesidades u objetivos a alcanzar.

1.6. Timing de la campaña

En el sector de los servicios profesionales es básico tener en cuenta el calendario de las temporadas (campaña de Renta, IVA, etc.), así como cualquier otro acontecimiento para poner en marcha la campaña de comunicación.

1.7. El control de las acciones de comunicación

El proceso de comunicación debe ser contrastado para asegurar que el target adecuado recibe el mensaje correcto y produce los resultados esperados en términos de notoriedad, reputación, posicionamiento, etc.; para ello, el control de los resultados obtenidos se debe comparar con los objetivos.

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

gruposodercan.es

GRUPO
SODERCAN
sociedad para el desarrollo regional de cantabria

más cerca
de tu empresa

SODERCAN **SICAN** **PCTCAN** **IDICAN** **EMCANTA** **GENERCAN** **CTC**

Punto de Atención Personal
c/ Hernán Cortés, 39
39003 Santander
Tel 942 07 85 22

Parque Científico y Tecnológico de Cantabria
Avda. Albert Einstein, 4
39011 Santander
Tel 942 76 69 57

Primera oleada de novedades fiscales para 2010.

Las SOCIMI y otras modificaciones de interés

José Manuel Ortiz de Juan | Abogado CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

La intensa actividad parlamentaria en la recta final del año 2009 ya ha comenzado a dar sus primeros frutos en materia tributaria. Anticipándose a las reformas fiscales que se aprobarán para 2010, actualmente contenidas en el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado y en otros proyectos normativos, como el denominado “paquete IVA”, el pasado 27 de octubre se ha hecho pública la Ley 11/2009, de 26 de octubre, en la que se regula por fin en España la figura de los REITS. Esta Ley, además, viene aderezada con nada menos que una veintena de modificaciones fiscales que afectan a los principales impuestos que integran nuestro sistema tributario.

Desde La Gaceta del Empresista se pretende facilitar al lector una primera aproximación al conocimiento de estas novedades, algunas de ellas de gran transcendencia práctica, motivo por el que se han redactado las líneas que siguen a continuación.

El presente artículo expone, por tanto, las principales novedades contenidas en la Ley 11/2009, centradas en la descripción y análisis de las principales características mercantiles y fiscales de las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (en lo sucesivo, SOCIMI), así como del resto de novedades fiscales aprobadas que tienen mayor importancia en la práctica.

1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS SOCIMI

Las SOCIMI son un nuevo instrumento destinado a canalizar las inversiones en el mercado inmobiliario. Su regulación, que gira en torno a normas de carácter mercantil y tributario, responde a la necesidad de impulsar el mercado del alquiler en España, tanto de inmuebles de componente residencial como de inmuebles de otro tipo (locales comerciales, garajes, hoteles...), incrementar la competitividad en los mercados de valores españoles y dinamizar el mercado inmobiliario.

Muchos países de nuestro entorno disponen desde hace años de una regulación específica para este tipo de figuras de inversión en el mercado inmobiliario, comúnmente conocidas como *Real Estate Investment Trusts (REITS)*, sobre cuyas características se remite al lector al primer número de la Gaceta del Empresista (diciembre 2007).

La regulación en España de esta figura abre nuevas oportunidades para que los inversores canalicen sus ahorros hacia carteras colectivas de activos inmobiliarios de todo tipo bajo gestión profesionalizada.

1.1 Principales características del régimen mercantil de las SOCIMI

Las SOCIMI son **sociedades anónimas cotizadas en un mercado regulado** que han de cumplir determinados requisitos de orden mercantil, regulatorio y fiscal, cuyo cumplimiento les permitirá optar al disfrute de determinados beneficios fiscales. No están sometidas a supervisión administrativa ni tienen el estatuto jurídico de las instituciones de inversión colectiva (IIC).

Las SOCIMI deben tener como **objeto social principal** (i) la adquisición y promoción de bienes inmuebles de naturaleza urbana para su arrendamiento, (ii) la tenencia de acciones de otras SOCIMI o de otras entidades no residentes en España que tengan el mismo objeto social que las SOCIMI y estén sometidas a un régimen similar al de éstas en cuanto a la obligación, por Ley o por disposición estatutaria, de distribución de beneficios, (iii) la tenencia de participaciones en el capital de otras entidades, residentes o no en España, que tengan como objeto social principal la adquisición de bienes inmuebles de naturaleza urbana para su arrendamiento, estén sometidas al mismo régimen que las SOCIMI en cuanto a la obligación de distribución de beneficios y en cuanto a los límites de inversión y financiación ajena y no realicen actividades de promoción inmobiliaria ni detenten participaciones en el capital de otras entidades y (iv) la tenencia de acciones o participaciones de IIC inmobiliarias reguladas en la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC.

A estos efectos, se consideran bienes inmuebles los adquiridos en propiedad por la SOCIMI y, en particular, los derechos de superficie, vuelo o subedificación inscritos en el Registro de la Propiedad y los inmuebles poseídos por la SOCIMI en virtud de contratos de arrendamiento financiero.

Se excluyen los bienes inmuebles cuyo uso se ceda a terceros mediante contratos de arrendamiento financiero a que se refiere la normativa del Impuesto sobre Sociedades (IS) así como

los bienes inmuebles de características especiales previstos en la normativa sobre catastro inmobiliario (los destinados a la producción de energía eléctrica, gas, refinado de petróleo, centrales nucleares, presas, saltos de agua y embalses, autopistas, carreteras y túneles de peaje, aeropuertos y puertos comerciales).

En este sentido, la Ley 11/2009 exige que las SOCIMI tengan invertido al menos el 80% del valor de su activo patrimonial en los siguientes bienes inmuebles:

- Bienes inmuebles de naturaleza urbana destinados al arrendamiento.
- Terrenos para la promoción de bienes inmuebles que vayan a destinarse al arrendamiento, siempre que la promoción se inicie dentro de los tres años siguientes a la adquisición de los terrenos.
- Participaciones en el capital social de las entidades participadas anteriormente citadas.

Asimismo, las rentas obtenidas por la SOCIMI en cada período impositivo, a excepción de las derivadas de la transmisión de participaciones y de inmuebles afectos al ejercicio de las actividades que constituyan el objeto social principal, deberán proceder del arrendamiento de bienes inmuebles y de la percepción de dividendos o participaciones en los beneficios de las entidades anteriormente citadas.

Los bienes inmuebles que figuren en el patrimonio de la SOCIMI deberán permanecer **arrendados u ofrecidos en arrendamiento durante al menos 3 años (al menos 7 años si se trata de inmuebles cuya construcción hubiera promovido la SOCIMI)**, computándose en dicho plazo el tiempo que los inmuebles hayan estado ofrecidos en arrendamiento, con el límite máximo de un año. Igualmente, las participaciones en las entidades anteriormente citadas deberán mantenerse en el activo durante al menos tres años computados desde la fecha de adquisición o desde la fecha de inicio del primer período impositivo en que se aplique el régimen fiscal especial. En todo caso, a fin de garantizar una adecuada diversificación en las inversiones de las SOCIMI, las mismas deben tener al menos tres inmuebles en su activo, sin que ninguno de ellos pueda representar más del 40% del activo en el momento de la adquisición.

Las SOCIMI podrán desarrollar otras **actividades accesorias** a la actividad económica principal, siempre que sus rentas no excedan del 20% de las rentas obtenidas por la SOCIMI en el período impositivo.

El **capital social mínimo** de las SOCIMI será de **15 millones de euros** y sólo podrá existir una clase de acciones. El saldo de la financiación ajena de la SOCIMI no puede superar el 70% del activo de la entidad.

Las acciones de la SOCIMI deberán estar sometidas a **cotización** en un mercado regulado español o en el de cualquier otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo de forma ininterrumpida durante todo el período impositivo. Aunque no se diga expresamente, la mención legal exclusivamente al concepto de “mercado regulado” excluye la posibilidad de que las acciones de las SOCIMI puedan negociarse en los denominados “sistemas multilaterales de negociación” previstos por la normativa comunitaria y regulados en la Ley del Mercado de Valores, de las que el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) es el principal exponente en España.

