

CONTABLES

NÚMERO LI

III TRIMESTRE 2014



Puedes
descargar la
revista ahora
escaneando
el código QR



Temas destacados

El coste de la morosidad
Mercado alternativo de la Renta Fija
La regulación de las SICAV
El pacto por el euro y su influencia
No es oro todo lo que reluce
Romanones y el duro de Camarasa



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España

IMPORTE SIN
COMPETENCIA

+ contenidos + actualización + económico = practicum

HEMOS HALLADO LA FÓRMULA DE LA OBRA PRÁCTICA PERFECTA

La 2ª edición del Practicum Contable 2015 se presenta **ampliada, con un completo índice analítico y puesta al día.**



- + **Contenido interrelacionado:** En cada norma contable se han insertado bajo el epígrafe de "**Implicaciones fiscales**" unos concisos comentarios fiscales que complementan el análisis contable.
- + **Actualizado:** Incluye la **Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de emprendedores**, las diversas Resoluciones del ICAC aprobadas a lo largo del ejercicio 2013, o las Consultas del mismo organismo publicadas en el BOICAC.
- + **Práctico:** completo y detallado **índice analítico** que permite un acceso fácil y rápido a los contenidos.

DÚO PAPEL + EBOOK
INCLUIDOS EN EL PRECIO

CONSULTA EN TU LIBRERÍA O EN EL:

T. + 34 900 40 40 47

masinfo@thomsonreuters.com

www.tienda.aranzadi.es

f TRAranzadi · \TRAranzadi

THOMSON REUTERS

ARANZADI



THOMSON REUTERS



Nuevos Tiempos, nuevas metas

Estimados compañeros,

Ante todo, como nuevo presidente de la AECE, quisiera agradecer la confianza que habéis depositado en mí para desempeñar este cargo, lo cual es un honor y una gran responsabilidad. Desde esta tribuna quiero reiterar el compromiso personal y de la Junta Directiva que encabezo, de dedicar el tiempo y el esfuerzo necesario para aportar valor al asociado, así como que todos sintamos que pertenecer a la AECE nos ayuda a ser mejores profesionales.

Somos conscientes de que vivimos una época de profundos cambios, con una situación económica adversa, de riesgo e incertidumbre que empuja necesariamente a la innovación para sobrevivir. Vamos a focalizar esfuerzos en el principal activo de nuestros despachos como profesionales, “el conocimiento”, articulado con las nuevas tecnologías a través de un plan estratégico y operativo que tiene como líneas de actuación, entre otras, las siguientes:

- ✓ Formación presencial en todas las CC.AA. y on-line a través de la web.
- ✓ Defensa de los intereses institucionales.
- ✓ Defensa de los intereses profesionales de los asociados.
- ✓ Nuevas acreditaciones de “Experto Contable” y de “Experto Tributario” expedidas por AECE.
- ✓ Creación de Comisiones de Investigación y Estudio.
- ✓ Potenciar el uso de las nuevas tecnologías.
- ✓ Continuar y aumentar las ediciones y publicaciones profesionales.
- ✓ Continuar prestigiando el “Premio Literario Antonio Lázaro”.
- ✓ Acercar las relaciones institucionales internacionales.

Me gustaría también agradecer el trabajo de los compañeros de anteriores Juntas Directivas, artífices de que seamos 4.000 asociados y de 32 años de existencia en los que se ha logrado posicionamiento y reconocimiento como institución en el sector de la Asesoría Fiscal y Contable.

Por último, os animo a participar aportando sugerencias, artículos, colaborando con las Comisiones, etc. La asociación es de todos los asociados y es entre todos, sumando voluntades, como progresa. En definitiva, será lo que ellos decidan que sea; lo que tú decidas que sea. Te esperamos: sugerencias@aece.es

Un fuerte abrazo,

Juan Carlos Berrocal Rangel
Presidente AECE



06

Legislación

Registro Contable:
Modificación de la base imponible del IVA por la emisión de una factura rectificativa

por Roberto García Sancho

18

Práctica Fiscal

No es oro todo lo que reluce

por Luis Jos

07

Práctica Contable

El control de las cuentas de clientes

por Julio Bonmatí Martínez

21

Financiero

Mercado Alternativo de Renta Fija

por Ubaldo Corona

10

Práctica Fiscal

Transformación de las deudas a socios en cantidades entregadas para compensación de pérdidas

por Daniel Ballesteró

24

Interés Profesional

El Pacto por el Euro y su influencia en las políticas económicas de España

por Ana Fernández

12

Legislación

La regulación vigente sobre la obligatoriedad del depósito de cuentas en el Registro Mercantil

por Jaime Nicolás

28

Interés Profesional

La limitación de los pagos en efectivo

por Alejandra Blanco

16

Legislación

La regulación de las SICAV

por Xavier Jové

33

Nuestras habituales secciones:

Instituciones, In English, Entretenimientos, Webgrafía, Bibliografía, Anecdótico

staff

Director de la publicación:

Julio Bonmatí Martínez

Consejo de redacción:

Ana M^o Cancelas Rodríguez
Francisco García Galindo

Edita: AECE

Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.
Rosellón, 41 local 3
08029 Barcelona
Tel 902 430 700
lectorescontable@aece.es
www.aece.es

Tirada: 4.500 ejemplares

Esta publicación no se hace responsable ni se identifica con las opiniones que sus colaboradores expresan en los artículos publicados. Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso previo escrito de la editora.

Publicidad, edición y coordinación:

nc ediciones
Neus Comas
Pg. Sant Gervasi 10, 5^o 3^o
08022 Barcelona
Tel. 609 383 327
ncediciones@ncediciones.net

Redactor Jefe:

Carlos Pérez Vaquero (cpvaquero@gmail.com)

Diseño gráfico:

Sergio De Paola (ser@sergiodepaola.com)
Tel. 618 091 125

Imprime:

Impressus (www.impressus.es)
Tel. 609 917 726

Depósito legal: B-12007-2010

Número ISSN: 2013 - 732X



PAPEL LIBRE DE CLORO



Nueva Junta Directiva de AECE

En Santiago de Compostela se celebraron, el pasado 5 de julio, elecciones a la junta directiva de AECE, siendo ganadora la candidatura encabezada por Juan Carlos Berrocal Rangel.

Desde estas páginas felicitamos a todos los miembros que forman la nueva junta y les deseamos los mejores aciertos durante los próximos 4 años en los que dirigirán la asociación.

Puedes consultar el listado de los miembros de la junta de gobierno escaneando el código QR.



Entrevista al presidente de AECE en el periódico *La Vanguardia*

El pasado 11 de septiembre, día de la fiesta nacional de Cataluña, el diario *La Vanguardia* ha publicado una entrevista con el nuevo presidente de nuestra asociación, en la que reivindica una verdadera reforma fiscal, en su conjunto, del sistema tributario español; opina sobre las últimas medidas adoptadas por el Gobierno, demandando *unos cambios en profundidad de todos los impuestos, que además de la rebaja fiscal y de medidas efectivas contra el fraude, aparezca una simplificación del profuso, complejo y confuso laberinto normativo fiscal*; y, tras comentar cuáles son los fines que persigue la AECE, opina sobre la inexistencia de una regulación o reglamentación del ejercicio de las profesiones de los expertos contables y tributarios. Puedes leer el contenido íntegro de la entrevista escaneando este código QR.



Convocatoria de nuevos seminarios de formación

Durante los próximos meses, AECE realizará diversas acciones formativas por toda España para analizar el cierre contable y fiscal del ejercicio 2014 así como las novedades fiscales y tributarias para 2015. Puedes consultar el calendario con las fechas y localidades en que serán impartidas en la sección “formación” de nuestra página web: www.aece.es

Como siempre os rogamos que si tenéis interés especial en algún tema específico nos lo comunicéis para preparar un seminario.



Premio Antonio Lázaro

En el deseo de prestigiar todavía más nuestro *premio AECE Antonio Lázaro* os animamos a que presentéis vuestros artículos a concurso y también que hagáis difusión del mismo, ya que pueden participar tanto socios como no socios. El plazo de presentación de los escritos termina el 10 de noviembre de 2014. Encontraréis las bases en la página 32 de esta publicación.



Novedades en CONT4BL3

En esta edición de CONT4BL3 introducimos el uso de los códigos QR (Quick Response o respuesta rápida), que muchos de vosotros ya conocéis, y que sirven para acceder a los contenidos almacenados en ellos de forma rápida; enfocando al código QR la cámara de un “smartphone”, tableta o webcam se accede a dichos contenidos. Como es lógico se debe disponer previamente de un programa específico de lectores de códigos QR. Con esta novedad incorporamos los últimos avances en comunicación en nuestra revista para facilitar la ampliación de la información contenida en ella a todos aquellos que tengan interés.



Modificación de la base imponible del IVA en virtud de la emisión de una factura rectificativa

El registro contable

Por **Roberto García Sancho** | Asesor

La emisión de una factura rectificativa, contablemente solo dará lugar a los ajustes derivados de las operaciones que hayan dado motivo a su expedición

La interpretación del ICAC sobre el tratamiento contable de las facturas rectificativas y la reducción de la base imponible del IVA, está publicada en la consulta 1 del BOICAC n° 59, de septiembre de 2004, y en la consulta 3 del BOICAC n° 62, de junio de 2005.

En la consulta 1/BOICAC 59 se aclara que la regulación sobre facturas rectificativas en ningún caso origina un cambio en el tratamiento contable de estas operaciones; es decir, la emisión de una factura rectificativa, contablemente solo dará lugar a los ajustes derivados de las operaciones que hayan dado motivo a su expedición.

El adecuado tratamiento contable de la reducción de la base imponible del IVA y, en particular, en lo que se refiere acerca de las situaciones recogidas en el artículo 80, apartado cuatro, de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en su nueva redacción dada por Ley 4/2008, de 23 de diciembre, y por el Art.7 del RDL 6/2010, de 9 de abril), en cuya aplicación se podrá reducir la base imponible de este impuesto en ciertos casos como los créditos incobrables, si no se ha hecho efectivo por parte de los clientes el pago de las cuotas repercutidas y concurren una serie de circunstancias.

Dice el ICAC que con respecto a los riesgos por insolvencia de los clientes, el Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, en su segunda parte, normas de registro y valoración, en concreto, en la 9ª. “Instrumentos financieros”, apartado 2.1.3 Deterioro de valor, dispone lo siguiente:

“Al menos al cierre del ejercicio, deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor de un crédito, o de un grupo de créditos con similares características de riesgo valorados colectivamente, se ha deteriorado como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después de su reconocimiento inicial y que ocasionen una reducción o retraso en los flujos de efectivo estimados futuros, que pueden venir motivados por la insolvencia del deudor.”

De igual manera el principio de prudencia recogido en el Marco Conceptual de la Contabilidad del PGC, establece que deberán tenerse en cuenta todos los riesgos tan pronto sean conocidos.

Adicionalmente, dictamina el ICAC que al reflejo contable de esta situación de riesgo de crédito, en la medida que se produzcan las circunstancias que de acuerdo con la legislación fiscal hagan efectiva la reducción de la base imponible de este impuesto no existiendo duda alguna sobre este aspecto, la empresa deberá registrar la disminución de la partida de deudas con la Hacienda Pública por el IVA devengado con motivo de la entrega de bienes o de la prestación de servicios, para lo que podrá emplear la cuenta 477. “Hacienda Pública, IVA repercutido”, recogida en la quinta parte del PGC, que en cualquier caso supondrá una menor deuda con la Administración Pública. La contrapartida será un ingreso que figurará en la cuenta de pérdidas y ganancias, como un ajuste a la imposición indirecta para lo que se podrá emplear la cuenta 639. “Ajustes positivos en la imposición indirecta”.

Si en cualquier momento posterior se produce el cobro total o parcial del crédito, se procederá, en todo caso, a revertir el deterioro de valor de los créditos correspondientes contra la cuenta 794. “Reversión del deterioro de créditos por operaciones comerciales”. En relación con el IVA y siempre que de acuerdo con la legislación fiscal, el cobro total o parcial del crédito suponga una modificación al alza de la base imponible se procederá a registrar el correspondiente ajuste negativo en la imposición indirecta.

El ICAC establece que se entiende todo lo anterior sin perjuicio de lo establecido por el “Régimen especial del criterio de caja” en el IVA, introducido por la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en su artículo 23 como un nuevo Capítulo X en el Título IX de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, y que ha entrado en vigor el 1 de enero de 2014. Sobre el tratamiento contable de este nuevo régimen este Instituto ha manifestado su criterio en la consulta 5 publicada en el BOICAC 96.

El control de las cuentas de clientes

Por **Julio Bonmatí Martínez** | Presidente AECE Madrid

Las empresas no siempre controlan -por razones diversas en las que, por su extensión cuantitativa y cualitativa, no vamos ahora a analizar- cuál es realmente su coste de morosidad. El desconocimiento de tal parámetro tiene el riesgo de conservar clientes morosos por sistema que pueden ser quienes lleven a la empresa a un estado ruinoso; no cobrar puntualmente.

Toda empresa, mayor o menor, tiene un coste medio de financiación, aunque este lo sea en términos de oportunidad, que cuando padece situaciones de morosidad se ve incrementado, lo que pone en peligro la supervivencia de la organización máxime cuando en situaciones de bajo o nulo crecimiento, como la actual, la rentabilidad económica es también baja en muchos sectores y, por tanto, si dicha rentabilidad no es capaz de asumir el coste medio de financiación, la empresa es inviable y salvo que se remedie dicha coyuntura está condenada a fracasar.

Vamos a ver, con un ejemplo práctico, la necesidad de establecer métodos de control para evitar llegar a tales problemas.

I.- Previsión de cobro a clientes y evolución de los saldos de cuentas a cobrar

A) Premisa: la empresa de nuestro ejemplo divide el ejercicio económico en tres periodos cuatrimestrales, de tal forma que cuando vende por sistema concede crédito lo hace en las siguientes condiciones:

Condiciones del crédito:

| | |
|--------------------------|-----|
| Al contado | 35% |
| 1 periodo de plazo | 25% |
| 2 periodo de plazo | 25% |
| 3 periodo de plazo | 15% |

Es decir, de toda venta cobra un 35% al contado y el resto difiere su cobro con la distribución reseñada hasta el tercer periodo posterior a partir de la fecha de venta que es cuando cobra el 15% restante y completa la totalidad del cobro de una venta.

B) Las previsiones de ventas para el año son:

Previsiones de ventas:

| | |
|------------------------------------|---------|
| Pendiente ejercicio anterior | 183.000 |
| Durante periodo 1 | 250.000 |
| Durante periodo 2 | 150.000 |
| Durante periodo 3..... | 260.000 |

Obviamente siempre al comenzar el ejercicio le quedan ventas del año anterior pendientes de cobro. Pendiente ejercicio anterior en nuestro ejemplo 183.000.

C) Del crédito concedido en cada venta a los clientes se formaliza en efectos a cobrar un 60% de los mismos; el 40% restante no se formaliza.

D) Distribución de las cuentas a cobrar:

| | |
|--------------------------|-----|
| Cuenta de clientes | 40% |
| Efectos a cobrar | 60% |

Cuadro de previsión

| | Periodos del año | | | | |
|-----------------|------------------|------------|------------|------------|-------------|
| | Anterior | Periodo 1 | Periodo 2 | Periodo 3 | Pendientes |
| Ventas | 183.000,00 | 250.000,00 | 150.000,00 | 260.000,00 | |
| Cobros | | | | | |
| Anterior | | 70.384,62 | 70.384,62 | 42.230,77 | |
| Periodo 1 | | 87.500,00 | 62.500,00 | 62.500,00 | 37.500,00 |
| Periodo 2 | | | 52.500,00 | 37.500,00 | 60.000,00 |
| Periodo 3 | | | | 91.000,00 | 169.000,00 |
| Total cobros | | 157.884,62 | 185.384,62 | 233.230,77 | 266.500,00 |
| Saldo periodo | | 92.115,38 | -35.384,62 | 26.769,23 | -266.500,00 |
| Saldo acumulado | 183.000,00 | 275.115,38 | 239.730,77 | 266.500,00 | |
| Clientes | 73.200,00 | 110.046,15 | 95.892,31 | 106.600,00 | |
| Efectos | 109.800,00 | 165.069,23 | 143.838,46 | 159.900,00 | |

Explicación del cuadro de previsión

Las 183.000 del año anterior se corresponden con el 65% de las ventas, pues el 35% ya se cobró al contado.