Las SOCIMI **están obligadas a distribuir entre sus accionistas, en forma de dividendos**, el beneficio obtenido en el ejercicio inmediato anterior, una vez cumplidas las correspondientes obligaciones mercantiles (reserva legal...). Concretamente, deben distribuir (i) al menos el 90% de los beneficios que no procedan de la transmisión de inmuebles y participaciones en otras sociedades ni de rentas procedentes de las actividades accesorias; (ii) al menos el 50% de los beneficios derivados de las transmisiones de inmuebles y participaciones afectos al objeto social principal realizadas una vez transcurridos 3 años desde su arrendamiento u oferta en arrendamiento (7 años si se trata de inmuebles cuya construcción hubiera promovido la SOCIMI) y (iii) el 100% de los beneficios procedentes de dividendos distribuidos por las entidades en que la SOCIMI tenga participaciones (residentes o no) a que se ha hecho referencia anteriormente. Los dividendos deberán pagarse dentro del mes siguiente a la fecha del acuerdo de distribución.

Ha de indicarse que no existirá obligación de distribuir como dividendos los beneficios que procedan de rentas sujetas al tipo general de gravamen del IS, lo cual facilita mínimamente la autofinanciación de las SOCIMI. Si la SOCIMI ha optado por la aplicación del régimen fiscal especial, la reserva legal de dicha sociedad no podrá exceder del 20% del capital social.

1.2 Régimen fiscal especial de las SOCIMI

Las SOCIMI que cumplan con los requisitos mercantiles que se acaban de exponer podrán optar a la aplicación de un régimen fiscal especial que exige, adicionalmente, el cumplimiento de determinados requisitos. Dicho régimen

fiscal especial se fundamenta en hacer tributar en la propia SOCIMI las rentas que generen las inversiones inmobiliarias en lugar de localizar dicha tributación en sede del accionista.

1.2.1 Principales especialidades en la tributación de las SOCIMI en el IS

La cuantificación de la **base imponible** de las SOCIMI seguirá las reglas generales previstas en el texto refundido de la Ley del IS (TRLIS) si bien, como excepción, estará exento de tributación el 20% de las rentas que perciba la SOCIMI procedentes del arrendamiento de viviendas, siempre que más del 50% del activo de la SOCIMI esté integrado por viviendas. La propia Ley 11/2009 indica que las rentas estarán integradas, para cada inmueble o participación, por el ingreso obtenido, minorado en los gastos directamente relacionados con la obtención de dicho ingreso y la parte de gastos generales que proporcionalmente correspondan al citado ingreso.

El **tipo de gravamen** de las SOCIMI será el **18%**, si bien se aplicará el tipo general de gravamen (normalmente, un 30%) a las rentas

(i) que procedan de la transmisión de los inmuebles o participaciones afectos a su objeto social principal cuando se haya incumplido el requisito de 3 ó 7 años de permanencia en el activo o cuando el adquirente sea una entidad vinculada que forme parte del mismo grupo en el sentido del artículo 16 del TRLIS o resida en un país o territorio con el que no exista efectivo intercambio de información tributaria, (ii) que procedan del arrendamiento de los citados inmuebles a una entidad con la que exista vinculación fiscal en el sentido del artículo 16 del TRLIS o (iii) que procedan de operaciones que no determinen un resultado por aplicación de la normativa contable.

Las SOCIMI podrán aplicar en la cuota las **deducciones y bonificaciones** siguiendo las reglas generales del IS, si bien se establecen reglas especiales para la aplicación de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios regulada en el artículo 42 del TRLIS.

El **devengo** del impuesto se producirá en la fecha en que la junta general de accionistas de la SOCIMI acuerde la distribución de los beneficios del ejercicio correspondiente al pe-

Ejemplo (1):

Una SOCIMI ha obtenido en el ejercicio “N” un resultado contable de 1.000, que procede íntegramente del alquiler de bienes inmuebles urbanos. Su capital social tiene la siguiente distribución accionarial:

- Un contribuyente del IRPF: 10%
- Un contribuyente del IRNR sin establecimiento permanente: 30%
- Un sujeto pasivo del IS: 60%

En el ejercicio “N+1” la SOCIMI distribuye el 90% del resultado del año “N” en forma de dividendo.

1) Tributación de la SOCIMI en el año “N”:

Base imponible: $1.000 \times 90\% = 900$

Cuota IS: $900 \times 18\% = 162$

Importe distribuible como dividendo a los accionistas = $900 - 162 = 738$

2) Tributación del contribuyente del IRPF:

Renta obtenida = $738 \times 10\% = 73,8$

BI Ahorro = 0 (renta exenta)

3) Tributación del contribuyente del IRNR sin EP:

Renta obtenida = $738 \times 30\% = 221,4$

Base imponible = 0 (renta exenta)

4) Tributación del sujeto pasivo del IS:

Dividendo percibido = $738 \times 60\% = 442,8$

Base imponible = $442,8 \times 100/82 = 540$

Cuota íntegra = $540 \times 30\% = 162$

Deducción = $540 \times 18\% = 97,2$

Cuota IS = $162 - 97,2 = 64,8$ (representa un 12% del beneficio empresarial bruto distribuido como dividendo)

riodo impositivo y, en su caso, de las reservas de ejercicios anteriores en los que se aplicó el régimen fiscal especial. No obstante, en relación con las rentas obtenidas en el período impositivo que se sometan al tipo general de gravamen, así como cuando la SOCIMI haya obtenido pérdidas, no haya beneficio repartible o disponga de reservas de forma diferente a su distribución, el devengo tendrá lugar el último día del período impositivo, haya o no acuerdo de distribución de beneficios.

La **liquidación del IS** se realizará sobre la parte de la base imponible del período impositivo que proporcionalmente se corresponda con el dividendo cuya distribución se haya acordado en relación con el beneficio obtenido en el ejercicio, teniéndose en cuenta, en su caso, las cantidades distribuidas a cuenta. A estos efectos, en dicha base imponible y beneficios no se incluirá la procedente de rentas sujetas al tipo general de gravamen. Cuando la distribución del dividendo se realice con cargo a reservas o se dispongan estas últimas para una finalidad distinta de la compensación de pérdidas, procedentes de beneficios de un ejercicio en el que haya sido de aplicación el régimen fiscal especial, la autoliquidación se realizará sobre la parte de base imponible del período impositivo correspondiente a dicho ejercicio en la proporción existente entre el importe del dividendo cuya distribución se acuerde o de las reservas dispuestas y el beneficio obtenido en ese ejercicio. A estos efectos, en dicha base imponible, reservas y beneficios no se incluirá la procedente de rentas sujetas al tipo general de gravamen.

La **declaración** se presentará en los 25 días naturales siguientes a los seis meses posteriores a la conclusión del período impositivo, incluso en los casos en los que se hayan generado pérdidas en el ejercicio o no exista beneficio repartible, en cuyo caso la base imponible que se declare tributará al tipo general de gravamen.

La SOCIMI que opte por el régimen fiscal especial deberá presentar **pagos fraccionados** siguiendo el método de cálculo previsto por el artículo 45.2 del TRLIS, es decir, el resultado de multiplicar por 18% la cuota íntegra del último período impositivo cuyo plazo reglamentario de declaración estuviese vencido el primer día de los 20 naturales de los meses de abril, octubre y diciembre, minorado en las deducciones, bonificaciones, retenciones e ingresos a cuenta correspondientes a aquél. No existirá obligación de practicar retenciones a cuenta sobre los dividendos que se distribuyan.

La Ley 11/2009 obliga a las SOCIMI a la regularización fiscal de las rentas que hubieran tributado al amparo del régimen fiscal especial cuando se incumplan los plazos de permanencia de inmuebles en el activo o cuando antes del transcurso de los plazos citados la sociedad pase a tributar por otro régimen de tributación distinto en el IS.



Las SOCIMI que opten por la aplicación del régimen fiscal especial deberán incorporar numerosa información en la Memoria relativa a los beneficios obtenidos y su aplicación a reservas o a distribución de dividendos, así como información relativa a la composición de su activo y reservas. Asimismo, al objeto de que los socios de la SOCIMI puedan aplicar en su imposición personal las especialidades derivadas de este régimen fiscal especial, las SOCIMI quedan obligadas a suministrarles, junto con el pago de dividendos, la información que resulte necesaria, así como, en su caso, comunicarles la eventual pérdida del régimen fiscal especial.

1.2.2 Principales especialidades en la tributación de los socios de las SOCIMI en su imposición personal

a) Dividendos distribuidos con cargo a beneficios o reservas de ejercicios en los que se aplicó el régimen fiscal especial.

Los dividendos distribuidos con cargo a beneficios o reservas que hubieran tributado al 18% que se perciban por un **sujeto pasivo del IS o por un contribuyente del IRNR con establecimiento permanente**, se integrarán en la base imponible previa elevación al íntegro, multiplicándose el importe percibido por el cociente 100/82. La renta así integrada en la base imponible será la que se someta a tributación, y de la cuota resultante no será posible aplicar la deducción por doble imposición interna de dividendos regulada en el artículo 30 del TRLIS. Sólo se podrá deducir, en concepto de eliminación de la citada doble imposición, el resultado de multiplicar por 18% el importe de la renta integrada en la base imponible, o por el tipo de gravamen del sujeto pasivo, si fuera inferior a un 18%. Por tanto, la tributación conjunta SOCIMI-socio se ajusta al 18% o al 30%, eliminándose los excesos de imposición mediante la deducción en la cuota íntegra en sede del socio.

En el caso de los **contribuyentes del IRPF**, el dividendo que proceda de beneficios o re-

servas de ejercicios en los que se aplicó el régimen fiscal especial será renta exenta, y lo mismo cabe indicar si los dividendos se perciben por **contribuyentes del IRNR sin establecimiento permanente**, salvo que residan en países o territorios con los que no exista efectivo intercambio de información tributaria. (*ejemplo 1*)

b) Rentas procedentes de la transmisión de las acciones de la SOCIMI

Cuando la renta obtenida en la transmisión de las acciones de una SOCIMI se perciba por sujetos pasivos del IS o del IRNR con establecimiento permanente, la entidad tributará de distinta forma según que la renta obtenida se corresponda o no con beneficios generados por la SOCIMI durante el tiempo de tenencia de la participación que habrían tributado en ésta al 18% o al tipo general de gravamen.

- Si dicha renta se corresponde con beneficios que habrían tributado en la SOCIMI al 18%, la misma se integrará en la base imponible previa elevación al íntegro, multiplicándose por el cociente 100/82. De la cuota íntegra se podrá posteriormente deducir el 18% de la renta integrada en la base imponible o el tipo de gravamen del sujeto pasivo si fuera menor.
- Si, por el contrario, dicha renta se corresponde con beneficios que habrían tributado en la SOCIMI al tipo general de gravamen, entonces la cuota íntegra se podrá deducir mediante la aplicación de la deducción por doble imposición de plusvalías de fuente interna regulada en el artículo 30.5 del TRLIS, sin mayor especialidad.

Asimismo, la Ley 11/2009 dispone que la pérdida generada en la transmisión de la participación no será deducible en el caso de que se hubiese adquirido a una persona o entidad vinculada en los términos establecidos en el artículo 16 del TRLIS, hasta el importe de la renta exenta que obtuvo dicha persona o entidad en la transmisión de esa participación.

Cuando el perceptor de la renta derivada de la transmisión de las acciones sea un **contribuyente del IRPF**, y dicha renta sea una ganancia patrimonial, la misma se cuantificará siguiendo las reglas especiales de cálculo de las ganancias o pérdidas patrimoniales procedentes de la transmisión de valores negociados en algunos de los mercados definidos en la Directiva 2004/39/CE, y quedará exenta de tributación. No obstante, dicha exención fiscal queda limitada en un doble sentido:

- Por una parte, queda cuantitativamente limitada a la diferencia positiva entre dos magnitudes: (i) el resultado de multiplicar el 10% del valor de adquisición por el número de años de tenencia de la participación durante los que la SOCIMI haya aplicado el régimen fiscal especial, y (ii) el importe de los dividendos exentos percibidos por el contribuyente durante el tiempo de tenencia de la participación transmitida que correspondiesen a beneficios o reservas en los que se hubiera aplicado el régimen especial.
- No se podrá aplicar la exención si la participación transmitida se hubiese adquirido a una entidad vinculada en los términos establecidos en el artículo 16 del TRLIS, hasta el importe de la pérdida que obtuvo dicha entidad en la transmisión de esa participación.

Si la renta obtenida en la transmisión de las acciones de la SOCIMI fuera una pérdida patrimonial, la misma se computará en la base imponible del ahorro en el importe que exceda del de los dividendos exentos que correspondiesen a beneficios o reservas en los que se hubiera aplicado el régimen especial y que se hubieran percibido por el contribuyente durante el año anterior a la fecha de transmisión de la participación.

La exención anteriormente descrita también se aplicará en el IRNR sobre la renta que derive de las transmisiones de participaciones de SOCIMI y que se perciba por **contribuyentes de este Impuesto sin establecimiento permanente**, salvo que se trate de residentes en países o territorios con los que no exista efectivo intercambio de información tributaria. (Ejemplo 2)

1.2.3 Entrada, salida y pérdida del régimen fiscal especial

La Ley 11/2009 contempla reglas específicas para los sujetos pasivos del IS que estén sometidos a un régimen distinto del de las SOCIMI y decidan optar por la aplicación de este último y viceversa, para aquellas SOCIMI que, habiendo aplicado el régimen fiscal especial, pasen a tributar por otro régimen distinto.

Se perderá el derecho a la aplicación del régimen fiscal especial en los siguientes casos:

- Cuando la SOCIMI quede excluida de negociación en mercados regulados.

- Cuando se produzca un incumplimiento sustancial de las obligaciones de información, salvo que en la Memoria del ejercicio inmediato siguiente se subsane dicho incumplimiento.

- Cuando no se adopte el acuerdo de distribución y pago, total o parcial, de los dividendos en los términos y plazos legalmente previstos, en cuyo caso la tributación por el régimen general tendrá lugar en el período impositivo correspondiente al ejercicio de cuyos beneficios hubiesen procedido tales dividendos.

- Cuando se renuncie a la aplicación del régimen fiscal especial.

- El incumplimiento de cualquier otro de los requisitos que habilitan para poder aplicar el régimen fiscal especial, excepto que se reponga la causa de incumplimiento dentro del ejercicio inmediato siguiente. No obstante, el incumplimiento del plazo de tres años de mantenimiento de inmuebles arrendados en el activo (siete años si se trata de inmuebles arrendados cuya construcción fue promovida

por la SOCIMI) no supondrá la pérdida del régimen fiscal especial.

La SOCIMI que, habiendo perdido el derecho a la aplicación del régimen especial, tenga intención de volver a optar por el mismo, deberá esperar un plazo de cinco años contados desde el último período impositivo en que el régimen se aplicó por última vez.

1.3 Beneficios fiscales aplicables a las SOCIMI en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD)

La Ley 11/2009 modifica el texto refundido de la Ley del ITP y AJD para declarar que las SOCIMI estarán exentas de tributación por la modalidad Operaciones Societarias del citado Impuesto las operaciones de constitución y aumento de capital, así como las aportaciones no dinerarias a dichas sociedades. Asimismo, estarán bonificadas en un 95% las cuotas que se devenguen en el ITP y AJD por la adquisición, por parte de la SOCIMI, de viviendas destinadas al arrendamiento y por la adquisición de terrenos para la promoción de viviendas destinadas al arrendamiento a condición, en ambos casos, de mantener en el activo los

Ejemplo (3):

Tributación de 1.000 euros percibidos en concepto de intereses, procedentes de un préstamo de 50.000 euros de principal concedidos a una entidad íntegramente participada cuyos fondos propios, según el último balance aprobado antes de la fecha de devengo del Impuesto, ascienden a 10.000 euros. El tipo marginal del socio-prestamista es de un 43%.