Luego:

$(183.000/65) \times 25 = 70.384,62$ que se cobrarán en el periodo 1 y en el periodo 2

$(183.000/65) \times 15 = 42.230,77$ que se cobrarán en el periodo 3

De las ventas del primer periodo se espera cobrar:

Al contado en el mismo periodo 1: $250\ 000 \times 35\% = 87.500$

En el periodo 2: $250\ 000 \times 25\% = 62.500$

En el periodo 3: $250\ 000 \times 25\% = 62.500$

Pendiente para el periodo siguiente: $250\ 000 \times 15\% = 37.500$

De las ventas del segundo periodo se espera cobrar:

Al contado en el mismo periodo 2: $150\ 000 \times 35\% = 52.500$

En el periodo 3: $150\ 000 \times 25\% = 37.500$

Pendiente para el periodo siguiente: $150\ 000 \times 40\% = 60.000$

De las ventas del tercer periodo se espera cobrar:

Al contado en el mismo periodo 3: $260\ 000 \times 35\% = 91.000$

Pendiente para el periodo siguiente: $260\ 000 \times 65\% = 169.000$

Debemos recordar que:

- Saldo del periodo: Ventas del periodo – cobros del periodo.
- Saldo acumulado: saldo acumulado periodo anterior más saldo del periodo.
- Clientes y efectos distribución del saldo acumulado conforme a lo planificado (40/60)

Práctica Contable

Obtenidos los datos anteriores pasamos a realizar la comparación con los datos que nos proporciona la contabilidad para conocer el coste que nos supone dicha morosidad y poder establecer las estrategias adecuadas de control de los morosos.

II.- Comparación con contabilidad, control de morosidad, impagados y su coste

La contabilidad nos proporciona los saldos que presenta la cuenta de clientes al final de cada uno de los tres periodos, siendo estos en nuestro ejemplo:

| | |
|--------------------------------------|---------|
| Saldo deudores final periodo 1 | 295.890 |
| Saldo deudores final periodo 2 | 244.890 |
| Saldo deudores final periodo 3 | 269.900 |

Por otro lado también necesitaremos conocer dos datos adicionales de la empresa:

- Por un lado el coste medio anual del capital que en nuestro caso asciende a un 5% y
- por otro lado los días medios de recuperación de un impagado que en nuestro caso son 35 días.

Como hemos dividido el ejercicio en tres periodos cuatrimestrales vamos a suponer que cada uno de los periodos se compone de 120 días. En definitiva hemos considerado a los efectos de facilitar los cálculos el año comercial.

Y ahora realizaremos el siguiente cuadro de control.

Cuadro de control

| | Periodos del año | | |
|---|------------------|------------|------------|
| | Periodo 1 | Periodo 2 | Periodo 3 |
| Saldo contabilidad | 295.890,00 | 244.890,00 | 269.900,00 |
| Saldo previsión | 275.115,38 | 239.730,77 | 266.500,00 |
| Diferencia | 20.774,62 | 5.159,23 | 3.400,00 |
| Diferencia % s/ previsión | 7,55% | 2,15% | 1,28% |
| DATOS MEDIOS POR PERIODO Y ANUALES | | | |
| Morosidad media por periodo | 9.777,95 | | |
| % morosidad media por periodo | 3,66% | | |
| Coste medio anual del capital | 5% | | |
| Días por periodo | 120 | 120 | 120 |
| Días de plazo medio recuperacion impagado | 35 | | |
| Coste morosidad periodo | 100,99 | 25,08 | 16,53 |
| Coste morosidad anual | 142,60 | | |

De lo que concluimos que esta empresa ha tenido un coste no reflejado de forma explícita en ninguna partida de las cuentas anuales de 142,60 u.m en el ejercicio; pero que no se refleje el coste explícitamente no quiere decir que este no tenga impacto en el beneficio. La rentabilidad económica de una empresa va disminuyendo permanente y paulatinamente cada día que se retrasa el cobro de una venta respecto a las condiciones temporales pactadas, lo que implica una silente pero mortal descapitalización de la misma sin solución de continuidad.

No olvidemos que una venta si finalmente no se cobra, deja de serlo para convertirse en un regalo no exento de coste.

Deudas a socios

Transformación en cantidades entregadas para compensación de pérdidas

Por **Daniel Ballester** | Economista y auditor

Desde la perspectiva fiscal, las aportaciones de socios para compensar pérdidas no generan ingreso alguno computable en la cuenta de resultados

Muchas sociedades que están sufriendo pérdidas en los últimos ejercicios, se plantean, transformar las deudas de la sociedad con los socios en una aportación o subvención de los propios socios. Para su aplicación desde una perspectiva contable, deberemos acudir a la NRV 18ª.2 del PGC [RD 1514/2007 (coincidente con la del PGC de PYMES, RD 1515/2007)] que, al respecto, indica que las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables recibidos de socios o propietarios, no constituyen ingresos, debiéndose registrar directamente en los fondos propios, independientemente del tipo de subvención, donación o legado de que se trate. El Plan considera que la principal novedad establecida, respecto al tratamiento de las subvenciones, donaciones o legados, al margen de su imputación directa al patrimonio neto en el momento inicial, *...es el hecho de que las subvenciones, donaciones y legados entregados por los socios o propietarios de la empresa no tienen la calificación de ingresos, sino de fondos propios, al ponerlas en pie de equivalencia desde una perspectiva económica con las restantes aportaciones que los socios o propietarios puedan realizar a la empresa, fundamentalmente con la finalidad de fortalecer su patrimonio. En el Plan de 1990, únicamente se contemplaba este tratamiento cuando la aportación se realizaba por los socios o propietarios para compensación de pérdidas o con la finalidad de compensar un “déficit”...*

El cuadro de cuentas y las definiciones y relaciones contables de la Cuarta y Quinta partes, respectivamente, del PGC y de PYMES, tal como indican, recogen las cuentas y sus movimientos a utilizar para estas situaciones. Estableciéndose así, con referencia a la cuenta 118 “Aportaciones de socios o propietarios” que corresponderá a la contraprestación de los elementos patrimoniales entregados por los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales, en virtud de operaciones no descritas en otras cuentas; es decir, siempre que no constituyan contraprestación por la entrega de bienes o la prestación de servicios realizados por la empresa, ni tengan la naturaleza de pasivo. En particular, incluye las cantidades entregadas por los socios o propietarios para compensación de pérdidas.

Aunque no hay limitación normativa para ninguna sociedad en la práctica este tipo de aportación solo puede darse en empresas con un reducido número de socios, puesto que es requisito que todos ellos estén de acuerdo unánimemente en las condiciones en que se realizará la aportación.

En cuanto a los aspectos formales de tal aportación, no se requiere escritura pública ni inscripción en el Registro Mercantil de los acuerdos puesto que no es una operación estatutaria, no supone modificación alguna del porcentaje de participación y titularidad de los socios, surte los mismos efectos estrictamente económicos que una ampliación de capital y resulta suficiente con el acuerdo unánime de la junta de socios debidamente registrado en el libro de actas de la sociedad. Por tanto, optar por dicha forma de proceder no supone ningún coste formal adicional para la sociedad.

Desde la perspectiva fiscal, las aportaciones de socios para compensar pérdidas no generan ingreso alguno computable en la cuenta de resultados ni supone ajuste positivo en dicho resultado a los efectos de determinar la base imponible puesto que la normativa tributaria no establece nada sobre el particular y, por tanto, es de aplicación, fiscalmente, la propia normativa contable, siempre que se mantenga la equivalencia económica entre los socios (Consulta vinculante de la DGT de 09-07-09).

Las donación no reintegrable realizada por los socios, tendrá la consideración de aportación del socio a la sociedad, sin que en dicha aportación se genere ingreso alguno computable en la cuenta de resultados y, en la medida que el RD Legislativo 4/2004 [TRLIS] no establece ningún precepto particular al respecto, tampoco se genera renta alguna para determinar la base imponible del IS, siempre que se mantenga la equivalencia económica entre los socios, antes y después de la aportación.

Para los socios supondrá un mayor coste de sus aportaciones que tendrá su repercusión fiscal en

el momento en que se desprendan de las participaciones.

La equiparación realizada por la norma contable de las aportaciones realizadas por los socios a la sociedad sin contraprestación, debe ser también efectuada en cuanto a la calificación a efectos del IRPF de dichas aportaciones, por lo que el criterio mantenido por la Dirección General de Tributos en cuanto a la consideración de mayor valor de adquisición de sus participaciones, debe ser extendido al caso presente y considerar en consecuencia que la donación efectuada por los socios para fortalecer el patrimonio de la sociedad deberá integrar el valor de adquisición de las participaciones en la sociedad de responsabilidad limitada. En todo caso para considerar que las aportaciones efectuadas forman parte de los fondos propios de la entidad deben realizarse sin derecho a su devolución o sin que se pacte contraprestación alguna por dichas aportaciones.

Dicho aumento de los fondos propios tendrá pleno efecto fiscal, sin que por tanto, esta operación determine ingreso alguno en la base imponible de la sociedad, en la medida en que la donación se realice conjuntamente por todos los socios en proporción a su participación en la sociedad donataria.

Los socios, en sintonía con el criterio recogido en la consulta 7 del BOICAC nº 75 contabilizarán, con carácter general, un mayor valor de su participación salvo que no sea probable que la empresa obtenga beneficios económicos futuros derivados de dicha aportación, en cuyo caso debería registrarse como un gasto.

Caso distinto será cuando existiendo varios socios, alguno o algunos en su calidad de donantes realicen una aportación en términos proporcionales superior a la que le correspondería por su participación efectiva. El exceso sobre dicha participación se contabilizará de acuerdo con los criterios generales: un gasto para los socios donantes y un ingreso por operaciones vinculadas para la sociedad donataria.

El gasto correspondiente a este exceso de donación realizada por los socios, será un gasto no deducible en el IS, según establece el Art. 14.1.e) TRLIS. Mientras, el ingreso de la entidad donataria tendrá pleno efecto fiscal. Por su parte, la deducibilidad de la pérdida de valor de los socios de la participación en la sociedad está condicionada al cumplimiento de los requisitos establecidos en el Art. 12 TRLIS.

Por otra parte y con carácter general, este tipo de operaciones se hallaban sujetas y no exentas al ITP en su modalidad de operaciones societarias al tipo de gravamen del 1%; no obstante, el Art. 45 I.B. del texto que regula dicho impuesto (TRLITP y AJD) fue modificado por el Art. 3 del RD Ley 13/2010, de 3 de diciembre, en el sentido de dejar exentas de tal tributación del 1%, entre otras, a las siguientes operaciones:

- La constitución de sociedades
- El aumento de capital
- Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan aumento de capital

Otra cuestión fiscalmente importante, es el de las operaciones vinculadas del Art. 16 TRLIS; cuando el crédito que ostentan los socios contra la sociedad no proviene de aportaciones dinerarias sino de la prestación de servicios realizados por dichos socios y se trataría de aportaciones inicialmente no dinerarias o en especie, por lo que deberíamos considerar dos cuestiones importantes:

La primera sería la de una adecuada justificación en cuanto a la efectividad o realidad de los servicios prestados ya que podría tratarse de una manera de “capitalizar la sociedad” de una forma ficticia. Desde la perspectiva de la Administración Tributaria, estos gastos han reducido la base imponible de la sociedad por lo que la tributación del IS se ha visto minorada y, posteriormente, se procede a “capitalizar” la sociedad “maquillando” tales gastos o pérdidas mediante la conversión de los créditos resultantes de dichos gastos en aportaciones de socios que no tienen, como se ha indicado, el efecto de un ingreso en la base imponible de dicho impuesto. En la mayoría de los casos no ha sido esta la intención de la empresa pero, fiscalmente, hay que tener todo lo referente a estos servicios perfectamente al tener los contribuyentes la carga de la prueba.

La segunda es que al tratarse de una operación vinculada entre socios y sociedad, los servicios prestados deben de valorarse a valores de mercado y, por tanto, no deben haber supuesto una menor tributación o un diferimiento en perjuicio de la Hacienda Pública. Si el valor de mercado no ha sido el realmente aplicado, deberá procederse a realizar los ajustes pertinentes en las bases imponibles de las respectivas declaraciones tributarias de los sujetos implicados (sociedad y socios) para que todos tributen a dicho valor de mercado.

La obligatoriedad del depósito de cuentas en el Registro Mercantil: regulación vigente

Por **Jaime Nicolás** | Asesor fiscal y contable

Las sociedades mercantiles de capital tienen la obligación de depositar sus cuentas anuales en el Registro Mercantil; aquí queremos hacerlos partícipes de cual es actualmente la normativa en vigor respecto a tal materia

El ICAC ha acelerado las sanciones a las empresas españolas que no cumplen con la normativa vigente al presentar sus cuentas de resultados fuera del plazo previsto en el Registro Mercantil. Este organismo reconoce que en los últimos meses se han impuesto más multas

Antes de ver la regulación un pequeño apunte: de acuerdo con la Ley 25/2011, de 1 de agosto, de “reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital y de incorporación de la Directiva 2007/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio, sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas”, no es necesario legitimar ante Notario las firmas de la certificación de aprobación de cuentas anuales, incluso aunque se presenten cuentas de años anteriores al 2011.

En el apartado II del preámbulo, de la citada Ley, se establece:

“...En materia de cuentas anuales, dos medidas vienen a reducir el coste de su depósito, facilitando el grado de cumplimiento de esta obligación. Por un lado, la eliminación del requisito reglamentario de que la firma de los administradores tenga que ser objeto de legalización...”

En el preámbulo de la Ley 25/2011 se hace referencia al cambio reglamentario que, posteriormente, no se ve reflejada en la citada norma. Por tanto, la necesidad de legitimar las firmas parece que es un deseo de la ley, pero no la han reflejado adecuadamente, por lo que podría suceder que unos Registros Mercantiles no la exijan y otros sí.

NORMATIVA APLICABLE

1.- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC)

Artículo 279. Depósito de las cuentas.

1. Dentro del mes siguiente a la aprobación de las cuentas anuales, los administradores

de la sociedad presentarán, para su depósito en el Registro Mercantil del domicilio social, certificación de los acuerdos de la junta de socios de aprobación de dichas cuentas, debidamente firmadas, y de aplicación del resultado, así como, en su caso, de las cuentas consolidadas, a la que se adjuntará un ejemplar de cada una de ellas. Los administradores presentarán también, si fuera obligatorio, el informe de gestión y el informe del auditor, cuando la sociedad esté obligada a auditoría o ésta se hubiera acordado a petición de la minoría.

2. Si alguno o varios de los documentos que integran las cuentas anuales se hubieran formulado en forma abreviada, se hará constar así en la certificación, con expresión de la causa.

Artículo 280. Calificación registral.

1. Dentro de los quince días siguientes al de la fecha del asiento de presentación, el Registrador calificará bajo su responsabilidad si los documentos presentados son los exigidos por la ley, si están debidamente aprobados por la junta general y si constan las preceptivas firmas. Si no apreciare defectos, tendrá por efectuado el depósito, practicando el correspondiente asiento en el libro de depósito de cuentas y en la hoja correspondiente a la sociedad depositante. En caso contrario, procederá conforme a lo establecido respecto de los títulos defectuosos.
2. El Registro Mercantil deberá conservar los documentos depositados durante el plazo de seis años.