Rendimiento integrable en la base imponible del ahorro:

$$1.000 \times (30.000/50.000) = 600$$

Rendimiento integrable en la base imponible general:

$$400 \text{ Carga fiscal} = (600 \times 18\%) + (400 \times 43\%) = 108 + 172 = 280 \text{ (28\%).}$$

Ejemplo (4):

Igual que el ejemplo anterior, pero el prestamista es un consejero de la sociedad que no detenta ninguna participación en el capital social.

Rendimiento integrable en la base imponible del ahorro:

$$1.000 \times (30.000/50.000) \times 5\% = 30$$

Rendimiento integrable en la base imponible general: 970

$$\text{Carga fiscal} = (30 \times 18\%) + (970 \times 43\%) = 5,4 + 417,1 = 422,5 \text{ (42,25\%).}$$

citados bienes durante al menos 3 ó 7 años, respectivamente.

2. Novedades fiscales aprobadas en la Ley 11/2009 ajenas al régimen jurídico de las SO-CIMI

2.1 Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

La Ley 11/2009 ha otorgado nueva redacción, con efectos a partir del 1 de enero de 2009, al artículo 46 de la Ley del IRPF, relativo a los **rendimientos del capital mobiliario derivados de la cesión a terceros de capitales propios que procedan de entidades fiscalmente vinculadas con el contribuyente.**

Hasta ahora, salvo supuestos muy excepcionales, los citados rendimientos formaban parte de la renta general y, como tales, debían integrarse en la base imponible general, tributando en el Impuesto a los tipos resultantes de la aplicación de las escalas progresivas de gravamen, y no al tipo aplicable a la base del ahorro (18%). La nueva redacción del precepto indica que *“(...) formarán parte de la renta general los rendimientos del capital mobiliario previstos en el apartado 2 del artículo 25 de esta Ley correspondientes al exceso del importe de los capitales propios cedidos a una entidad vinculada respecto del resultado de multiplicar por tres los fondos propios, en la parte que corresponda a la participación del contribuyente, de esta última. A efectos de computar dicho exceso, se tendrá en consideración el importe de los fondos propios de la entidad vinculada reflejados en el balance correspondiente al último ejercicio cerrado con anterioridad a la fecha de devengo del Impuesto y el porcentaje de participación del contribuyente existente en esta fecha. En los supuestos en los que la vinculación no se defina en función de la relación socios o partícipes entidad, el porcentaje de participación a considerar será el 5 por ciento. (...)”*

Bajo la nueva redacción se exceptúa la tributación con progresividad de los rendimientos del capital mobiliario derivados de préstamos y otras fórmulas de cesión a terceros de capitales propios, cuando los mismos procedan de entidades vinculadas, hasta un importe fijado en función de una determinada proporción del endeudamiento del socio con los fondos propios de la sociedad con la que está vinculado (hasta tres veces los fondos propios de la entidad), y en proporción igualmente a su participación en el capital. Por el contrario, los rendimientos del capital mobiliario que proporcionalmente se correspondan con el exceso de endeudamiento del socio respecto del triple de los fondos propios de la entidad seguirán tributando, como hasta ahora, en la base imponible general.

Cuando la vinculación no se defina por la relación socio-sociedad (por ejemplo, relación consejero-sociedad) se establece que el por-



centaje de participación en el capital a efectos de la aplicación de esta regla será del 5%. A la vista de la nueva redacción otorgada al precepto se evita que en las operaciones de financiación socio-sociedad se pueda manifestar una sobreimposición fiscal respecto de los intereses, que aunque tuvieran la consideración de gasto fiscalmente deducible en sede de la entidad pagadora (normalmente al 25-30%), podrían llegar a tributar en sede del prestamista-socio al tipo marginal del IRPF (43%).

Resulta interesante reseñar que el eje sobre el que gira la norma es el volumen de fondos propios de la entidad participada, medido de forma estática según un único balance cerrado con anterioridad al devengo del impuesto (normalmente 31 de diciembre), lo cual suscitará dudas interpretativas.

A continuación se exponen dos ejemplos que ilustran sobre la modificación normativa aprobada: (ejemplo 3 y 4)

2.2 Impuesto sobre Sociedades

2.2.1 Correcciones de valor por deterioro de participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Se modifica la redacción del párrafo cuarto del art. 12.3 del TRLIS, con efectos retroactivos para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2008, en el sentido de que, a efectos de calcular el importe deducible en concepto de corrección de valor por deterioro de participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas, *“(...) el importe de los fondos propios de la entidad participada se reducirán, o aumentarán, por el importe de las deducciones y los ajustes positivos, respectivamente, que esta última entidad haya practicado por aplicación de lo establecido en este apartado correspondiente a las participaciones tenidas en otras entidades del grupo, multigrupo y asociadas”*.

Con la nueva redacción otorgada al precepto se gana una mayor asimilación de las reglas de deducibilidad fiscal de la provisión por depreciación de participaciones en empresas del

grupo, multigrupo y asociadas existentes con anterioridad a la entrada en vigor del nuevo Plan General de Contabilidad, permitiendo una mejora técnica consistente en que en la cuantificación de la corrección valorativa se corrija el importe de los fondos propios de la entidad participada en el importe de las deducciones y ajustes positivos que la propia participada hubiera realizado respecto a sus filiales por aplicación de este mismo apartado por razón de las participaciones detentadas en otras entidades del grupo, multigrupo y asociadas.

El alcance retroactivo otorgado a esta modificación (ya que tiene efectos para los períodos impositivos que se hayan iniciado a partir del 1 de enero de 2008) puede permitir “recalcular” el importe de la corrección valorativa que se hubiera declarado en las autoliquidaciones del Impuesto correspondientes al ejercicio 2008, mediante la presentación de las pertinentes declaraciones complementarias.

2.2.2 Tipo de gravamen de las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias

Se modifica la redacción del artículo 28.5 del TRLIS y se mejoran notablemente los requisitos que han de concurrir en una institución de inversión colectiva inmobiliaria (IICI) para poder aplicar el tipo de gravamen del 1% en el IS, lo cual hace más atractivo a este tipo de entidades. Hasta ahora, uno de los requisitos que se exigía a las IICI para poder tributar al 1% era el de tener al menos el 50% de su activo patrimonial integrado por viviendas, residencias estudiantiles y de la tercera edad. La elevada concentración del activo en este tipo de bienes inmuebles de componente residencial había sido identificada como una de las causas que han impedido el desarrollo esperado de estas figuras de inversión en España.

La modificación otorgada al precepto consiste en la eliminación de este requisito de composición del activo que se acaba de comentar. De acuerdo con la nueva redacción, podrán aplicar el 1% las IICI reguladas en la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, que cumplan con el requisito de número mínimo de accionistas fijado en dicha Ley y que “(...) tengan

por objeto exclusivo la inversión en cualquier tipo de inmueble de naturaleza urbana para su arrendamiento". Adicionalmente, se incluye un último párrafo que dispone que "lo establecido en esta letra c) está condicionado a que los estatutos de la entidad prevean la no distribución de dividendos".

2.2.3. Régimen de consolidación fiscal

La Ley 11/2009 modifica el art. 67.2.b) del TRLIS, relativo a la definición de la sociedad dominante en un grupo de consolidación fiscal, en el sentido de reducir el porcentaje de participación, del 75% al 70%, en las sociedades participadas que tengan cotización en un mercado regulado. La medida se justifica por el hecho de que la normativa mercantil en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales (artículo 9 del Real Decreto 1310/2005) obliga a que las acciones que pretendan cotizar deban tener una distribución mínima del 25% entre el público, lo cual supondría que, a efectos de aplicar el régimen especial de consolidación fiscal, las sociedades cotizadas con una distribución de más del 25% de su capital entre el público no podrían tener la condición de entidades dependientes de un grupo fiscal, a diferencia de las entidades no cotizadas.

Esta discriminación entre sociedades cotizadas y no cotizadas, ocasionada por la normativa reguladora del mercado de valores, se corrige de esta manera permitiendo que las sociedades cotizadas formen parte de un grupo fiscal, a partir de 1 de enero de 2010, cuando sean participadas en más de un 70%.

2.2.4 Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero

Se añade una nueva Disposición transitoria trigésima al TRLIS, que afectaría a los contratos de arrendamiento financiero vigentes cuyos "períodos anuales de duración" se inicien en 2009, 2010 y 2011. Concretamente, se establece que el importe anual de la parte de las cuotas del contrato correspondiente a la recuperación del coste del bien que se satisfaga en esos años queda eximido de cumplir con el requisito del art. 115.4 TRLIS (que dicho importe anual permanezca igual o tenga carácter creciente), si bien con el límite de que el importe anual de dicha parte de las cuotas satisfechas en 2009, 2010 y 2011 no exceda del 50% del coste del bien (caso de leasing sobre bienes muebles) o del 10% (leasing inmobiliario y de establecimientos industriales).

Esta medida resulta de gran interés en la actual coyuntura económica, ya que a su amparo muchos contratos de leasing que actualmente se encuentran con problemas de impago por culpa de la insolvencia del arrendatario financiero podrán ser objeto de novación sin que por ello deba perjudicarse el régimen fiscal aplicado en el IS. En efecto, aunque los cambios que se

realicen en el contrato alteren el carácter constante o creciente de las cuotas del cuadro de amortización del leasing que se satisfagan en los años 2009, 2010 y 2011, no será necesario regularizar fiscalmente el tratamiento otorgado en el IS a las cuotas ya satisfechas con anterioridad ni a las que, en su caso, se satisfagan en dichos años.

2.3 Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

2.3.1 Exenciones fiscales aplicables a las instituciones de inversión colectiva inmobiliarias

De forma paralela a la modificación de los requisitos que habilitan para que una IIC de naturaleza inmobiliaria pueda aplicar en el Impuesto sobre Sociedades el tipo de gravamen del 1%, se modifica la redacción del artículo 45.I.B.20.3 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en el que se regulan las exenciones en la modalidad de Operaciones Societarias para las operaciones de constitución, aumento de capital y aportaciones no dinerarias en estas entidades. La modificación consiste en la eliminación del requisito de tener al menos el 50% del activo invertido en viviendas, residencias estudiantiles y de la tercera edad para poder aplicar las exenciones.

2.3.2 Transmisión de valores representativos del capital social de entidades de sustrato inmobiliario

Se modifica el apartado 2, letra a) del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores para exceptuar del cómputo del 50% del activo integrado por inmuebles a las concesiones administrativas y los elementos patrimoniales afectos a las mismas reguladas en los Reglamentos comunitarios por los que se aprueban las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

La medida se justifica por el hecho de que, de conformidad con lo previsto por la Interpretación 12 del Comité Internacional de las Normas Internacionales de Información Financiera, plasmada en el Reglamento CE 254/2009, estos elementos patrimoniales han de contabilizarse como activo financiero o inmovilizado intangible y no como inmovilizado material. Por tanto, carece de sentido que se graven las transmisiones de valores representativos del capital social de entidades cuyo activo incluya concesiones administrativas, que contablemente no tienen la calificación de bienes inmuebles.

La presente modificación normativa produce efectos a partir del 29 de marzo de 2009, fecha de entrada en vigor del citado Reglamento comunitario. Asimismo, la Ley 11/2009 incluye una Disposición adicional tercera en la que se obliga al Gobierno a revisar la adecuación del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores a

la normativa comunitaria que armoniza el Impuesto que grava la concentración de capitales y la del IVA, dada la existencia de un expediente por infracción abierto por la Comisión Europea al Estado español.

2.4 Impuesto sobre el Valor Añadido e Impuesto General Indirecto Canario

2.4.1 Tipo de gravamen en arrendamientos de edificios con opción de compra

Se establece que tributarán al tipo reducido del 7% los arrendamientos con opción de compra de edificios o partes de los mismos destinados exclusivamente a viviendas, incluidas las plazas de garaje, con un máximo de dos unidades, y los anexos en ellos situados que se arrienden conjuntamente. También se dispone que tributarán al tipo del 4% los arrendamientos con opción de compra sobre viviendas de protección oficial de régimen especial o de promoción pública.

Los citados cambios en el tipo de gravamen producirán efectos sobre las rentas que resulten exigibles desde la entrada en vigor de la Ley, siempre que no se haya ejercitado la opción de compra.

2.4.2 Modificación de la base imponible por operaciones con cobro aplazado que resulten impagadas

Se modifica la redacción del art. 80. Cuatro de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido (y también la normativa reguladora del IGIC) para flexibilizar el procedimiento de modificación de la base imponible del IVA en las entregas de bienes y prestaciones de servicios con cobro aplazado, en las que el devengo del IVA se produce en el momento inicial y en las que el impago del destinatario del bien o servicio se manifiesta fuera del plazo de un año posterior a la fecha de devengo. Según la modificación incorporada al precepto, el plazo de un año que marca el inicio del período de tres meses para proceder a la modificación de la base imponible computará desde la fecha de vencimiento de la primera cuota impagada, en lugar de desde la fecha de devengo del IVA de la operación aplazada, siempre que dicho aplazamiento sea superior a un año. Inversión del sujeto pasivo.

Se incluye un nuevo supuesto de inversión del sujeto pasivo, para el caso de que se trate de prestaciones de servicios que tengan por objeto derechos de emisión, reducciones certificadas de emisiones y unidades de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero reguladas en Ley 1/2005. También se modifica la normativa del IGIC en este sentido.

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



Cena de nochevieja 2009 / Cotillón Fiesta de Bienvenida 2010

Precio por persona 50 euros + 7% de I.V.A.

Recepción con champagne Moët Chandon

Menú:

- Nuestro Bogavante del Cantábrico 2010
- Lomito de Mero sobre puré de berenjenas y almendras a la crema de cigalitas
- Tournedó de Solomillo de Buey a la Montañesa, Rösti de patatas, Cebolla roja glaseada
- Bomba de tiramisú Bahía con chupito de amaretto
- Delicias de Navidad
- Uvas de la suerte

Bebidas:

- Tinto, Rioja Imperial Reserva 2001
- Blanco, Albariño Pazo de Señorans
- Champagne Moët Chandon
- Café
- Carro de Licores



Cotillón

Baile con DJ hasta 5,30 h.
Bolsa de cotillón
Barra Libre
Caldito Marinero
Chocolate con Churros
Sopa de Ajo

Fin de Fiesta 5,30 h.

Imprescindible Media Etiqueta

Entregados los Premios Periodísticos de Información Económica de Cantabria 2009

Por Cristina Pascual | Periodista

El pasado 20 de noviembre, durante la celebración de la Cena del Empresista 2009, el Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria hizo entrega de los Premios Periodísticos a la Información Económica de Cantabria, creados por la institución colegial en 2008. Como gran novedad con respecto al año anterior, esta segunda edición incluyó tres categorías claramente diferenciadas, con galardones para el Mejor Artículo de Opinión, Mejor Reportaje y Mejor Artículo Técnico de Contenido Mercantil.

Alberto Ibáñez, economista y director de la revista Cantabria Económica, se convirtió en el gran triunfador de la noche al recibir sendos premios por el artículo titulado **"Organismos a perpetuidad"** y el reportaje **"Cantabria ante las nuevas energías"**. El profesor Luis del Olmo recibió, por su parte, el premio al Mejor Artículo de contenido mercantil por el texto publicado en la Gaceta del Empresista y titulado **"La cultura de servicio como valor de la calidad en los despachos profesionales"**. El resto de finalistas incluidos en las distintas categorías fueron Eduardo Zúñiga, José Luis Thomas, Juan Dañobeitia, Jesús

García Bermejo, Andrés Sánchez Pedroche y María Paz Moral Zuazo.