Artículo 281. Publicidad del depósito.

Cualquier persona podrá obtener información del Registro Mercantil de todos los documentos depositados.

Artículo 282. Cierre registral.

1. El incumplimiento por el órgano de administración de la obligación de depositar, dentro del plazo establecido, los documentos a que se refiere este capítulo dará lugar a que no se inscriba en el Registro Mercantil documento alguno referido a la sociedad mientras el incumplimiento persista.
2. Se exceptúan los títulos relativos al cese o dimisión de administradores, gerentes, directores generales o liquidadores, y a la revocación o renuncia de poderes, así como a la disolución de la sociedad y nombramiento de liquidadores y a los asientos ordenados por la autoridad judicial o administrativa.

Artículo 283. Régimen sancionador.

1. El incumplimiento por el órgano de administración de la obligación de depositar, dentro del plazo establecido, los documentos a que se refiere este capítulo, también dará lugar a la imposición a la sociedad de una multa por importe de 1.200 a 60.000 euros por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas,

previa instrucción de expediente conforme al procedimiento establecido reglamentariamente, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Cuando la sociedad o, en su caso, el grupo de sociedades tenga un volumen de facturación anual superior a 6.000.000 euros el límite de la multa para cada año de retraso se elevará a 300.000 euros.

2. La sanción a imponer se determinará atendiendo a la dimensión de la sociedad, en función del importe total de las partidas del activo y de su cifra de ventas, referidos ambos datos al último ejercicio declarado a la Administración tributaria. Estos datos deberán ser facilitados al instructor por la sociedad; su incumplimiento se considerará a los efectos de la determinación de la sanción. En el supuesto de no disponer de dichos datos, la cuantía de la sanción se fijará de acuerdo con su cifra de capital social, que a tal efecto se solicitará del Registro Mercantil correspondiente.
3. En el supuesto de que los documentos a que se refiere este capítulo hubiesen sido depositados con anterioridad a la iniciación

arnautformacion.com

teleformación especializada



¡OFERTA!

30%
Descuento



para asociados

Cursos de Prevención del Blanqueo de Capitales

Adaptados al Nuevo Reglamento
Últimas recomendaciones de la GAFI
Real Decreto 304/2014 de 5 de mayo

del procedimiento sancionador, la sanción se impondrá en su grado mínimo y reducida en un cincuenta por ciento.

4. Las infracciones a que se refiere este artículo prescribirán a los tres años.

Artículo 284. Publicación.

En el caso de publicación de los documentos depositados en el Registro Mercantil, deberá indicarse si es íntegra o abreviada. En el primer supuesto deberá reproducirse fielmente el texto de los depositados en el Registro Mercantil, incluyendo siempre íntegramente el informe de los auditores. En el segundo caso, se hará referencia a la oficina del Registro Mercantil en que hubieren sido depositados los documentos. El informe de auditoría podrá ser omitido en esta publicación, pero se indicará si ha sido emitido con reservas o no.

2.- Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil

Artículo 366. Documentos a depositar.

1. A los efectos del depósito prevenido en el artículo 365 de este RD, deberán presentarse los siguientes documentos:

- 1º Solicitud firmada por el presentante.
- 2º Certificación del acuerdo del órgano social competente con firmas legitimadas notarialmente que contenga el acuerdo de aprobación de las cuentas y de la aplicación del resultado.

La certificación contendrá todas las circunstancias exigidas por el artículo 112 de este Reglamento y expresará si las cuentas han sido formuladas de forma abreviada, expresando, en tal caso, la causa. La certificación expresará igualmente, bajo fe del certificador, que las cuentas y el informe de gestión están firmados por todos los administradores, o si faltare la firma de alguno de ellos se señalará esta circunstancia en la certificación, con expresa indicación de la causa.

El informe de los auditores de cuentas deberá estar firmado por estos.

Recordemos la **supresión de la legitimación notarial de firmas en el depósito de las Cuentas Anuales**. Esta supresión está en la ley 25/2011, de 1 de agosto, de reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital y de la incorporación de la Directiva 2007/36/

CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio, sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas, obliga a nueva redacción al artículo 279 del TRLSC, eliminando dicho requisito.

- 3º Un ejemplar de las cuentas anuales, debidamente identificado en la certificación a que se refiere el número anterior.
- 4º Un ejemplar del informe de gestión.
- 5º Un ejemplar del informe de los auditores de cuentas cuando la sociedad está obligada a verificación contable o cuando se hubiere nombrado auditor a solicitud de la minoría.
- 6º Un ejemplar del documento relativo a los negocios sobre acciones propias cuando la sociedad esté obligada a formularlo.
- 7º Certificación acreditativa de que las cuentas depositadas se corresponden con las auditadas. Esta certificación podrá incluirse en la contemplada por el párrafo 2 de este apartado.

2. Previa autorización de la Dirección General de los Registros y del Notariado, los documentos contables a que se refiere este artículo podrán depositarse en soporte magnético.

Artículo 378. Cierre del Registro por falta de depósito de cuentas.

1. Transcurrido un año desde la fecha del cierre del ejercicio social sin que se haya practicado en el Registro el depósito de las cuentas anuales debidamente aprobadas, el Registrador Mercantil no inscribirá ningún documento presentado con posterioridad a aquella fecha, hasta que, con carácter previo, se practique el depósito. Se exceptúan los títulos relativos al cese o dimisión de Administradores, Gerentes, Directores generales o Liquidadores, y a la revocación o renuncia de poderes, así como a la disolución de la sociedad y al nombramiento de liquidadores y a los asientos ordenados por la Autoridad judicial o administrativa.
2. Si tan solo se hubiese efectuado el asiento de presentación de las cuentas anuales, el cierre registral provisional únicamente se practicará cuando caduque dicho asiento.
3. Interpuesto recurso gubernativo contra la suspensión o la denegación del depósito de cuentas, quedará en suspenso la vigencia del asiento de presentación, con los efectos previstos en el apartado anterior, hasta el día en que recayere la resolución definitiva.
4. Interpuesto recurso gubernativo contra la

resolución del Registrador sobre nombramiento de auditor a solicitud de la minoría, aunque haya transcurrido el plazo previsto en el apartado primero, no se producirá el cierre registral, por falta del depósito de las cuentas del ejercicio para el que se hubiere solicitado dicho nombramiento, hasta que transcurran tres meses a contar desde la fecha de la resolución definitiva.

5. Si las cuentas anuales no se hubieran depositado por no estar aprobadas por la Junta general, no procederá el cierre registral cuando se acredite esta circunstancia mediante certificación del órgano de administración con firmas legitimadas, en la que se expresará la causa de la falta de aprobación o mediante copia autorizada del acta notarial de Junta general en la que conste la no aprobación de las cuentas anuales. Para impedir el cierre, la certificación o la copia del acta deberá presentarse en el Registro Mercantil antes de que finalice el plazo previsto en el apartado primero de este artículo, debiendo justificarse la permanencia de esta situación cada seis meses por alguno de dichos medios. Estas certificaciones y actas y las posteriores que, en su caso, se presenten reiterando la subsistencia de la falta de aprobación serán objeto de inscripción y de publicación en el *Boletín Oficial del Registro Mercantil*.
6. En los casos a que se refieren los anteriores apartados 3, 4 y 5 subsistirá la obligación de depósito de las cuentas correspondientes a los ejercicios posteriores.
7. El cierre del Registro persistirá hasta que se practique el depósito de las cuentas pendientes o se acredite, en cualquier momento, la falta de aprobación de estas en la forma prevista en el apartado 5.

Artículo 370. Publicación del depósito.

1. Dentro de los tres primeros días hábiles de cada mes, los Registradores Mercantiles remitirán al Registrador Mercantil Central una relación alfabética de las sociedades que hubieran cumplido en debida forma, durante el mes anterior, la obligación de depósito de las cuentas anuales. Si esa obligación hubiera sido cumplida fuera del plazo legal, se indicará expresamente en cada caso.
2. La lista será única por cada Registro Mercantil, cualquiera que sea el número de Registradores encargados del mismo.
3. El *Boletín Oficial del Registro Mercantil* publicará el anuncio de las sociedades que hubieran cumplido con la obligación de depósito.

Artículo 371. Remisión al Ministerio de Economía y Hacienda de la relación de sociedades incumplidoras.

1. Dentro del primer mes de cada año, los Registradores Mercantiles remitirán a la Dirección General de los Registros y del Notariado una relación alfabética de las sociedades que no hubieran cumplido en debida forma, durante el año anterior, la obligación de depósito de las cuentas anuales.
2. La Dirección General de los Registros y del Notariado, dentro del segundo mes de cada año, trasladará al ICAC las listas a que se refiere el apartado anterior, para la incoación del correspondiente expediente sancionador.

Para terminar recordar a aquellos que no hayan cumplido con la obligación del depósito de cuentas, y al efecto de minimizar las potenciales contingencias negativas futuras, lo establecido en el punto 3 del artículo 283 de la LSC arriba reseñado.

La vuelta al trabajo no es fácil...

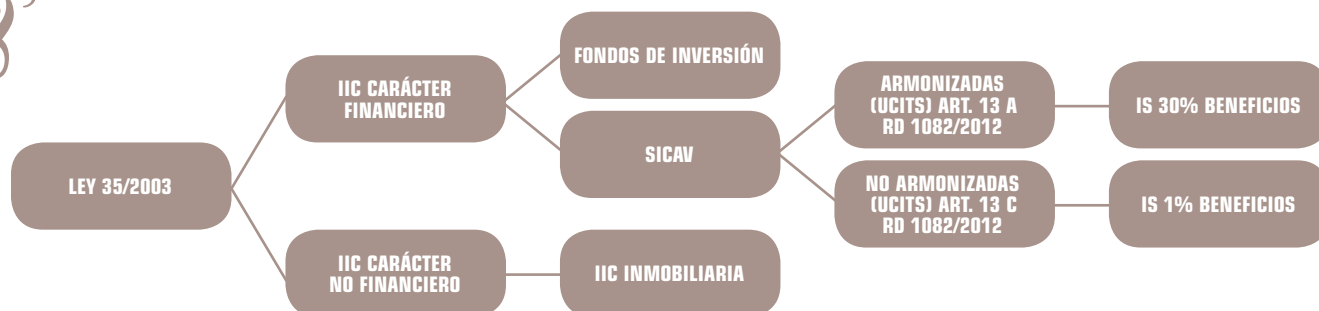
Por eso queremos ayudarle con las notificaciones electrónicas, sea cual sea la situación en la que se encuentre.

Asumimos la responsabilidad

A diferencia del email de aviso de Hacienda, enviamos de forma garantizada las notificaciones a sus clientes por email certificado y sms, y a la vez a usted por correo electrónico. Ayudamos a todos sus clientes a obtener el Certificado Digital y a apoderarnos.

La regulación de las SICAV

Por **Xavier Jové** | Abogado y Master en Derecho Internacional de los Negocios
| xjovecom@gmail.com



La primera regulación relativa a las **SICAV** (sociedad de inversión de capital variable), se remonta a 1964. Se crearon en España con la finalidad de evitar la fuga de capitales a paraísos fiscales. En la actualidad se ha incrementado su uso en el tráfico jurídico por la tributación que ofrecen a los grandes patrimonios de nuestro país.

A nivel europeo las SICAV están definidas en el artículo 1.2 de la Directiva 2012/30/UE como aquellas sociedades *cuyo objeto único sea el de invertir sus fondos en valores mobiliarios variados, en valores inmobiliarios variados o en otros valores con el solo fin de repartir los riesgos de inversión y beneficiar a sus accionistas de los resultados de la gestión de sus activos; que ofrezcan sus propias acciones a suscripción pública, y cuyos estatutos estipulen que, dentro de los límites de un capital mínimo y de un capital máximo, podrán en cualquier momento emitir, rescatar o revender sus acciones.*

A nivel español las SICAV están definidas en el artículo 6.1 del RD 1082/2012 Reglamento por el que se desarrolla la ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva. *Las sociedades de inversión son aquellas Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) que adoptan la forma de sociedad anónima y cuyo objeto social es la captación de fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos e invertirlos en bienes, derechos, valores u otros instrumentos, financieros o no, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos.*

Esta institución puede definirse como aquella sociedad anónima cuyo capital social es susceptible de aumentar o disminuir dentro de los límites del capital mínimo o máximo fijados en la ley y sus estatutos sociales mediante la venta o adquisición por la sociedad de sus propias acciones sin necesidad de acuerdo de la junta general.

Las características que definen las SICAV son las siguientes:

1. El número mínimo de accionistas debe ser de 100.
2. El capital social debe ser como mínimo de 2.400.000 euros, siendo susceptible de compartimentos de inversión estancos con un mínimo de 20 accionistas y un capital de inversión de 480.000 euros.
3. La gestión puede ser propia o delegada a una sociedad gestora.
4. Las SICAV no armonizadas se benefician de un tipo impositivo del 1% sobre los beneficios obtenidos en un ejercicio social, siempre y cuando sean líquidos; además tienen una exención del impuesto sobre actos jurídicos documentados relativo a actos societarios tales como fusiones, liquidaciones, ampliación y reducción de capital, etc....
5. La autorización y registro corresponde a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) y están bajo su tutela.

El marco regulatorio queda encuadrado dentro de las siguientes normas: Ley de Sociedades de Capital (LSC), de 2 de julio de 2010; Ley 35/2012, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva; y en su reglamento de desarrollo RD 1802/2012, de 13 de julio.

El legislador europeo mediante la directiva 2012/30/UE estableció una diferencia entre instituciones de inversión colectiva armonizadas y las no armonizadas: las armonizadas reciben el nombre de UCITS (por su acrónimo en inglés Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities) y se caracterizan por cumplir las condiciones establecidas en dicha directiva que persigue una

Legislación

mayor seguridad y control de las inversiones en los estados miembros de la Unión Europea (UE) mediante la simplificación de las regulaciones actuales que son dispares. Las no armonizadas no cumplen con la directiva europea y por ello no pueden ser comercializadas fuera de España.

La situación española difiere mucho de la europea; en la actualidad el 63% de las IIC y en concreto el 79% de las SICAV, no son armonizadas, beneficiándose de un tipo impositivo del 1% sobre los beneficios obtenidos en el ejercicio correspondiente, en base al artículo 72 del RD 1802/2012 y 28.5 de la Ley del Impuesto de Sociedades.

Mucho se ha hablado de una necesaria modificación del tipo impositivo de las SICAV; sin embargo, la reforma fiscal no la prevé debido a la tributación que reciben los accionistas sobre los beneficios obtenidos como personas físicas a través del IRPF. La reforma fiscal prevé que todos aquellos ciudadanos españoles que tengan una SICAV u otros fondos de inversión, tributen al marginal máximo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) cuando la SICAV esté domiciliada en el extranjero, favoreciendo las inversiones en territorio español. Con esta medida el actual gobierno español pretende que las SICAV ya domiciliadas en nuestro país sigan tributando y aquellas que no lo hacen acudan a España.

La problemática de las SICAV reside en la actuación de aquellos accionistas que evaden el pago de impuestos utilizando la personalidad jurídica de la sociedad para su uso y disfrute personal. El accionista que evade tributa al 1% por ser el régimen de tributación aplicable a la SICAV, en vez del tipo impositivo al que están sometidas las ganancias patrimoniales de las personas físicas en el IRPF.

Los grandes patrimonios se refugian en estas instituciones por el tipo de tributación a la que están sometidas, que tal como ya he citado anteriormente, es de un 1% a diferencia del 30% que se aplica en España a las sociedades por el IS.