Tal y como reconoció el secretario del jurado y vicepresidente del Colegio de Empresistas, Carlos Rangel, "la decisión final estuvo muy

ajustada hasta el último momento, ya que la diferencia de votos entre unos y otros fue muy pequeña". Además del reconocimiento público y la edición de dichos artículos en la presente revista, los ganadores de cada categoría recibieron un premio de 2.000 euros cada uno.



Miembros del jurado de los Premios Periodísticos a la Información Económica de Cantabria 2009.



Ganadores y finalistas durante el acto de entrega de premios celebrado en la Cena del Empresista 2009.



El Consejero de Economía y Hacienda, Ángel Agudo, entregó el premio a Alberto Ibáñez.



Finalistas en la categoría de mejor artículo técnico de contenido mercantil.



El Presidente de Caja Cantabria, Enrique Ambrosio, hizo entrega del premio a José Luis del Olmo Arriaga.



Finalistas y ganador en la categoría de mejor artículo de opinión.

Organismos a perpetuidad

Alberto Ibáñez | Director de la revista Cantabria Económica

No hay procedimiento más eficaz para generar empleo que crear un organismo público. Como todo político parece convencido de que son pocos los que hay y que una sociedad moderna debe tener más, lo primero que se le ocurre es añadir al menos uno. Sabe que, cuando concluya su mandato, probablemente no quede nada que dé testimonio de su paso por la vida pública y de su hermosa actitud de servicio a los demás. Las leyes se enmendarán, las subvenciones serán sustituidas por otras, las empresas que haya contribuido a crear es posible que naufraguen, pero un organismo público resistirá hasta el final de los tiempos. Lo mismo da que tenga o no utilidad, porque tendrá un hueco en los presupuestos, unos funcionarios asignados y un edificio, y eso, en España, es la garantía absoluta de perpetuidad. Cada año será un poco más grande, un poco más caro y, probablemente, un poco más inútil, pero será más institucional. Para el organismo público no hay tiempos de crisis ni causas de disolución, hay una continuidad mecánica, como una ley física inmutable.

Un ejemplo es el de las Comisiones Nacionales reguladoras. La Comisión Nacional del Mercado de Valores ya tiene 369 trabajadores. Aún deben ser muy pocos, porque nunca consiguen detectar las operaciones con información privilegiada que se dan sistemáticamente en España cada vez que se produce un movimiento societario. La Comisión Nacional de la Energía es más reciente pero no menos ambiciosa: ya tiene 218 trabajadores, como si la energía la tuvieran que producir ellos mismos; la Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones es más modesta, porque debe ser más fácil saber lo que pasa por las líneas de teléfono que con las eléctricas, aunque lo presumible es que aún no haya llegado a la fase del estirón. Pero el gigantismo ya llegará, es cuestión de tiempo. Para que no nos falte de nada, la Comisión Nacional de la Competencia tiene 190 inspectores y auxiliares.

El problema no son las plantillas, ni el hecho de que tengan unas remuneraciones medias superiores a los 60.000 euros sino el ritmo desmelenado al que crecen sus gastos. Para este año de crisis, un 32% de promedio, lo que no está nada mal.

Las razones no son tan difíciles de entender: un organismo público no alcanza la autoestima necesaria para funcionar como el virreinato independiente que se supone que es si no tiene su propio edificio y, por supuesto, debe ser munificent. Ahí tampoco se puede



ser cicatero. Tiene que ser lo suficientemente grande, como para acoger las ampliaciones de plantilla que necesitará, por definición, además de espectacular y bien situado para reforzar la imagen pública de quienes lo ocupan, porque lo primero que ha de dejar constancia un organismo es de su existencia y poder: desde las civilizaciones más antiguas se sabe que un edificio público ha de tener un porte intimidatorio y a esa teoría se han abonado todo tipo de regímenes.

La perversión de estos gastos es que quien los realiza no se siente obligado a hacer economías, en unos casos porque sabe que si no gasta el presupuesto asignado se lo reducirán para el futuro y en los organismos con ingresos propios porque suponen, ufanos, que no nos cuestan nada. Por supuesto, no tienen en cuenta que las empresas sometidas a sus cánones nos trasladan luego esos costes a todos los demás.

Como en cada español hay un regulador en potencia y en cada familia un presunto funcionario que colocar, las autonomías están igual de tentadas a tener sus propios organismos públicos, también generosos en el gasto y con casa propia. No son comisiones nacionales, por supuesto, sino entes de televisión (hay sedes de televisiones autonómicas que pueden quitar el hipo fácilmente); institutos oficiales que estudian de todo menos cómo recortar los gastos públicos; empresas públicas; universidades como la de Cantabria,

Sirva o no, un organismo público es un virreinato con garantía de perpetuidad

que completa su delirio inmobiliario con un gran Edificio del Estudiante, para ubicar media docena de despachos que ya tienen ubicación, como si nos sobrase el dinero; directores generales que se emancipan de sus consejerías para tener un edificio propio con el que reivindicarse a sí mismos...

Esto ha llegado a un extremo tan desmesurado que el gobernante ha perdido cualquier noción de la realidad. En Valencia, donde ahora quedan si uso las ingentes instalaciones de la Copa América, que costaron lo que no está escrito, el Ayuntamiento no se ha molestado

Valencia propone cerrar siete años las carísimas instalaciones de la Copa América, por si sirviesen en el 2016

en pensar mucho para sosegar a la opinión pública que, por cierto, sólo se intranquiliza cuando esos problemas se le plantean a los socialistas: Ha dicho que es mejor conservarlo todo tal cual está, sin tocarlo ni usarlo, por si Madrid fuese sede Olímpica en el 2016 y, en una carambola a tres bandas, Valencia subiese para los campeonatos de vela. ¡Como si hubiese algún problema en cerrar con llave el complejo durante siete años! ¡Más tiempo han estado sin uso las pirámides de Egipto, perdidas en el desierto! Para salir al paso ha presentado un proyecto tan funcional y tramposo como los que manejan las autoridades públicas por estos lares cada vez que rehabilitan un edificio sin saber a qué dedicarlo: todos los pabellones se reconvierten en centros polivalentes, de logística, de reuniones y salas de conferencias. Es decir, la nada envuelta en palabras grandilocuentes para convencer a los ingenuos de que tienen algo pensado cuando en realidad no tienen la menor idea de qué hacer con todo aquello.

En Zaragoza nada ha vuelto a saberse del destino de los edificios construidos para la Expo del Agua, porque los compromisos de entidades financieras y empresas para quedarse con varias de las construcciones se hicieron cuando a todo el mundo le sobraba el dinero. Ahora, lo que sobran son instalaciones. La misma historia, con el mismo resultado final, que la Expo 92, cuyo triste destino inmobiliario está ahí, diecisiete años después.

Salvo las instalaciones de los Juegos Olímpicos de Barcelona —los catalanes no gastan porque sí— las grandes inversiones que se han hecho para acontecimientos puntuales están por encontrar destino en este país tan rico que aún no ha entendido eso del reciclaje. ¡Que las llenen de organismos públicos!

Artículo: "Organismos a perpetuidad"
premio mejor artículo de opinión de contenido
económico 2009

Cantabria ante las nuevas energías

El sector no cree que lleguen a superarse los 600 o 700 megavatios

La difícil tramitación ambiental de los parques dejará el Plan Eólico en la mitad

Alberto Ibáñez | Director de la revista Cantabria Económica

Este mes de agosto no habrá vacaciones en las ingenierías cántabras. En muchas de ellas, la actividad es máxima para tratar de concluir los proyectos que les han pedido las empresas eléctricas para presentarse al concurso eólico. Hay quien calcula que van a acudir no menos de treinta candidatos, y muchos de ellos concurrirán a varias de las siete zonas que ha establecido el Gobierno. Tanto que las ingenierías pueden llegar a facturar más de cuatro millones de euros por estos trabajos, un negocio caído del cielo en esta época de sequía, pero que les va a mantener con la lengua afuera hasta que el día en que se cierre el plazo para entregar las propuestas. Lo que ocurra a partir de ese momento entra dentro del terreno de la especulación, pero hay un cierto consenso entre los candidatos: cuando empiecen las tramitaciones ambientales de cada parque, la mitad se quedarán por el camino. De los 1.400 megavatios que se concursan, no llegará a instalarse más allá de 600 o 700.