No es oro todo lo que reduce

Por **Luis E. Jos Gallego** | Inspector de Hacienda del Estado | Auditor de Cuentas
| Economista



El Gobierno ha anunciado, dentro de la reforma fiscal en proyecto, que la rebaja media en el IRPF será del 8% en 2015 y del 12,5% en 2016. La reforma reduce a cinco el número de tramos desde los siete actuales, dejando el tipo mínimo en el 19% –frente al 24,75% actual– y el tipo marginal en el 45% –frente al máximo del 52%– si bien la rebaja se hará en dos fases, una en 2015 y otra en 2016, y beneficiará a los 20.000.000 de contribuyentes de este impuesto. Los objetivos de estas medidas son: impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo; realizar una rebaja de impuestos para todos, especialmente para las rentas medias y bajas; elevar la equidad, beneficiando especialmente a familias y personas con discapacidad; el fomento del ahorro a medio y largo plazo; la mejora de la competitividad de las empresas y un impulso a la lucha contra el fraude.

Como podréis observar se trata de cambios muy importantes que vienen a mitigar en parte la reducción del IRPF, que pretende poner en manos de los contribuyentes unos 6.000.000.000 de euros, para que los ciudadanos inviertan, consuman, ahorren... o paguen deudas

Todo muy loable; sin embargo es más que importante **revisar a fondo la letra pequeña** de la reforma diseñada, dado que aparecen bastantes medidas para compensar la rebaja del IRPF, porque no es oro todo lo que reduce.

Ni que decir tiene que la reforma aborda muchos puntos y cuatro leyes principales –las del IRPF, el Impuesto sobre Sociedades y el IVA así como la Ley General Tributaria– y que recomiendo encarecidamente asistir a alguno de los cursos que sobre el tema se preparen para ir puliendo dudas, tenemos que pensar que el Proyecto de Ley puede sufrir modificaciones en las cámaras legislativas, si bien creemos que ya serán muy menores.

En este artículo nos vamos a centrar en las “sorpresas” del IRPF; es decir, en aquellos puntos que entendemos que van a suponer una subida impositiva a tener en cuenta, en algunos casos desde ya.

Una de las medidas más conocidas y polémicas en este sentido ha sido el establecimiento del **mínimo exento de la tributación de la indemnización por despido a 180.000 euros**, cuando antes la indemnización estaba completamente exenta siempre que se ajustase a lo establecido en el Estatuto de los Trabajadores. Esta nueva fiscalidad tendrá efectos a partir del 1 de agosto de 2014. En un principio se barajó en el anteproyecto de ley una polémica medida para gravar los despidos superiores a 2.000 euros por año trabajado, pero ante las críticas el gobierno incrementó esa cifra hasta

los 180.000 euros en el texto del proyecto de Ley que ha remitido a las Cortes.

Rendimientos del trabajo

1. Los trabajadores mayores de 65 años que decidan prolongar su vida laboral dejarán de tener reducciones fiscales complementarias en el IRPF a partir del 1 de enero de 2015, que llegaban a un máximo de 2.652 euros, equivalentes a otro 100% de sus gastos deducibles en concepto de reducción por rendimientos de trabajo.
2. La reducción general por rendimientos del trabajo queda solo para rendimientos netos del trabajo inferiores a 14.450 euros anuales siempre que no se obtengan rentas, excluidas las exentas, distintas de las del trabajo superiores a 6.500 euros. A menor renta se aumenta la reducción conforme la renta vaya siendo inferior a los 14.450 euros.

Eso sí, **se incluye un nuevo supuesto de gasto deducible de los rendimientos del trabajo en concepto de “otros gastos” por importe de 2.000 euros anuales**, que se incrementará en determinadas circunstancias: por ejemplo, cuando se produzca el cambio de residencia en los casos de aceptación de un puesto de trabajo en otro municipio o en el caso de trabajadores activos con discapacidad.

Ello nos lleva claramente a una reducción en el importe de los gastos deducibles de los rendimientos del trabajo

3. Retribuciones en especie: se elimina el supuesto de no sujeción previsto para las entregas de acciones por la empresa a sus trabajadores. Hasta hora 12.000 € anuales estaban exentos.

4. La reducción del 40% sobre rendimientos irregulares del trabajo pasa a ser del 30%. Esta reducción solo será aplicable a los rendimientos que se imputen en un único período impositivo.

Rendimientos de capital inmobiliario

Supresión de la deducción por alquiler: de este modo se homogeneiza el tratamiento fiscal de la vivienda habitual entre alquiler y propiedad, si bien, al igual que cuando se suprimió la deducción por inversión en vivienda, se articula un régimen transitorio para los alquileres de vivienda efectuados con anterioridad a 2015 de manera que la supresión solo afectará a nuevos alquileres.

Para los alquileres antiguos declarados *motu proprio* por el arrendador se permite una reducción del rendimiento neto del 60%, tenga

el arrendador más o menos de 35 años; ello quiere decir que se suprime con efectos del 1 de enero de 2015 la reducción del 100% para menores de 35 años. Si los alquileres son descubiertos por Hacienda y no habían sido declarados por el arrendador, no hay derecho a reducción alguna.

Rendimientos de capital mobiliario

1. Exención mínima por dividendos: Se elimina la exención de 1.500 euros para dividendos y participaciones en beneficios.

2. Se suprime el régimen de compensación fiscal por percepción de rendimientos del capital mobiliario con periodo de generación superior a dos años para aquellos contribuyentes con instrumentos financieros adquiridos antes del 20 de enero de 2006.

3. Disminuye del 40% al 30% la reducción por rendimientos irregulares y se exige su imputación en un único período impositivo, además, se limita la citada reducción, no pudiendo superar la cuantía del rendimiento neto sobre el que se aplica el importe de 300.000 euros anuales.



SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL MAPFRE

ASEGURAMOS TU TRANQUILIDAD

La Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España (AECE) ha llegado a un acuerdo con MAPFRE para asegurar la Responsabilidad Civil de sus asociados, derivada del desarrollo de su actividad profesional.

La póliza exclusiva para asociados de la AECE ha sido especialmente diseñada pensando en las necesidades específicas de este colectivo en el ámbito de su actividad de asesoramiento y gestión contable, tributaria, fiscal y laboral.

Las amplias coberturas de este seguro incluyen también gastos de defensa y fianzas civiles, responsabilidad civil por accidentes de trabajo, cobertura de inhabilitación profesional y por actos de infidelidad de empleados.

Si necesita mayor información sobre este seguro, puede consultarlo con más detalle en la página web de la Asociación www.aece.es o dirigirse al mediador de la póliza:

INTERSEGURO, CORREDURÍA EUROPEA DE SEGUROS, S.A. C/ HENAO, 7-7º A. 48009 Bilbao
Tifno.: 944 243 792. Fax: 944 243 794. interseguro@infonegocio.com



Rendimiento de actividades económicas

1. Se reduce el importe neto de cifra de negocios en el año inmediato anterior para el conjunto de actividades de 600.000 euros a 500.000 euros a efectos de aplicar la modalidad simplificada del método de estimación directa.
2. En estimación directa simplificada se limita la cuantía que se determine para el conjunto de provisiones deducibles y gastos de difícil justificación a un importe máximo de 2.000 euros anuales. Antes era el 5% del rendimiento neto.
3. Importantísima reducción del régimen de estimación objetiva o módulos, se rebaja el umbral de exclusión, de 450.000 a 150.000 euros de ingresos, y de 300.000 a 150.000 euros de gastos. También se excluyen de módulos las actividades que facturen menos de un 50% a personas físicas, particulares, lo que quiere decir que aquel “modulero” que facture más de 75.000€ o del 50% de sus ventas si son menores a 150.000 euros a empresas o personas físicas obligadas, automáticamente será excluido de módulos. Se tomarán los datos de 2014, por lo que el número de afectados puede ser elevadísimo.

Quedan directamente excluidas de módulos las actividades a las que se aplica el tipo de retención del 1% como las de fabricación y construcción, mientras que permanecerán en módulos actividades como la restauración, servicio de taxi, agricultura y ganadería, siempre que cumplan los nuevos límites de ingresos, compras y facturación a particulares.

Ganancias y pérdidas patrimoniales

1. Se **elimina la aplicación de los coeficientes de actualización** (que corrigen la depreciación monetaria actualizando el valor de adquisición) **en la transmisión de inmuebles**. Los coeficientes de actualización se aplican sobre el importe real de la adquisición, atendiendo al año en que se haya satisfecho, o sobre el valor de adquisición a efectos del impuesto sobre sucesiones y donaciones, atendiendo al año de la adquisición, estos coeficientes son muy importantes porque Hacienda tradicionalmente ha eludido la actuali-

zación del IRPF a los incrementos de la inflación.

2. Se **elimina también la aplicación de los coeficientes de abatimiento** a los activos adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994. Los conocidos como **coeficientes de abatimiento** recogidos en la disposición transitoria novena de la ley del IRPF, permitían que los activos inmobiliarios adquiridos antes de 1984 o las acciones y participaciones adquiridas antes de 1991, tuvieran exenta toda su ganancia patrimonial anualizada hasta 2006. Desde el 1 de enero de 2015 pasan a tributar desde el primer euro.
3. El importe de la transmisión de derechos de suscripción procedentes de valores admitidos a negociación se califica como ganancia patrimonial en el período impositivo en que se produzca la transmisión. Se equipara al tratamiento aplicable al caso de acciones no admitidas a cotización en ningún mercado secundario.

Planes de pensiones

Se reduce de 10.000 a 8.000 euros el importe de las aportaciones a realizar; se incrementan de 2.000 a 2.500 euros las aportaciones realizadas en favor del cónyuge que no obtengan rendimientos netos del trabajo ni de actividades económicas o los obtenga en menos de 8.000 euros anuales. A efectos de determinar el límite máximo conjunto para aplicar dichas reducciones, se eliminan el porcentaje incrementado del 50% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas y el importe de 12.500 euros (previsto anteriormente para contribuyentes mayores de 50 años).

Deducción por donaciones:

Se suprime la deducción del 10% para las cantidades donadas a fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública no acogidas a la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Como podréis observar son cambios muy importantes que vienen a mitigar en parte la reducción del IRPF, que pretende poner en manos de los contribuyentes unos 6.000.000.000 de euros, para que los ciudadanos inviertan, consuman, ahorren... o paguen deudas.



Mercado Alternativo de Renta Fija - MARF

Por **Ubaldo Corona** | Asesor financiero

La situación del crédito que se concede a las empresas en España es una de las más delicadas de la zona euro, hallándose en mínimos desde el inicio de la crisis financiera en 2007.

En épocas de recesión económica las entidades que están más endeudadas son las que más dificultades encuentran para obtener crédito, pues son las que menos margen tienen para ello, y, por tanto, son las más perjudicadas, si como es lo más probable, se reducen sus ingresos.

Esta es una, entre otras muchas, de las razones por las que la crisis en nuestro país ha sido más profunda que en otros de nuestro entorno. Actualmente, en España el sector privado, que está integrado por familias y empresas, alcanza una deuda superior al 210% del PIB (aproximadamente 2,3 billones de euros). En el caso de nuestras empresas, tienen una dependencia del sector financiero muy elevada, proviniendo de los bancos hasta un 80% de su financiación, un dato muy alto si lo comparamos con países como Estados Unidos que acredita porcentajes del 30% o Alemania con el 65%.

La PYME en España ha tenido una gran dependencia de las Entidades de Crédito para su crecimiento y expansión; el acceso directo al mercado monetario y de capitales tradicionalmente ha estado prácticamente reservado solo a las grandes empresas.

Las razones que han impedido tradicionalmente a las sociedades no cotizadas españolas el acceso al mercado de capitales son de diversa naturaleza, abarcando desde aspectos puramente económicos (financiación bancaria muy competitiva en términos de costes, gran

número de entidades de crédito con liquidez suficiente para atender la demanda de financiación, etc.) y a limitaciones legales. La necesidad de la reducción de la dependencia bancaria por parte de las empresas es apremiante, además de que ya ha venido impuesta por Bruselas en el Memorándum de Entendimiento (MOU) como parte de las condiciones para la ayuda financiera **a la banca española**.

Hasta ahora lo que existía era el mercado de renta fija, el AIAF, en el que se negocia la deuda de las empresas, pero al que solo tiene acceso las grandes compañías y los bancos, siendo su volumen de negocio no demasiado significativo en nuestra economía.

En septiembre de 2012 el Ministerio de Economía anunció la creación de un Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF),

Lo que se pretende es facilitar el acceso de las empresas a los inversores en renta fija, superando las dificultades que encuentran en el AIAF aquellas que no tienen una gran dimensión





como una opción diferente a la bancaria, para facilitar financiación a las empresas, gracias a la creación de un mercado alternativo de renta fija privada para que las pymes españolas puedan financiarse mediante la emisión de bonos, con el objetivo de desarrollar un mecanismo que permita a las empresas solventes y sanas acceder a liquidez a corto y medio plazo. Con ello podrán gestionar su fondo de maniobra, atrayendo el capital de inversores institucionales nacionales y extranjeros.

El MARF adopta la estructura jurídica de Sistema Multilateral de Negociación (SMN) lo que le convierte en un mercado alternativo no oficial similar a los que existen en algunos países europeos de nuestro entorno y constituye una plataforma de negociación de instrumentos financieros de renta fija, que en este caso se articularían tanto a través de pagarés como de bonos. Tal y como establece su reglamento aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) el MARF está dirigido por el AIAF Mercado de Renta Fija S.A.U.

Está pensado para inversores institucionales que realicen inversiones superiores a los 100.000 €. Para asegurar que haya inversores interesados en las primeras emisiones el Gobierno diseñó una Sublínea ICO Pagarés y Bonos de Empresas (comenzando en 1.000 millones de euros en 2013, para ir alcanzando un total de 3.000 millones de euros en tres años) dentro de la línea “ICO Empresas y Emprendedores 2013” para financiar la adquisición por parte de las entidades financieras de bonos o pagarés emitidos por empresas españolas y desarrollar el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

El perfil de empresa potencial para el MARF podría ser: facturación superior a 50 millones, beneficios superiores a 10 millones, ebitda cuatro veces los beneficios, emisión de deuda por encima de los 20 millones de €, a dos años, ofreciendo una rentabilidad superior al 6%, rating mínimo BB (las grandes que están actualmente se sitúan por encima de la BBB).

Hay dos consideraciones esenciales a tener en cuenta antes de comprar cualquier bono de una empresa: la liquidez de la emisión y el

Rating. La primera requiere compromiso y apoyo total del Gobierno tanto en la puesta en marcha como aplicando ayudas fiscales para atraer inversores. La segunda parece que podría estar solucionada ya que por fin contamos con una agencia de Rating 100% española e independiente (Axesor). Las agencias de calificación valoran las empresas e instituciones y las clasifican en función de su capacidad para devolver y hacer frente a las obligaciones que han adquirido con los inversores y en función de ello son las propias empresas empujadas por los inversores las que se ven obligadas a ajustar el tipo de interés de sus emisiones: mayor tipo de interés si su calificación baja y menor en caso de que suba.

La transparencia y la asimetría de la información entre emisores e inversores, será uno de los principales retos en este nuevo mercado. Estos retos seguramente tendrán que ser mitigados mediante medidas concretas sobre divulgación de información impuestas por el regulador local, ceñidas a MiFID II (Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros en inglés *Markets in Financial Instruments Directive*). Respecto a la asimetría de información está podrá ser mitigada mediante la obtención de Rating por parte de una CRA (Credit Rating Agency) avalada por ESMA (European Securities and Markets Authority).

Puede haber más de 800 empresas españolas interesadas con un potencial de financiación para el primer año de 1.000 millones, con 20-30 emisiones. Para que haya inversores que puedan interesarles estas condiciones, obviamente habrá que ofrecerles una rentabilidad muy superior al coste de la financiación bancaria.

El MARF es una vía de financiación con coste muy atractivo para la empresa, si lo comparamos con otras posibles vías, a la rentabilidad que se ofrezca al cupón hay que añadirle los costes de la emisión que pueden suponer entre un 2-3%, más los gastos de rating entre 25.000 y 30.000 €. Lo que se pretende es facilitar el acceso de las empresas a los inversores en renta fija, superando las dificultades que encuentran en el AIAF aquellas que no tienen una gran dimensión. Existen intenciones de aprobar medidas para favorecer el acceso a los mercados



de renta fija de los particulares, ofreciéndoles algún tipo de nuevo mercado organizado en el que poder operar con renta fija de pymes. Actualmente el tamaño del mercado de bonos corporativos español es apenas la mitad del irlandés y un tercio del francés o del italiano.

Un mercado de deuda corporativa ágil, profundo y líquido como se plantea el MARF servirá, además, para disciplinar y hacer más eficientes a las entidades de crédito, al dotar a las empresas de más posibilidades de financiación, introduciendo así una saludable y eficiente competencia entre la financiación bancaria y la financiación directa a través de los mercados.

El MARF es un proyecto, en el que colabora Bolsas y Mercados Españoles; articulará un sistema multilateral de negociación en el que las emisiones de las empresas medianas tendrían requisitos más flexibles que los existentes en mercados secundarios oficiales, aunque “lo suficientemente exigentes” para asegurar la confianza. Y será necesario un colocador, un asesor y un coordinador de la emisión.

Al ser instrumentos de deuda ampliamente conocidos y sin una dilatada complejidad los que se negociaran en el MARF (principalmente pagarés y bonos a medio plazo), las autoridades locales contarán con la capacidad de supervisar continuamente a los emisores para que se cumpla la información divulgada en los prospectos de emisión; será necesario que cuenten con la capacidad de prohibir o limitar la comercialización de cualquier título de deuda o instrumento financiero que no responda a las necesidades de un mercado destinatario definido en el contexto de la categoría de clientes que se trate. La emisión de deuda corporativa por parte de empresas medianas y pequeñas es una práctica muy extendida en Estados Unidos. En Europa está en vías de desarrollo y se espera que en el corto plazo tenga un fuerte auge.

Históricamente las empresas españolas han cubierto sus necesidades de financiación mediante bancos en un 80%, algo totalmente exagerado, ya que nuestro entorno se encuentra en tasas mucho menores: en Alemania 65%, Francia 50%. Además en EEUU, las empresas

solo utilizan a los bancos para cubrir el 30% de sus necesidades. En Alemania durante sus dos primeros años de funcionamiento, este tipo de mercado de emisión ha aportado 3.000 millones de € de financiación a empresas medianas. En España cabe poder esperar resultados muy parecidos llegando fácilmente a los 1.000 millones de €. Actualmente los bonos y pagarés de empresas no alcanzan los 50.000 millones, lo que representa solo el 5% de los préstamos en manos de familias y empresas.

La CNMV ya ha aprobado el reglamento que permitirá la entrada en funcionamiento del MARF, el mercado alternativo de renta fija. Entre los trámites que faltan, la AIAF (el mercado español de deuda corporativa que gestionará el MARF) tiene que aprobar las actas de este. Un paso que no tiene por qué generar problemas, pero sí que llevará algo de tiempo. Posteriormente, estos documentos deben ser aprobados por la CNMV. En resumen, fundamentalmente ya solo queda por resolver algunos aspectos burocráticos.

Por último también quedaría por solucionar la tramitación de algunas normativas en las que se recogerían las cuestiones que inciden en la puesta en marcha de este mercado. En concreto, dentro de la Ley de Emprendedores se agrupa un apartado con el que se pretende evitar que las empresas que se financien en este mercado tengan que otorgar una escritura pública. Prescindir de este formalismo, que sí que deben seguir dando las grandes compañías, es realmente una manera de facilitar las emisiones de deuda a estas empresas, por la vía del ahorro de costes.

Y para terminar hacer constar que la imposibilidad de que las sociedades de responsabilidad limitada hagan estas emisiones por lo determinado en el artículo 402 de la Ley de Sociedades de Capital y aunque esta limitación podría estar justificada por la necesidad de proteger al inversor y accionista de estas sociedades de responsabilidad limitada, el eliminar esta restricción es fundamental para el éxito del mercado, porque un número significativo de emisores podrían tener la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada.

El Pacto por el Euro Plus y su influencia en las políticas económicas de España

Por **Ana Fernández Izquierdo** | Derecho y Administración y Dirección de Empresas [DADE]



El Pacto por el Euro Plus, o Pacto por el Euro (en adelante, el Pacto), es un acuerdo que adoptaron los Jefes de Estado o de Gobierno de la zona euro en Bruselas, el **11 de marzo de 2011**; fue presentado al Consejo Europeo los días 24 y 25 de aquel mismo mes para que “los Estados miembros que no pertenecen a la zona del euro indiquen si desean participar en el Pacto” y, finalmente, se aprobó en el Consejo Europeo que se celebró en la capital belga el 20 de abril de 2011, con “un conjunto global de medidas encaminadas a responder a la crisis, preservar la estabilidad financiera y establecer los fundamentos de un crecimiento inteligente, sostenible, socialmente integrador y creador de empleo”.

Junto a los países de la eurozona, otros socios comunitarios –como Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Lituania, Polonia y Rumanía– se sumaron al Pacto que continúa abierto a los demás Estados miembro.

El objetivo fundamental del Pacto por el Euro Plus es aumentar la competitividad y lograr un mayor grado de convergencia, reforzando la economía social de mercado.

Análisis del Pacto

El acuerdo europeo descansa sobre cuatro normas directrices:

1. Impulso de la competitividad

En el ámbito de la competitividad, el Pacto se centra especialmente en el tema de los salarios, alegando que “unos aumentos importantes y

sostenidos de los salarios podrían acarrear la erosión de la competitividad, especialmente si van unidos a un incremento del déficit por cuenta corriente y a un descenso de la cuota de mercado de las exportaciones”; asimismo, “avisa” que a la hora de evaluar los resultados de las medidas adoptadas en cada Estado, se va a prestar especial atención a aquellos que se enfrenten retos importantes en este ámbito (por lo tanto, España sería uno de ellos y estará en el punto de mira).

La evaluación se hará a partir de la evolución de los salarios y la productividad, de tal manera que, “para evaluar si los salarios evolucionan de acuerdo con la productividad, se hará un seguimiento durante un periodo determinado de los costes laborales unitarios, comparándolos con la evolución en otros países de la zona del euro y en los principales socios comerciales comparables.”

De esta manera, podríamos decir que el Pacto, indirectamente, “obliga” a los Estados a vincular el aumento de los salarios en función de la productividad, y, en consonancia con la anteriormente mencionada limitación de fijarse en los países con mejores resultados a la hora de elaborar sus medidas, evaluará las medidas en comparación con estos.

Posteriormente, se afirma que: “Cada país será responsable de las medidas concretas que elija para impulsar la competitividad, pero se prestará particular atención a las reformas siguientes”. Por lo tanto, recurre a la misma fórmula: en un principio parece que deja libertad a los Estados a la hora de decidir qué medidas adoptar, pero acto seguido establece limitaciones “ordenando” una serie de reformas, en concreto:

- Medidas que garanticen la evolución de los costes de acuerdo con la productividad:
 - Garantía de que la fijación de salarios en el sector público contribuye a los esfuerzos de competitividad en el sector privado (sin olvidar el importante efecto de referencia de los salarios del sector público).
 - Revisión de los acuerdos de fijación de salarios y, cuando sea necesario, del nivel

de centralización del proceso de negociación y de los mecanismos de indexación, a la vez que se mantiene la autonomía de los interlocutores sociales en el proceso de negociación colectiva;

- Medidas de aumento de la productividad:
 - Mayor apertura de los sectores protegidos con la adopción de medidas a escala nacional para suprimir restricciones injustificadas en los servicios profesionales y en el sector de la venta minorista.
 - Esfuerzos específicos para mejorar los sistemas educativos y fomentar la I+D, la innovación y las infraestructuras; y
 - Medidas para mejorar el entorno empresarial, sobre todo para las PYME, en particular mediante la supresión de trámites burocráticos y la mejora del marco reglamentario (por ejemplo la legislación sobre quiebra o el código de comercio).

Si bien justo antes del Pacto ya nos encontrábamos con recomendaciones de Alemania a España de ligar los salarios a la productividad y no al IPC, y estas fueron rechazadas por el entonces Ministro de Trabajo, Valeriano Gómez, al adherirse al Pacto España ha tenido que “obedecerlas”; en primer lugar porque el Pacto contempla directamente esta medida como una de las reformas que han de llevarse a cabo, y en segundo lugar y de manera más indirecta, porque establece la obligación de tomar como punto de referencia a la hora de elaborar sus medidas a aquellos países que consigan mejores resultados, y en el caso del empleo, Alemania es uno de ellos.

De esta manera, **estas reformas propuestas en el Pacto han tenido su fiel reflejo en los Planes Nacionales de Reforma de España** (2012 y 2013), donde nos encontramos menciones relativas a la vinculación de la evolución de los salarios con la productividad como las siguientes “El mercado de trabajo español presenta deficiencias estructurales. (...) La estructura de la negociación colectiva combinada con la dualidad del mercado de trabajo ha favorecido aumentos salariales superiores a las ganancias de la productividad registrada.” “Uno de los efectos

importantes de la reforma laboral de 2012 es un avance en la correlación entre la productividad y los salarios, con consecuencias positivas sobre la actividad y el empleo.” “Hay que tener en cuenta que una de las singularidades del modelo español de negociación colectiva ha venido siendo la excesiva vinculación de los salarios a la inflación y su reducida conexión con la productividad de la empresa. El reciente II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (2012, 2013 y 2014) deja patente la voluntad de las organizaciones sindicales y empresariales de corregir esta tendencia, pactándose incrementos salariales muy moderados y, por primera vez, una vinculación de las revisiones salariales a la evolución del PIB”.

Asimismo, tal y como recomendaba el Pacto, se reforma el sistema de fijación de los salarios públicos, de tal manera que en los Planes Nacionales de Reforma aparecen puntos como los siguientes: “El II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2012, 2013 y 2014 en el que renuncian explícitamente a una indexación directa de los salarios al IPC con el fin de que la moderación de rentas salariales permita facilitar el crecimiento y la creación de empleo. En este contexto, las Administraciones Públicas no pueden ser ajenas a un ejercicio responsable de coordinación de rentas como el que proponen los agentes sociales.(...) Resulta imperativo acompañar las reformas estructurales en curso aplicando esta moderación en el ámbito del sector público y de hacerlo, de tal forma, que tal referencia pueda ser empleada por el sector privado.”

2. Impulso del empleo

El Plan establece su evaluación a partir de los índices de desempleo de larga duración y juvenil y tasas de actividad. Al igual que en el objetivo anterior, establece que: “Cada país será responsable de las medidas concretas que elija para impulsar el empleo, PERO se prestará particular atención a las reformas siguientes”:

- Reformas del mercado laboral para fomentar la “flexiseguridad”, la reducción del trabajo no declarado y el aumento de la tasa de actividad;
- Educación permanente;

Llama la atención que apenas exista información sobre un pacto tan relevante para el futuro de un país, que incide en ámbitos esenciales como la edad de jubilación o la determinación de los salarios

- Reformas fiscales, tales como la reducción de la presión impositiva sobre las rentas del trabajo para lograr que trabajar resulte rentable, a la vez que se mantienen los ingresos fiscales globales, y adopción de medidas para facilitar la participación de una segunda persona empleada por hogar en la población activa.

Al igual que en el punto anterior, esto ha tenido su reflejo en los Planes Nacionales de Reforma de España (años 2012 y 2013), estableciendo como uno de los ejes centrales de la reforma laboral de 2012 la flexibilidad interna de las empresas como alternativa a la destrucción de empleo; asimismo, se establece una orientación del mercado del trabajo “hacia la flexiseguridad, con el objetivo de combinar una mayor flexibilidad a favor de la empresa y una potenciación de ciertos elementos sociales a favor de los trabajadores”. De la misma manera, respecto a la reforma dirigida a reducir el empleo no declarado, el PNR 2012 establece: “Conforme al compromiso adquirido bajo el Pacto del Euro Plus para promover la reducción del empleo no declarado, el 29 de abril se aprobó el Real Decreto-ley 5/2011 de medidas para la regularización y el control del empleo sumergido, articulando medidas que persiguen incentivar o estimular la regularización voluntaria del mercado de trabajo (...)”.

En cuanto al segundo punto relativo a la educación permanente, aparecen menciones a lo largo de los Planes Nacionales de Reforma de España como las siguientes: “Medidas dirigidas a fomentar el aprendizaje, formación continua y la recualificación o reciclaje profesional de los trabajadores”, medidas encuadradas dentro de las Políticas Activas de Empleo de la Reforma Laboral de 2012.

Igualmente, de un tiempo a esta parte nos encontramos con noticias como la siguiente: “La reforma fiscal que baraja el Gobierno: menos IRPF, más IVA. El tipo mínimo del IRPF bajaría hasta el 19% o 20% frente al 24,75% actual.” Lo que es una clara aplicación de la tercera recomendación de reforma, que recomendaba bajar el IRPF pero mantener los ingresos fiscales globales, lo que obligaba a subir otro impuesto, en este caso, el IVA.

3. Incremento de la sostenibilidad de las finanzas públicas

El Pacto establece el deber de prestar atención de manera concreta a los siguientes puntos:

- La sostenibilidad de las pensiones, de la atención sanitaria y de las prestaciones sociales: se evaluará sobre la base de los indicadores de la brecha de sostenibilidad, que miden si los niveles de deuda son sostenibles sobre la base de las políticas en curso, en particular los regímenes de pensiones y los sistemas de atención sanitaria y prestaciones sociales. El Pacto pone ejemplos de medidas que podrían incluir las reformas, que son las siguientes: 1. El ajuste de la edad de jubilación efectiva a la esperanza de vida; 2. La limitación de los planes de jubilación anticipada y el uso de incentivos específicos para emplear a trabajadores de más edad (en especial en el tramo de edad de más de 55 años).
- Las normas presupuestarias nacionales: los Estados miembro participantes se comprometen a traducir en legislación nacional las normas presupuestarias de la UE establecidas en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Los Estados miembro seleccionarán el instrumento jurídico nacional específico que se emplee, pero se cerciorarán de que posea un carácter vinculante y duradero suficientemente sólido (por ejemplo, constitucional o de ley marco), así como de asegurar la disciplina presupuestaria tanto en el nivel nacional como en el subnacional.

Al igual que en los otros objetivos, en el caso de la reforma “propuesta” del ajuste de la edad de jubilación efectiva a la esperanza de vida y la limitación de los planes de jubilación anticipada, nos encontramos con que poco después de la publicación del Pacto, en España se aprobó la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social. Esta norma aumenta la edad legal de jubilación de los 65 a los 67 años (como ya hizo el gobierno de Merkel en 2007) y fija en 25 años el periodo de cálculo de la pensión; estableciendo medidas para restringir las posibilidades de retrasar la edad de jubilación.

4. Refuerzo de la estabilidad financiera

En este último objetivo, el Pacto dice lo siguiente: “Para la estabilidad general de la zona del euro es clave un sector financiero fuerte. Se ha puesto en marcha una reforma completa del marco de la UE para la supervisión y la

Interés profesional

reglamentación del sector financiero. En este contexto, los Estados miembros se comprometen a establecer legislación nacional sobre resolución bancaria, respetando plenamente el acervo comunitario. Se efectuarán periódicamente pruebas rigurosas de resistencia bancaria, coordinadas a escala de la UE. (...) En particular, se seguirá de cerca el nivel de la deuda privada de los bancos, las familias y las sociedades no financieras en cada uno de los Estados miembros”.