El Plan Eólico Regional ha pasado desapercibido hasta hace poco más de un mes. Ni el autobús-expositor que se ha desplazado por numerosos pueblos ni las comparecencias de prensa habían suscitado mayor interés hasta que grupos conservacionistas han irrumpido con fuerza en una polémica a la que se ha subido el Partido Popular, que hasta ese momento no se había pronunciado. Nadie pone en cuestión la energía eólica pero sí se cuestiona la potencia que el Gobierno pretende autorizar. Cantabria ha pasado de la actitud más remisa, interrumpiendo desde hace ocho años las licencias con una moratoria, a la más decidida: un concurso para llegar a 1.500 megavatios de potencia eólica instalada. Si funcionasen de continuo, algo que no ocurre con la energía eólica, casi podrían abastecer todas las necesidades eléctricas de la región.

En realidad, instalar una potencia semejante es más complicado que reflejarlo en el Boletín Oficial de Cantabria y no por el hecho de que los trabajos de construcción de los parques durarán, como poco, ocho años, sino por las complicaciones legales y ambientales que tendrá que salvar cada uno de ellos antes de tener el visto bueno. Tantos que, según los expertos, probablemente no lleguen a instalarse más allá de 600 o 700 megavatios.

El Gobierno encargó un estudio a la Universidad de Cantabria para analizar los emplazamientos más adecuados y el resultado, más que un mapa con los vientos más favorables



El parque de Cañoneras, el único que se ha levantado hasta el momento en Cantabria.

en velocidad y continuidad, es lo que queda tras una serie de descartes. Por una u otra razón (hasta veinte parámetros distintos) se han ido desechando emplazamientos hasta dejar aquellos que, teniendo viento suficiente, presentaban menos problemas de proximidad a núcleos habitados, interferencia con especies animales o vegetales protegidas, impacto visual, afecciones arqueológicas o problemas de evacuación de la energía producida, entre otras.

Después de pasar por tantos tamices, el mapa final le ha servido al Gobierno para decidir siete grandes zonas explotables. Luego, será la empresa o el consorcio adjudicatario de cada una de ellas quien decida el emplazamiento exacto de los parques y, dentro de ello, la ubicación de cada una de las torres.

El proceso en realidad comienza ahí, cuando el adjudicatario elija los mejores lugares para instalar los molinos, en función de los estu-



dios sobre los vientos de la zona que tenga hechos o los que empiece a hacer a partir de la adjudicación, porque, aunque parezca poco verosímil, muchos concurrentes se van a presentar sin tener constancia real de cómo son los aires de la zona que pretenden. Por el momento, parecen más preocupados por la cantidad (conseguir el mayor número posible de megavatios) que por la calidad (las mejores demarcaciones).

A partir de ese momento tendrá que hacerse la tramitación ambiental de cada parque y, aunque en teoría, debiera ser rápidamente resuelta, puesto que en el Plan Eólico ya ha evaluado las afecciones y ha elegido los emplazamientos menos conflictivos, nada garantiza que sea así. Incluso puede darse la circunstancia de que la Consejería de Medio Ambiente impida instalar molinos en muchos de los lugares que propone la de Industria.

El 'ajuste fino' que supone el elegir el lugar con mejores vientos y menos problemáticos en su relación con el medio ambiente y con las comunidades habitadas dentro de las zonas propuestas en el concurso, no será, por tanto nada fácil. Algunos de quienes pretenden concurrir se muestran convencidos de que en ese proceso caerán, al menos, la mitad de los megavatios autorizados. Y el resto, los 600 o 700 Mw que acabarán por convertirse en molinos reales, tendrán una lenta y compleja tramitación, aunque nadie quiere utilizar una referencia maldita: los veinte años que ha cumplido el proyecto aún inconcluso del tendido eléctrico de 400 kilovoltios entre Soto de Ribera y Penagos, a consecuencia de los muchísimos tropiezos sufridos en su tramitación.

De ser así, el impacto real de Plan sobre el paisaje va a ser bastante menor del que se ha especulado. En cualquier caso, el Gobierno parece buscar la máxima producción con el mínimo número de torres, al calcular que no serán necesarios más de 600 molinos para al-

canzar los 1.400 megavatios de potencia que han salido a concurso. Esto supondría contar con máquinas de al menos 2,5 megavatios de potencia, unos molinos que aún hoy no son frecuentes. El Ejecutivo cántabro piensa que el tiempo jugará en su favor de forma que cuando los parques empiecen a instalarse, lo que en el mejor de los casos ocurrirá dentro de dos años y medio y en el peor en no menos de ocho, ya serán habituales los aerogeneradores de 3 y de 3,5 megavatios, lo que reduciría aún más el número de molinos.

La ventaja de tener menos torres es evidente, pero la desventaja es que cada una de ellas será más alta. Frente a los 44 metros de mástil que tienen las instaladas en el parque de Ca-

ñoneras, el único que existe en Cantabria y que está basado en máquinas de 850 kw, los molinos con potencias dos y tres veces superiores sobrepasan los cien metros de altura, ya que necesitan palas de mayor tamaño.

Los molinos deben desmontarse a los veinte años. De lo contrario, se ejecutará un aval

Aunque es probable que las dimensiones no sigan creciendo, la visibilidad de cada una de estas enormes torres es, obviamente, mayor. El tiempo corre muy deprisa en el sector, tanto que no resulta fácil hacer previsiones para un Plan que tendrá un proceso de implantación largo, quizá demasiado largo para unas concesiones relativamente cortas. La vida útil de un aerogenerador se estima en veinte años y ese será el plazo de las concesiones, si bien, como ocurrió con las centrales nucleares, el legislador es muy cauteloso en este terreno por falta de referencias históricas y no es descartable que las concesiones algún día se amplíen. Pero incluso en ese caso, los aerogeneradores que ahora se monten tendrán que ser desmantelados porque en ese plazo habrán quedado obsoletos con respecto a la eficiencia y potencia de los que lleguen al mercado para entonces. Tampoco las plataformas sobre las que se asienten valdrían para acoger aparatos con más potencia.

Para curarse en salud, el Gobierno va a exigir a los adjudicatarios de las concesiones un aval que ejecutará en el caso de que no cumplan con esta obligación de retirar los aerogeneradores dentro de veinte años, y que le resarcirá de tener que hacerlo de oficio.



Reportaje: "Cantabria ante las nuevas energías"
premio mejor reportaje sobre la economía
de Cantabria 2009

La cultura de servicio como valor de la calidad en los despachos profesionales

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

La intangibilidad y la inseparabilidad de los servicios que proporciona un despacho profesional determinan que el cliente forme sus preferencias, tanto a través de la valoración del servicio en sí mismo, como mediante de la valoración de los detalles asociados a los procesos de prestación del servicio.

Normalmente, los elementos más críticos en la calidad de los servicios son aquellos que dependen del factor humano. Sin embargo, la calidad del servicio se debe alcanzar de forma global puesto que el cliente, al valorar la calidad, suele detenerse en el eslabón más débil de la cadena y tiende a generalizar los defectos parciales de todo el servicio. Por tanto, para lograr la calidad de servicio, así como la satisfacción del cliente, todas las personas de la organización, independientemente del departamento al que pertenezcan o la tarea que desempeñen, han de estar comprometidas con el objetivo de alcanzar la satisfacción del cliente (Aguirre & Aparicio, 2002: 34).

Para que el objetivo de alcanzar la satisfacción del cliente sea compartido por toda la organización, es necesario que exista una *cultura de servicio*, es decir, una cultura donde la prestación de un buen servicio a los clientes externos, así como a los clientes internos, es considerada como la forma de comportamiento natural y una de las normas más importantes (Grönroos, 1994).