Como el Pacto contiene medidas encaminadas a responder a la crisis, preservar la estabilidad financiera y establecer los fundamentos de un crecimiento inteligente, sostenible, socialmente integrador y creador de empleo, no podía faltar este último punto dado los preocupantes niveles de deuda privada que había en varios países de la zona euro, entre ellos España.

Es por ello que en el caso de España, se han aprobado tres reformas financieras desde que se publicase el Pacto (febrero, mayo y agosto de 2012), dirigidas al saneamiento de la banca. El PNR [Plan Nacional de Reformas] 2013 hacía referencias a ellas diciendo lo siguiente: “El Gobierno de España ha llevado a cabo actuaciones prioritarias en tres áreas. (...) En segundo lugar, la recapitalización y reestructuración del sector bancario, de modo que se despejen de forma definitiva las dudas sobre su solvencia y se facilite la reactivación del crédito a los hogares y empresas”.

Asimismo, hace referencia a que “Se llevó a cabo un ejercicio de evaluación independiente del sistema financiero español, de forma coordinada entre las autoridades españolas, la Comisión Europea, el Banco Central Europeo, la Autoridad Bancaria Europea y el Fondo Monetario Internacional”, cumpliendo de esta manera con el control que impone el Pacto.

CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo se ha explicado el contenido de un acuerdo que, en realidad, no se conoce ni se suele hablar de él en los medios de comunicación, pero que sí que se ha tenido en cuenta a la hora de elaborar prácticamente todas las medidas llevadas a cabo en el ámbito económico, fiscal y educativo de los últimos años.

En primer lugar, llama la atención que apenas exista información sobre un pacto tan relevante para el futuro de un país, que incide en ámbitos esenciales como la edad de jubilación o la determinación de los salarios. Un Acuerdo que nos vincule de esta manera en ámbitos tan delicados (y de competencia nacional) de la economía debería, al menos, haber sido debidamente explicado por el Gobierno que se adhirió a él.

En segundo lugar, y sin entrar en el acierto o no de las medidas propuestas, como ya se ha dicho se trata en su mayoría de competencias que son de los Estados, no de la Unión Europea. En mi opinión, este acuerdo es un mecanismo para, de manera disimulada, también decidir la política en los ámbitos no cedidos a la Unión. Al ser competencia de los Estados, la Unión no puede imponerles adoptar medidas concretas de manera directa, pero al fin y al cabo lo hace mediante otras fórmulas como: “La elección de las actuaciones políticas específicas necesarias para lograr los objetivos comunes sigue siendo responsabilidad de cada país, pero se prestará especial atención al conjunto de medidas posibles mencionadas a continuación.” Si bien en un principio hace parecer que los estados son los que van a decidir libremente las medidas que van a adoptar para perseguir los objetivos del Pacto, de manera sutil se dice qué medidas concretas debe llevar a cabo, y no sólo en el Pacto, sino también posteriormente, a la hora de evaluar y hacer “recomendaciones” el Consejo y la Comisión.

Por último, el Pacto va todavía más allá de la indirecta imposición de medidas, ya que exige tomar como referencia otros países, con mejores resultados a la hora de decidir las políticas a aplicar. Es más, establece la obligación de “consultar a sus socios todas y cada una de las reformas económicas importantes que puedan tener repercusiones en otros ámbitos antes de su adopción”. **De esta manera, entrega cierto “poder” a las naciones más avanzadas de la Unión, como Alemania, en detrimento de otras, como es el caso de España, que se ve obligada a cumplir a rajatabla lo que establezcan la Unión y esos países.**

El Pacto va todavía más allá de la indirecta imposición de medidas, ya que exige tomar como referencia otros países, con mejores resultados a la hora de decidir las políticas a aplicar

La limitación de los pagos en efectivo

Por **Alejandra Blanco Sanchis** | Master en Asesoría Financiera

El 19 de noviembre de 2012 entró en vigor la limitación de pagos en efectivo prevista en el Art. 7 de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude.

Simultáneamente se ha puesto en funcionamiento un nuevo servicio en la Sede Electrónica de la AEAT que permite la presentación de denuncias por medios electrónicos relativas al incumplimiento de esta limitación. Dichas denuncias exoneran de responsabilidad a la parte denunciante, siempre que se efectúen dentro de los tres meses siguientes a la fecha del pago, y se especifique la operación realizada, su importe y la identidad de la otra parte interviniente.

Recordemos que el mencionado Art. 7 de la Ley 7/2012, establece la limitación de pagos en efectivo respecto de determinadas operaciones; en particular, se establece que no podrán pagarse en efectivo las operaciones, en las que alguna de las partes intervinientes actúe en calidad de empresario o profesional, con un importe igual o superior a 2.500 euros o su contravalor en moneda extranjera; no obstante, el citado importe será de 15.000 euros o su contravalor en moneda extranjera cuando el

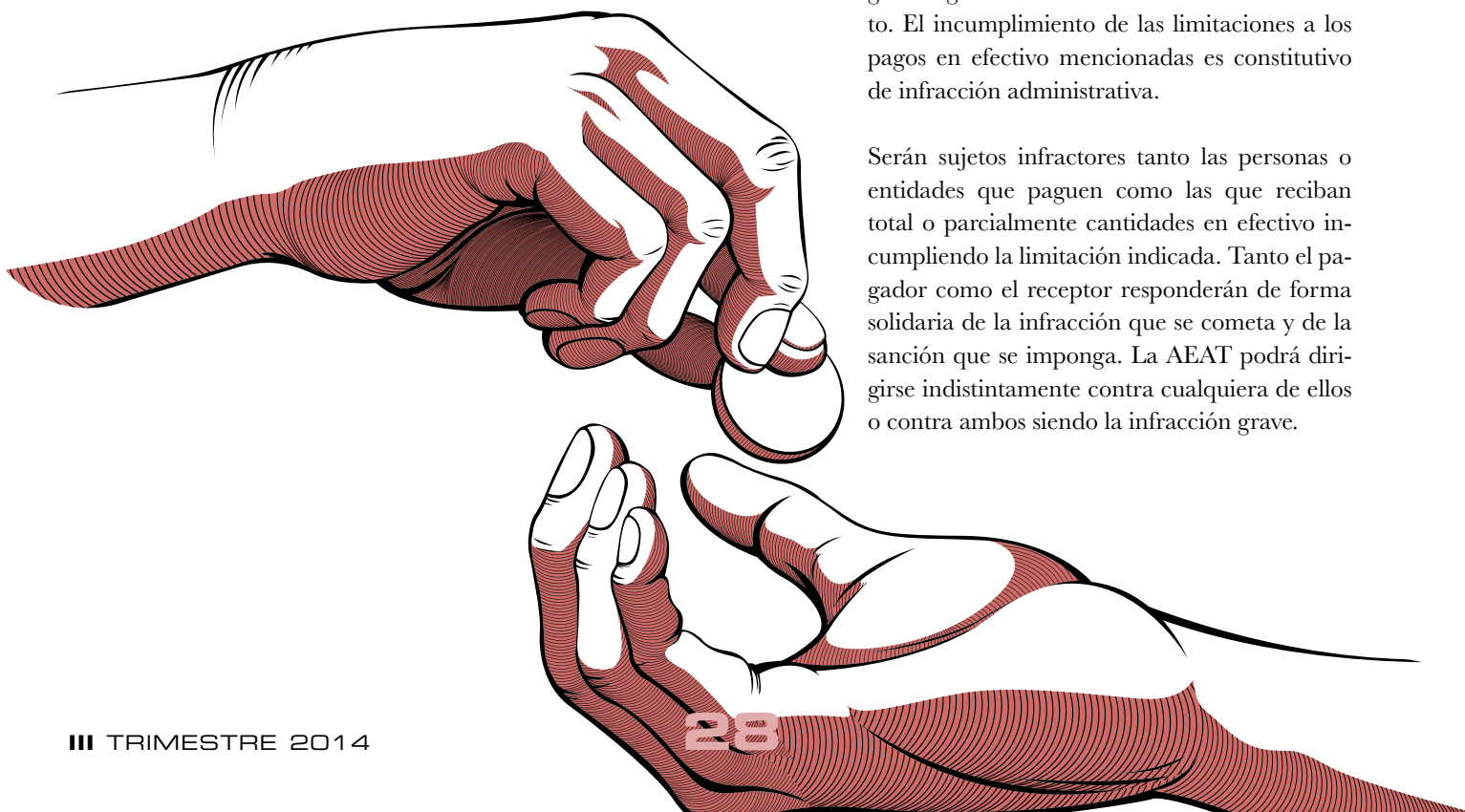
pagador sea una persona física que justifique que no tiene su domicilio fiscal en España y no actúe en calidad de empresario o profesional. A efectos del cálculo de las cuantías indicadas, se sumarán los importes de todas las operaciones o pagos en que se haya podido fraccionar la entrega de bienes o la prestación de servicios.

Se entenderá por efectivo los medios de pago definidos en el Art. 34.2 de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. En particular, se incluyen:

- El papel moneda y la moneda metálica, nacionales o extranjeros
- Los cheques bancarios al portador denominados en cualquier moneda
- Cualquier otro medio físico, incluidos los electrónicos, concebido para ser utilizado como medio de pago al portador

Respecto de las operaciones que no puedan pagarse en efectivo, los intervinientes en las operaciones deberán conservar los justificantes del pago, durante el plazo de cinco años desde la fecha del mismo, para acreditar que se efectuó a través de alguno de los medios de pago distintos al efectivo. Asimismo, están obligados a aportar estos justificantes a requerimiento de la AEAT. Esta limitación no resultará aplicable a los pagos e ingresos realizados en entidades de crédito. El incumplimiento de las limitaciones a los pagos en efectivo mencionadas es constitutivo de infracción administrativa.

Serán sujetos infractores tanto las personas o entidades que paguen como las que reciban total o parcialmente cantidades en efectivo incumpliendo la limitación indicada. Tanto el pagador como el receptor responderán de forma solidaria de la infracción que se cometa y de la sanción que se imponga. La AEAT podrá dirigirse indistintamente contra cualquiera de ellos o contra ambos siendo la infracción grave.



Interés profesional

La base de la sanción será la cuantía pagada en efectivo en las operaciones de importe igual o superior a 2.500 euros o 15.000 euros, o su contravalor en moneda extranjera, según se trate de uno u otro de los supuestos anteriormente mencionados. La sanción consistirá en multa pecuniaria proporcional del 25% de la base de la sanción. Esta acción no dará lugar a responsabilidad por infracción respecto de la parte que intervenga en la operación cuando denuncie ante la AEAT, dentro de los tres meses siguientes a la fecha del pago efectuado en incumplimiento de la limitación, la operación realizada, su importe y la identidad de la otra parte interviniente. La denuncia que pudiera presentar con posterioridad la otra parte interviniente se entenderá por no formulada. La presentación simultánea de denuncia por ambos intervinientes no exonerará de responsabilidad a ninguno de ellos.

La infracción mencionada prescribirá a los cinco años, que comenzarán a contarse desde el día en que la infracción se hubiera cometido. La sanción derivada de la comisión de la infracción prescribirá a los cinco años, que comenzarán a contarse desde el día siguiente a aquel en que adquiera firmeza la resolución por la que se impone la sanción.

La finalidad de la limitación de pagos en efectivo es la prevención del fraude fiscal. Expresamente la ley excluye los ingresos realizados en las entidades de crédito y los reintegros efectuados en los mismos.

Se aplica a todos los pagos efectuados desde el 19 de noviembre de 2012, aunque se refieran a operaciones concertadas con anterioridad al establecimiento de la limitación (D.F. 5ª), aunque el contrato u operación de la que deriven estos pagos se haya suscrito con anterioridad.

Se aplica a cualquier “operación”; dada su finalidad parece que el concepto de operación se refiere a cualquier acto o negocio jurídico en el que intervengan pagos de dinero, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, siempre que actúe un empresario o profesional y cualquiera que sea el objeto o materia del negocio; es decir, todos los pagos entre un empresario/profesional con sus proveedores, con sus comisionistas o agentes, colaboradores, trabajadores y con

sus clientes. Y desde el punto de vista del cliente consumidor, cualquier pago por la adquisición o utilización de bienes o servicios prestados de un empresario/profesional.

Si en una operación se utiliza metálico y cheque bancario al portador, se suman las cuantías de ambos medios para el cómputo del límite.

La limitación al pago en efectivo comprende cualquier concepto derivado de la operación, esto es, se suma el precio o valor y el IVA. Suman todos los importes pagados en efectivo por la operación.

En cuanto al número de personas, el límite funciona por persona; las personas físicas o jurídicas son el centro de imputación de las relaciones jurídicas; esto es, por persona que paga un bien o servicio titulado a su nombre o cuya factura se emite a su nombre. La prohibición de pagos en efectivo se aplica cualquiera que sea la forma en que se documente la misma escritura pública, póliza, documento privado, factura, recibo, etc.

Respecto de las pólizas, nótese que su contenido son actos o contratos de carácter mercantil y financiero propio del tráfico habitual y ordinario de uno de sus otorgantes, por lo que siempre estará en el ámbito de aplicación de la nueva Ley, salvo que los pagos a realizar sean exclusivamente a pagos e ingresos en entidades de crédito.

A continuación veremos la aplicación de la norma en algunos casos concretos según interpretación de la AEAT:

En las entregas dinerarias que el arrendatario aporta al arrendador como garantía de la adecuada utilización y conservación del bien inmueble y del pago de los alquileres, así como su devolución, cuando al menos uno de ellos actúe en calidad de empresario o profesional; es decir, en las operaciones que frecuentemente se denominan fianzas, aunque jurídicamente se traten de la denominada prenda irregular (Arts. 1857 y ss del Código Civil; en adelante, CC). Se pueden distinguir dos supuestos:

1. Cuando el arrendador entrega las cantidades recibidas a la entidad o institución que, en su

Esta acción no dará lugar a responsabilidad por infracción respecto de la parte que intervenga en la operación cuando denuncie ante la AEAT

caso, determina la normativa como depositario legal en la respectiva CCAA (por ejemplo, en la Comunidad Autónoma de Madrid el IVIMA o en la de Cataluña el Instituto Catalán del Suelo), al quedar la fianza fuera de la disposición del arrendador; se entiende que no hay transmisión del poder de disposición y, por lo tanto, que no se produce una entrega de efectivo en el sentido exigido por la norma. En consecuencia, la fianza constituida en los términos reseñados no estaría sometida a la limitación de la Ley y la operación se podría realizar en efectivo cualquiera que fueran las cantidades entregadas.

2. Cuando la cantidad quede a disposición del arrendador; se produce la transmisión del poder de disposición sobre la cuantía de la fianza.

En este supuesto, si alguna de las partes actúa en calidad de empresario o profesional, la entrega de la fianza estaría sometida a la limitación de pagos en efectivo y no se podría exceder la cuantía legalmente establecida.

Las entregas de dinero derivadas de operaciones de préstamo cuyo principal supere los 2.500 euros, cuando al menos una de las partes actúa en calidad de empresario o profesional, al ser estas operaciones económicas de carácter empresarial o profesional, se encuentran sometidas a las limitaciones a los pagos en efectivo. Se excluye de esta prohibición a los préstamos de las entidades de crédito, dado que el artículo 7.Uno.5 Ley 7/2012 exceptúa expresamente a los cobros y pagos de este tipo de entidades.

Asimismo, no se encuentran sometidas a dicha limitación los préstamos entre particulares, es decir, entre partes que no actúen en calidad de empresario ni profesional.

Las entregas de dinero en concepto de aportaciones de capital y sus primas, por las reducciones de capital social con devolución de aportaciones o por reparto del haber social resultante de la liquidación, al ser estas operaciones societarias, sujetas a la legislación mercantil, y en el que al menos una de las partes interviene en calidad de empresario, se encuentran sometidas a las limitaciones a los pagos en efectivo cuando su importe es igual o superior a 2.500 euros. Asimismo, los pagos de dividendos están sometidos a dicha limitación salvo que no superen los 2.500 euros.

El tratamiento de la constitución por un empresario de un depósito mercantil de dinero por importe igual o superior a 2.500 euros, cuando el depositario puede disponer de ese numerario y se obliga a devolver un importe equivalente estaría sujeta a la limitación en los siguientes términos: El depósito tiene por objeto la entrega de una cosa mueble con la obligación de guardarla y restituirla (Art. 1.758 CC). Si el depósito es irregular, como en el caso del depósito de efectivo, es normal que en la práctica se autorice al depositario para disponer de la cosa, con obligación de devolver otro tanto de la misma especie y calidad. En estos casos, dicho contrato se convertirá en préstamo por virtud del Art. 1768 CC. Por ello, las operaciones de depósito de dinero, al igual que las de préstamos, se sujetan a las limitaciones a los pagos en efectivo si su importe es igual o superior a 2.500 euros. Se excluye de esta prohibición a los depósitos de las entidades de crédito, dado que el artículo 7.Uno.5 Ley 7/2012 exceptúa expresamente a los cobros y pagos de este tipo de entidades. Asimismo, no se encuentran sometidas a dicha limitación los depósitos entre particulares; es decir, entre partes que no actúen en calidad de empresario ni profesional.

En cuanto a las provisiones de fondos la limitación dependerá de la finalidad de las provisiones de fondos que puede ser doble, estar dirigidas al pago de gastos en nombre y por cuenta del cliente (normalmente denominados «suplidos») o estar dirigidas a retribuir con carácter de pago a cuenta la prestación de los servicios profesionales del abogado.

En el caso de pagos a cuenta por sus honorarios profesionales, la provisión efectuada al abogado deberá realizarse por medios distintos al efectivo cuando el importe de sus servicios profesionales sea igual o superior a 2.500 euros. En el caso de los suplidos, se trata de un depósito efectuado al abogado, pero ello no impide que este deba pagar en nombre y por cuenta de su cliente por medios distintos del efectivo aquellos gastos que sean de importe igual o superior a 2.500 euros cuando su cliente o el cobrador actúen en calidad de empresario o profesional.

La carga de la prueba de la cuantía de la provisión que corresponde a suplidos incumbe a los interesados. Por ejemplo, distinguiendo en el momento de efectuarse la provisión la parte

Interés profesional

que corresponde a suplidos y la que es remuneración de los servicios profesionales. En este caso, la operación se encuentra sometida a la limitación a los pagos en efectivo.

Respecto a las operaciones de tracto sucesivo a efectos de la cuantificación de los importes de las operaciones, la Ley 7/2012 se refiere a operaciones o pagos (como el art. 7.Uno.2). Con carácter general la cuantía de ambos conceptos coinciden. Pero en el caso de contratos de tracto sucesivo, la operación se desarrolla de forma continua en un período más o menos largo al que se refiere el contrato. En este caso no deben sumarse todas las operaciones facturadas en el año o durante la vigencia del contrato de suministro, ni tampoco debe acudir a la materialidad de las entregas. La determinación de la cuantía se realiza en función de la facturación y cobro de estas operaciones. Por ello, en estos casos se debe acudir al pago de estas entregas o prestaciones. La periodicidad de la facturación, liquidación y pago de los suministros pagos deberá coincidir con la establecida en el contrato.

La aplicación de las limitaciones a los pagos en efectivo no se verá impedida como consecuencia de los fraccionamientos del pago por periodos inferiores al establecido en el contrato, por la imputación de cantidades que deben liquidarse en un ejercicio a otro distinto con la finalidad de no superar la cuantía de la limitación, ni por cualquier otro ajuste que pretenda la modificación artificial de los pagos periódicos.

Si se factura desde varios locales un contrato de suministro, sin perjuicio de la forma en la que proceda facturar por los locales del mismo obligado tributario, la venta de la mercancía de los distintos locales constituye una única operación, si se trata del mismo comprador, del mismo vendedor y del mismo contrato de suministro de bienes. Por lo tanto, a efectos de la cuantificación debe sumarse los importes de todas las facturas en las que se ha fraccionado la operación.

El abono por un empresario de la nómina mensual a su empleado se trata de una prestación de servicios (operación) en la que una de las partes intervinientes actúa en calidad de empresario o profesional, por lo que se encuentra sometido a la prohibición de pago en efectivo si su importe

es igual o superior a 2.500 euros. El art. 29.4 del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo) permite que el pago se efectúe en efectivo («en moneda de curso legal»), pero si su importe es igual o mayor de 2.500 euros esta posibilidad se verá limitada por el art. 7 de la Ley 7/2012.

El pago a cada trabajador se trata de una operación distinta, por lo que el límite se aplica a cada uno de los trabajadores y no al total de las nóminas pagadas por la empresa. Así, si un empresario paga a algunos trabajadores una nómina inferior a 2.500 euros y a otros una cantidad superior a ese importe, solo se encuentra sometido a la limitación a los pagos en efectivo por estas últimas nóminas.

Veamos ahora las limitaciones a los pagos en efectivo de la nómina a un trabajador por cuantía, por ejemplo, de 2.700 euros que, tras descontar las retenciones y cuotas a la seguridad social, suponen un pago de 2.400 euros: Para determinar si se supera o no el límite de 2.500 euros, se tiene en cuenta el importe total de la operación. No obstante, por disposición legal, parte de la cuantía de la operación no se ingresa al trabajador sino a terceros. Por ello en estos casos, debe interpretarse que el límite de la prohibición se determina por el importe neto satisfecho al trabajador, una vez deducidas las cantidades que por disposición legal deben satisfacerse a terceros. En el ejemplo arriba indicado, la operación podría pagarse en efectivo.

En el caso de las permutas que es el contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra (Art. 1.538 CC). La permuta supone el intercambio de cosa por cosa y puede suceder que el intercambio sea de cosas del mismo valor, o que su valor sea distinto y se pacte pagar la diferencia con efectivo u otro medio de pago. En el primer caso, aunque los bienes permutados tengan un valor superior a 2.500 euros, la permuta no se somete a las limitaciones a los pagos en efectivo, al no existir ningún pago pecuniario. En el caso de que parte del precio se pague con dinero, deberá estarse al importe de este pago pecuniario, mientras que la parte no pecuniaria no se encuentra sujeta a las limitaciones a los pagos en efectivo.

IV Premio Aece Antonio Lázaro Cané

En cierta ocasión, el Premio Nóbel de Literatura Camilo José Cela dijo que **para escribir solo hay que tener algo que decir**. Desde la AECE estamos convencidos de que nuestros asociados tienen mucho que contarnos, sobre sus inquietudes profesionales, la relación con los clientes y las Administraciones o, simplemente, la experiencia del duro trabajo diario. Por ese motivo, os animamos a participar en la IV edición de nuestro premio que, a partir de esta convocatoria, pasará a recibir el nombre de Premio Antonio Lázaro Cané, en homenaje al que fuera nuestro presidente. Tenéis de plazo hasta el próximo 10 de noviembre para hacernos llegar vuestros trabajos con arreglo a las siguientes bases:



1. Se convoca la cuarta edición del Premio AECE al mejor artículo original e inédito, realizado tanto de forma individual como en equipo.
 2. La dotación del premio será de tres mil (3.000) euros, estará sujeta a la preceptiva retención y será única e indivisible. El premio podrá ser declarado desierto.
 3. El tema del artículo deberá versar sobre cualquier materia relacionada, directa o indirectamente, con la profesión de experto contable y tributario, no teniendo que ser, obligatoriamente, de contenido técnico.
 4. Podrán optar al premio todas las personas mayores de edad, sean o no socios de la asociación, de cualquier nacionalidad. Se excluye, únicamente, a los miembros de la Junta Directiva de AECE y del jurado del premio.
 5. La extensión del artículo será de un máximo de 13.000 caracteres, incluyendo espacios, y deberá presentarse en lengua castellana.
 6. Los artículos se enviarán por correo electrónico a la dirección [ncediciones@ncediciones.net] indicando en el asunto Premio Antonio Lázaro Cané. La editorial siempre enviará un e-mail de respuesta confirmando la recepción.
 7. En el cuerpo del correo electrónico deberán figurar:
 - Título del artículo;
 - Nombre, dirección y DNI o NIE del autor;
 - Teléfono de contacto;
 - Si lo desea, puede presentarse bajo pseudónimo con el que quiere que sea publicado, en caso de resultar seleccionado.
 8. El fichero del artículo se adjuntará al mismo correo electrónico sin que conste en él ningún dato del autor. Deberá estar escrito en Word o en algún otro programa análogo pero nunca en PDF.
 9. El plazo máximo para presentar los artículos finalizará el 10 de noviembre de 2014.
 10. El jurado estará compuesto por seis personas: el secretario de la asociación, la editora de la publicación, tres miembros del consejo de redacción y el director del PREMIO ANTONIO LÁZARO CANÉ.
 11. El fallo del jurado se dará a conocer, como fecha límite, el 28 de noviembre de 2014.
 12. En todos los casos, el autor cede la totalidad de sus derechos de autoría sobre el artículo remitido a favor de la revista CONT4BL3.
 13. El trabajo premiado será publicado en la página web de la Asociación y en la revista CONT4BL3 dentro del año natural a la concesión del premio.
 14. Los artículos seleccionados que no hayan resultado premiados quedarán a disposición del consejo de redacción de la revista CONT4BL3 para su discrecional publicación.
 15. La participación en el concurso supone la aceptación de las presentes bases.
- Las presentes bases también están publicadas en nuestra página web:

www.aece.es

La Riqueza

Por **Julio Bonmatí Martínez** | Director de CONT4BL3

Riqueza es toda fuente de renta futura. Como dice el profesor Juan Ramón Rallo: “no es la riqueza la que da valor a la renta, sino que es la renta la que da valor a la riqueza”. Así el valor de un inmueble no depende de dicho inmueble en sí mismo, sino del valor que puedan tener los posibles usos futuros (residenciales, comerciales, industriales) a los que se pueda destinar ese inmueble, es decir de sus rentas.

En esta sociedad globalizada integrada por miles de millones de personas y donde existen multitud de usos para los recursos materiales, tenemos que mudar la idea histórica de riqueza, entendida exclusivamente como mera acumulación de recursos materiales, que hemos tenido hasta ahora ya que la inmensa mayoría de las rentas no son un resultado *per se* de los recursos materiales, sino del uso al que se opta destinar esos recursos materiales. De forma y manera que la capacidad de generación de renta actualmente depende muchísimo más de la gestión y administración inteligente de los recursos que de la disponibilidad de los mismos.

Tomando como punto de partida lo antedicho, debe aceptarse que la riqueza puede obtenerse por las tres siguientes vías: la primera y principal, mediante la creación de tejidos empresariales que generen riqueza para el productor y el consumidor; la segunda, proporcionar la financiación que necesitan esos tejidos empresariales; y la tercera, proporcionar los recursos (bienes o servicios) que esos tejidos empresariales requieren para materializarse. Y si se analizan estas tres vías se concluye que la segunda y la tercera vía realmente dependen de la primera. Cualquier economía sin proyectos empresariales, aunque disponga de financiación y de recursos naturales no será nunca una economía donde impere la riqueza.

La distribución de esa riqueza se repartirá entre los creadores y partícipes de los proyectos empresariales exitosos, quedando para el resto como posibilidad para acumular fuentes generadoras de renta (riqueza) las otras dos de

las tres anteriores vías: una, proporcionar la financiación que los proyectos empresariales demandan comprando bonos y acciones; dos, proporcionar recursos a los proyectos empresariales o a los factores productivos que estos emplean, básicamente, bien ofertando la propiedad inmobiliaria como alquiler residencial o comercial; bien ofertando el factor trabajo con una alta formación técnica, esto es, el capital humano integrante del capital intelectual necesario para desarrollar proyectos empresariales.

Y la verdadera función económica de los poderes públicos será crear un marco jurídico favorable –sin dejar de ser equitativo ni dejar de cumplir su función de tutela social– para los proyectos empresariales, y junto con esto promover la vuelta a la sana costumbre del ahorro de una parte de la renta generada, para poder destinarlo a la inversión dentro del proceso social de creación de valor para el ciudadano, lo que nos permitirá expandir la economía y conseguir acumular poco a poco un patrimonio (riqueza).



La Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF)¹

Redacción **CONT4BL3**

Desde 1999, la Oficina ha investigado a 335 personas que fueron condenadas a penas de reclusión que sumaban 900 años, y ha recuperado más de un billón de euros

Su origen se remonta a 1988 cuando se creó la Unidad de Coordinación de la Lucha contra el Fraude (UCLAF) que estaba integrada en la Secretaría General de la Comisión Europea, para colaborar con los departamentos antifraude nacionales, ofreciendo la coordinación y la asistencia necesarias para luchar contra el fraude organizado transnacional. En los años 90, los poderes de la UCLAF aumentaron gradualmente, de acuerdo con las recomendaciones del Parlamento Europeo, y ya entonces se le autorizó a realizar investigaciones por su propia iniciativa a partir de información procedente de diversas fuentes. Finalmente, en 1999, se propuso crear un nuevo organismo antifraude –la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude– con mayores poderes; aquel año, la Comisión adoptó los siete artículos de la Decisión 1999/352/EC, de 28 de abril, por la que se establecía la OLAF (esta disposición comunitaria fue modificada por la Decisión 2013/478/UE de la Comisión, de 27 de septiembre de 2013)² con sede en Bruselas (Bélgica).

En primer lugar, ¿qué debemos entender por fraude?

Constituye “fraude” cualquier acción deliberada de engaño con ánimo de lucro personal o de perjudicar a otra parte; mientras que una “irregularidad” es un incumplimiento de las normas de la UE que tiene posibles repercusiones negativas para sus intereses financieros pero puede deberse a meros errores, bien de los beneficiarios de los fondos, bien de las administraciones responsables de los pagos. Ahora bien, **si la irregularidad se comete deliberadamente, entonces es fraude.**

La Oficina Europea de Lucha contra el Fraude ¿es una entidad independiente?

La Oficina –como se denomina a la OLAF, de forma coloquial– tiene autonomía presu-

puentaria y administrativa y también es lo que respecta a su función de investigación, pero forma parte de la Comisión Europea bajo la responsabilidad del Comisario de Fiscalidad y Unión Aduanera, Auditoría y Lucha contra el Fraude. Aun así, la OLAF está facultada para llevar a cabo, con total independencia:

- Investigaciones internas, dentro de las instituciones europeas o los organismos financiados con el presupuesto de la UE.
- Investigaciones externas, en el ámbito nacional, siempre que esté en juego el presupuesto de la UE. Para ello, la OLAF puede realizar controles e inspecciones sobre el terreno en los locales de los agentes económicos, en estrecha cooperación con las autoridades competentes de los Estados miembros y los terceros países.

¿Cuál es su misión?

El presupuesto de la Unión Europea subvenciona una gran variedad de programas y proyectos para mejorar la vida de los ciudadanos de la UE y de otros países. El uso inadecuado de los fondos del presupuesto o la evasión de los impuestos, derechos y aranceles que lo financian perjudican directamente a los ciudadanos y a todo el proyecto europeo; por ese motivo, la misión de la OLAF es triple:

- Protege los intereses financieros de la Unión Europea investigando el fraude, la corrupción y otras actividades ilegales,
- Detecta e investiga casos graves relacionados con el desempeño de actividades profesionales por parte de sus miembros y su personal que puedan dar lugar a procedimientos disciplinarios o penales, y
- Colabora con las instituciones de la UE, en particular con la Comisión Europea, en la elaboración y aplicación de la normativa y las políticas de lucha contra el fraude.