Las principales dificultades que surgen en el desarrollo de una cultura de servicio pueden estar motivadas, bien por la falta de liderazgo o por la difícil tarea de lograr el cambio cultural necesario en la organización. Este es siempre un proceso lento y complicado para el cual, el desempeño de un marketing interno eficaz, constituye un apoyo fundamental.

La calidad en los despachos profesionales

A pesar de la enorme importancia que tiene hoy día la calidad, los responsables de los

despachos profesionales deben enfrentarse al problema de definir el concepto de calidad del servicio. En sectores de bienes de consumo existen normas estándares que permiten definir la calidad de un producto tangible cuando satisface ciertos requerimientos en términos, por ejemplo, de flexibilidad, resistencia, etc. Sin embargo, en los servicios profesionales no existen generalmente normas que permitan determinar, por ejemplo, las características o atributos que debe poseer el servicio que presta un asesor fiscal a un cliente o bajo qué condiciones debe prestar el servicio.

La calidad del servicio profesional abarca todas las estructuras y procesos de una organización que influyen la experiencia total del cliente cuando éste se relaciona con una firma que provee servicios; es decir, cumplir con las expectativas del cliente, solucionar sus problemas y aportar beneficios. Para el despacho, la calidad se contempla desde tres puntos de vista (Amado, 2007: 77-78):

Calidad profesional.

En el sector del asesoramiento es donde la calidad profesional adopta el papel más importante, dado que la complejidad de su actividad dificulta la valoración por parte del cliente y, por tanto, su medición objetiva. Aspectos como la formación, el prestigio y el reconocimiento profesional se convierten en garantías de la profesionalidad del despacho. Para las empresas y los clientes particulares

Calidad de servicio al cliente.

Con la estandarización de los servicios, y dado que la calidad profesional de los despachos se da por supuesta (el cliente confía en que un despacho que ofrece estos servicios está realmente capacitado para ello), la calidad del servicio y la atención al cliente se han convertido en elementos diferenciadores de las firmas.

Calidad certificada.

La obtención de un certificado de calidad ha dejado de ser un acto de voluntad, para con-

vertirse casi en una obligación debido a la presión del entorno. En algunos sectores, incluso las empresas están empezando a pedir a sus proveedores que se certifiquen, como garantía de la calidad de lo que ofrecen. Por ello, existe un destacado número de despachos de asesoramiento que han conseguido certificar su calidad con la Norma UNE-EN ISO 9001:2008¹. Además, muchas asesorías se encuentran actualmente en el camino hacia la certificación mediante la elaboración de manuales de calidad o, en una fase anterior, mediante el análisis y estudio de sus procesos internos.

Objetivos de la certificación de calidad

La calidad en el despacho es una necesidad. Para ello, puede implantar el Sistema de Gestión de la Calidad basado en la norma ISO 9001:2008 o el modelo de autoevaluación para la excelencia EFQM (Fundación Europea para la Gestión de la Calidad). Ambos conceptos facilitan la implantación de un sistema de gestión de la calidad que, sin duda, pueden acercar al despacho a la Calidad Total y le ayudan a consolidarlo y potenciarlo respecto a su posición competitiva en un mercado cada vez más exigente.

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre, M. S. & Aparicio, M. G. (2002). «La gestión de calidad y el marketing interno como factores de competitividad en empresas de servicios: El caso de empresas vascas de servicios con gestión avanzada», en Cuadernos de Gestión, vol. 2 (2), p. 27-49.

Grönroos, C. (1994). «La naturaleza y calidad de los servicios», en Marketing y gestión de servicios. Madrid: Díaz de Santos, p. 25-48.

Amado, J. (Coord.) (2007). Casos prácticos para la gestión empresarial de despachos profesionales. Madrid: Especial Directivos.

(1) El 12 de diciembre de 2004 se publicó en el B.O.E. la norma UNE 66929:2003 «Sistemas de Gestión de la Calidad. Guía para la aplicación de la Norma UNE-EN ISO 9001:2000 en los despachos profesionales jurídicos, tributarios y/o económicos». La nueva norma ISO 9001, en versión 2008, no incorpora nuevos requisitos, sino cambios para aclarar los requisitos ya existentes en la Norma ISO 9001, de la versión 2000, así como para mejorar la compatibilidad con la Norma ISO 14001:2004. Esta certificación no es la única vía posible para la implantación de un sistema de calidad; muchas grandes firmas del sector siguen sistemas de calidad propios, con un manual interno que nada tiene que ver con esta norma.



INTEGRACIÓN
DE CONTENIDOS



ATENCIÓN
AL CLIENTE



SOLUCIONES
PARA EL ASESOR



OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO



FORMACIÓN
ESPECIALIZADA

Mucho más que software para el Asesor

A3 Software le ofrece **servicios de valor añadido** que hacen más fiable, sencillo y rentable su trabajo.

+ INTEGRACIÓN DE CONTENIDOS

Beneficiarse de los servicios [CISSonline.es](#), [a3convenios](#), [a3BOEFiscal](#) y [a3BOELaboral](#).

+ NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Amplíe el servicio a sus clientes y mejore la rentabilidad de su gestión.

+ FORMACIÓN ESPECIALIZADA

Contamos con **40 centros de formación en toda España**.

+ SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

150 especialistas trabajan para ayudarle a obtener el máximo rendimiento de su solución.



A3 Software
grupo Wolters Kluwer

Especialistas en Soluciones
de Gestión para Asesorías

902 330 083 tel
www.a3software.com



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

ECU ASESORES

Asesoría Fiscal, Laboral y Contable

C/ Navas de Tolosa, 3 - 1º izq.

39002 Santander
Teléfono 942 220 372
ecuaseso@tiservinet.es
www.ecuasesores.es

H.F.C.

Consultores de Gestión

C/ Calvo Sotelo, 11. (entresuelo izda.)

39002 Santander
Telf. 942 310 962
www.infopymes.com

GESTISA S.A.

Asesoramiento Integral de Empresas

Hernán Cortés, 27 - 2 E

39003 Santander
Teléfono 942 211 604
www.gestisa.com

MANRIQUE Y SERNA

Asesores

C/ Calvo Sotelo 17 - 2º izq.

39002 Santander
Telf: 942 318 260

GLEZCO

Asesores y Consultores

C/ Rualasal, 1 - Principal

39001 Santander
Telf. 942 226 868
www.glezco.com

SEFICOSA

Zoco Gran Santander

39011 Peñacastillo. Santander

Telf.: 942 310 300
www.seficoso.com

CAMPAÑA de PENSIONES 2009

EMISIÓN
LIMITADA

rentabilidad
garantizada

24

SONRÍE AL FUTURO

Rentabilidad máxima garantizada
del 24,45% a un plazo de 10 años,
para aportaciones mínimas de 1.000

realizadas hasta el 31-12-2009

ó hasta agotar la emisión.

Condiciones definitivas en función
de la edad del tomador.

Además tendrá derecho a los regalos en función de
aportaciones netas a Planes de Pensiones y PPA durante
el año 2009. Regalos no acumulables, máximo un
regalo por participe y/o tomador. En caso de agotarse
alguno de los regalos, Caja Cantabria lo sustituirá por
otro de igual o superior coste.

*Cantabria Jubilación Asegurada PPA, es un
seguro de vida de Cantabria Vida y Pensiones, S.A. de
Seguros y Reaseguros inscrita en la DGS, clave C-0774,
y CIF: A-39670864. Mediado por Segurcantabria, S.A.
CIF: A-39056643 operador de Banca Seguro Vinculado
con clave OV-0048 inscrita en el registro previsto del
art. 52 de la Ley 26/2006, con seguro de RC profesional
y capacidad financiera con arreglo a lo dispuesto en el
art. 21 de dicha Ley. Información previa al tomador,
condiciones particulares y de la promoción disponibles
en cualquier oficina de Caja Cantabria*

PPA

CANTABRIA JUBILACIÓN ASEGURADA



¡Qué regalos!



CAJA
CANTABRIA