¹ La sigla OLAF procede de la denominación de esta Oficina en francés: *Office de Lutte Anti-Fraude*.

² Puede consultarse su marco jurídico completo en: http://ec.europa.eu/anti_fraud/about-us/legal-framework/index_es.htm

Cumpliendo su misión lo más eficazmente posible, la OLAF contribuye al esfuerzo de las instituciones de la UE por garantizar la mejor utilización del dinero del contribuyente.

¿Cómo actúa?

Recibe y recopila información sobre posibles fraudes e irregularidades de muy diversas fuentes, en la mayoría de los casos como resultado de controles de los responsables de la gestión de los fondos de la UE en las instituciones o en los Estados miembros. Todas las denuncias que recibe la OLAF se someten a una evaluación inicial para determinar cuáles de ellas son de su competencia y reúnen las condiciones para iniciar una investigación.

Cuando se abre un caso, se clasifica en uno de los cuatro tipos siguientes:

- **Investigación interna:** las investigaciones internas son investigaciones administrativas dentro de las instituciones y organismos de la Unión Europea con objeto de detectar fraudes, corrupción y cualquier otra actividad ilegal que afecte a los intereses financieros de las Comunidades Europeas, incluidos los casos graves relacionados con el desempeño de actividades profesionales.
- **Investigación externa:** las investigaciones externas son investigaciones administrativas fuera de las instituciones y organismos de la Unión Europea con objeto de detectar fraudes u otra conducta irregular por parte de personas físicas o jurídicas. Los casos se clasifican dentro de este tipo cuando la OLAF contribuye de manera mayoritaria a la investigación.
- **Coordinación:** la OLAF contribuye a las investigaciones que efectúan las autoridades nacionales u otros departamentos de la UE facilitando la puesta en común y el intercambio de información y de contactos.
- **Asistencia penal:** son casos en los que las autoridades competentes de un Estado miembro o un tercer país llevan a cabo una investigación penal con asistencia de la OLAF.



¿Qué denuncias no puede investigar la OLAF?

- Los fraudes sin repercusión financiera en los fondos públicos de la UE. Los hechos deben denunciarse a la policía nacional;
- Los casos de corrupción que no impliquen a miembros o al personal de las instituciones y organismos de la UE. Los hechos deben denunciarse a la policía nacional; y
- El uso fraudulento del logotipo de la UE o del nombre de las instituciones europeas.

¿Cuáles han sido sus resultados?

Desde 1999, ha completado más de 3.500 investigaciones; como consecuencia, se ha procesado a 335 personas que fueron condenadas, en su conjunto, a penas de reclusión que sumaban 900 años, recuperando más de un billón de euros.

Más info:

http://ec.europa.eu/anti_fraud/index_es.htm



Un enfoque integrado de la flexiguridad¹

Redacción **CONT4BL3**

La flexiguridad puede definirse como una estrategia integrada para potenciar, a un tiempo, la flexibilidad y la seguridad en el mercado laboral

La lógica subyacente al enfoque integrado de la flexiguridad es la necesidad de cumplir los objetivos de la Estrategia de Lisboa renovada, en particular por lo que se refiere a la mejora cuantitativa y cualitativa del empleo, y de modernizar a un tiempo los modelos sociales europeos. Esto exige actuaciones que aborden simultáneamente la flexibilidad de los mercados laborales, de la organización del trabajo y de las relaciones laborales, y la seguridad, tanto la del empleo como la seguridad social.

La flexiguridad pretende garantizar que los ciudadanos de la UE puedan disfrutar de un elevado nivel de seguridad del empleo, es decir, que tengan la posibilidad de encontrar fácilmente un puesto de trabajo en todas las etapas de su vida activa y buenas perspectivas de desarrollar su carrera profesional en un entorno económico rápidamente cambiante. Asimismo, pretende ayudar tanto a los empleados como a los empleadores a aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece la globalización. Así pues, se trata de crear un contexto en el que seguridad y flexibilidad puedan reforzarse mutuamente.

¿Qué es la flexiguridad?

La flexiguridad puede definirse como una estrategia integrada para potenciar, a un tiempo, la flexibilidad y la seguridad en el mercado laboral.

Por un lado, la flexibilidad hace referencia a los avances logrados («transiciones») en el curso de la propia vida: del colegio al trabajo, de un empleo a otro, del desempleo o la inactividad al trabajo y del trabajo a la jubilación. No se limita a la mayor libertad de las empresas para contratar o despedir y no implica que los contratos por tiempo indefinido hayan quedado obsoletos. Alude a la progresión de los trabajadores hacia mejores empleos, a la «movilidad ascendente» y al desarrollo óptimo del talento. Asimismo, la flexibilidad es característica de una organización del trabajo flexible, capaz de responder rápida y eficazmente a nuevas necesidades y de dominar las capacidades necesarias para aumentar la producción, y es la que facilita la conciliación del trabajo y las responsabilidades privadas. Por seguridad, **por otro lado**, no sólo se alude a la seguridad de

conservar el propio puesto de trabajo: se trata de equipar a las personas con las capacidades que les permitan progresar en su vida laboral y ayudarlas a encontrar un nuevo empleo. Pero también se trata de ofrecer unas prestaciones de desempleo adecuadas para facilitar las transiciones e incluye, por último, oportunidades de formación para todos los trabajadores, especialmente los poco cualificados y los de más edad.

De este modo, tanto empresas como trabajadores pueden beneficiarse de la flexibilidad y de la seguridad, es decir, de una mejor organización del trabajo, de la movilidad ascendente resultante de la mejora de las capacidades y de las inversiones en formación, que las empresas rentabilizan y que ayudan a los trabajadores a adaptarse al cambio y a aceptarlo.

Los componentes de la flexiguridad

La Comisión y los Estados miembros, basándose en la experiencia y en datos obtenidos a partir de análisis, han llegado a un consenso en cuanto a que las políticas de flexiguridad pueden concebirse y aplicarse a través de cuatro ejes de actuación:

- Disposiciones contractuales flexibles y fiables (desde la perspectiva del empleador y del empleado, y de «los que están dentro» y «los que están fuera») gracias a una legislación laboral, convenios colectivos y una organización del trabajo modernos;
- Estrategias globales de aprendizaje permanente a fin de garantizar la adaptabilidad y empleabilidad continuas de los trabajadores, en particular de los más vulnerables;
- Políticas activas del mercado laboral eficaces que ayuden a las personas a afrontar cambios rápidos, reduzcan los períodos de desempleo y faciliten las transiciones a nuevos puestos de trabajo;
- Sistemas de seguridad social modernos que ofrezcan un apoyo a la renta adecuado, fomenten el empleo y faciliten la movilidad en el mercado laboral. Aquí se incluye una amplia serie de medidas de protección social (prestaciones de desempleo, pensiones y atención sanitaria) que permiten a las personas conciliar el trabajo con las responsabilidades privadas y familiares, como el cuidado de los hijos.

¹ COM (2007) 359 final. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES. Hacia los principios comunes de la flexiguridad: más y mejor empleo mediante la flexibilidad y la seguridad. Bruselas, 27.6.2007.

An integrated flexicurity approach¹



The rationale for an integrated flexicurity approach is the need to achieve the objectives of the renewed Lisbon Strategy, in particular more and better jobs, and at the same time to modernise the European social models. This requires policies that address simultaneously the flexibility of labour markets, work organisation and labour relations, and security - employment security and social security.

Flexicurity aims at ensuring that EU citizens can enjoy a high level of employment security, i.e. the possibility to easily find a job at every stage of active life and have a good prospect for career development in a quickly changing economic environment. It also aims at helping employees and employers alike to fully reap the opportunities presented by globalisation. It therefore creates a situation in which security and flexibility can reinforce each other.

What is flexicurity?

Flexicurity can be defined as an integrated strategy to enhance, at the same time, flexibility and security in the labour market.

Flexibility, **on the one hand**, is about successful moves (“transitions”) during one’s life course: from school to work, from one job to another, between unemployment or inactivity and work, and from work to retirement. It is not limited to more freedom for companies to recruit or dismiss, and it does not imply that open-ended contracts are obsolete. It is about progress of workers into better jobs, “upward mobility” and optimal development of talent. Flexibility is also about flexible work organisations, capable of quickly and effectively mastering new productive needs and skills, and about facilitating the combination of work and private responsibilities. Security, **on the other hand**, is more than just the security to

maintain one’s job: it is about equipping people with the skills that enable them to progress in their working lives, and helping them find new employment. It is also about adequate unemployment benefits to facilitate transitions. Finally, it encompasses training opportunities for all workers, especially the low skilled and older workers.

Thus, enterprises and workers can both benefit from flexibility and from security, e.g. from better work organisation, from the upward mobility resulting from increased skills, from investment in training that pay off for enterprises while helping workers adapt to and accept change.

The components of flexicurity

The Commission and the Member States, drawing on experience and analytical evidence, have reached a consensus that flexicurity policies can be designed and implemented across four policy components:

- Flexible and reliable contractual arrangements (from the perspective of the employer and the employee, of “insiders” and “outsiders”) through modern labour laws, collective agreements and work organisation;
- Comprehensive lifelong learning (LLL) strategies to ensure the continual adaptability and employability of workers, particularly the most vulnerable;
- Effective active labour market policies (ALMP) that help people cope with rapid change, reduce unemployment spells and ease transitions to new jobs;
- Modern social security systems that provide adequate income support, encourage employment and facilitate labour market mobility. This includes broad coverage of social protection provisions (unemployment benefits, pensions and healthcare) that help people combine work with private and family responsibilities such as childcare.

Flexicurity can be defined as an integrated strategy to enhance, at the same time, flexibility and security in the labour market

¹ COM (2007) 359 final. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS. Towards Common Principles of Flexicurity: More and better jobs through flexibility and security. Brussels, 27.6.2007.

FLEXICURITY

El uso indebido de internet en el trabajo para fines privados

Redacción **CONT4BL3**

Durante una auditoría del sistema informático de una empresa valenciana, para revisar sus niveles de seguridad y detectar posibles anomalías en la utilización de los medios puestos a disposición de los empleados; los auditores descubrieron que en el historial de accesos a internet de uno de los trabajadores aparecían páginas sobre anuncios, televisión y contactos, que había consultado desde su puesto de trabajo en su horario laboral.

Por ese motivo, el **13 de marzo de 2009** la empresa notificó al trabajador su despido disciplinario por unos hechos que consideró como falta muy grave conforme al Art. 54.2.d) del Estatuto de los Trabajadores y al Art. 33.3.1 del convenio de empresa.

El juzgado de lo social de Valencia declaró procedente el despido, convalidando la extinción del contrato de trabajo, sin derecho a indemnización ni a salarios de tramitación y absolvió a la empresa demandada.

El trabajador, que no estaba de acuerdo con esa resolución, interpuso un recurso de suplicación ante la sala de lo social del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana y el **16 de febrero de 2010** dictó sentencia revocando la recurrida y estimando la demanda del recurrente

contra la empresa; declaró que el despido era improcedente y condenó a la sociedad demandada a elegir: o readmitía al trabajador en su antiguo puesto de trabajo en el plazo de cinco días o lo indemnizaba

con 95.527,35 euros, más los salarios que dejó de percibir desde la fecha del despido hasta la notificación de esta sentencia.

El TSJ valenciano consideró que la prueba que había servido para acreditar la causa del despido se obtuvo de forma ilícita porque la auditoría que se realizó, se adentró en el campo del derecho fundamental del trabajador a su intimidad, *resultando injustificada y desproporcionada la medida de control adoptada por la empresa al no advertir previamente ni a los trabajadores ni a los representantes de estos, las reglas de uso de los ordenadores*; es decir, la sentencia de suplicación señaló que se había violado el derecho a la intimidad del trabajador, por lo que la prueba debía reputarse ilícitamente obtenida.

Contra esta sentencia, la empresa formalizó un recurso de casación para la unificación de doctrina, alegando la contradicción entre esta y la dictada por la sala de lo social del Tribunal Superior de Justicia de Galicia de 5 de junio de 2006. Finalmente, el caso se resolvió con la **sentencia del Tribunal Supremo 1323/2011, de 8 de marzo**.

A grandes rasgos, nuestro *Alto Tribunal* señaló que cuando el trabajador utiliza los medios informáticos que le facilita la empresa pueden producirse conflictos que afecten a su intimidad y que surgen porque existe una utilización personalizada y no meramente laboral o profesional de esos medios. Lo que debe hacer la empresa –de acuerdo con las exigencias de la buena fe– es establecer previamente las reglas de uso de esos medios –con aplicación de prohibiciones absolutas o parciales– informando a los trabajadores de que va a existir un control para comprobar que se utilicen correctamente, así como de las medidas que se adoptarán para garantizar la efectiva utilización laboral de esos medios, sin perjuicio de la posible aplicación de otras medidas de carácter preventivo, como la exclusión de determinadas conexiones.

De esta manera, si internet se utiliza para usos privados en contra de estas prohibiciones y con conocimiento de los controles y medidas aplicables, no podrá entenderse que, al realizar el control, se haya vulnerado *una expectativa razonable de intimidad* en los términos que establecen las sentencias del Tribunal Europeo de Derechos Humanos de 25-6-1997 (caso Halford) y 3-4-2007 (caso Copland) para valorar la existencia de una lesión del Art. 8 del Convenio europeo para la protección de los derechos humanos.



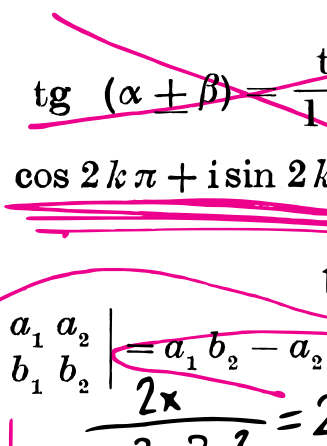
¿Cuánto sabes de Contabilidad?

Se nos ha estropeado el ordenador y nos ha mezclado la numeración en el libro de facturas emitidas. Sabemos que las dos cifras del número de una factura extraviada son consecutivas. La mayor es la de las decenas y la menor la de las unidades. También sabemos que el número de la factura extraviada es igual a seis veces la suma de las cifras.

¿Cuál es el número de la factura perdida?

SOLUCIÓN

| | |
|---|---------------------------|
| Unidades = x | $(x+1)*10 + x = 6*(2x+1)$ |
| Decenas = x+1 | $10x+ 10 + x = 12x + 6$ |
| Nuestro número de dos cifras es: [[x+1]*10] + x | $10x + x - 12x = 6 - 10$ |
| Como este número es seis veces mayor que la suma de sus cifras tenemos: | $-x = -4$ |
| La suma de sus cifras $x+1+x = 2x+1$ | $X = 4$ |
| Por tanto: | $X+1 = 5$ |
| | El número es el 54 |



Sudoku

Nivel difícil

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 6 | 1 | | | 3 | | 4 |
| | | | | 7 | | | | 6 |
| 1 | 2 | | | | | | | |
| | | 2 | 4 | 1 | | | 8 | |
| | | | 3 | | 2 | | | |
| | 3 | | | 9 | 5 | 2 | | |
| | | | | | | | 3 | 8 |
| 9 | | | | 5 | | | | |
| 2 | | 7 | | | 1 | 5 | | |

Clave:

Los tableros están formados por nueve recuadros que contienen, a su vez, otras tantas casillas cada uno. Para resolverlo, deberá completar el "Sudoku" colocando todos los números del 1 al 9 en cada recuadro, teniendo en cuenta que en la misma fila (línea horizontal) o en la misma columna (vertical) no se debe repetir ningún número.

Solución en el siguiente número de la revista.

Nivel fácil

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 6 | 8 | 7 | | 4 | 3 | |
| | | 9 | 6 | | | | | |
| 8 | | | | | | | 6 | |
| | 1 | | | 5 | | 9 | | |
| | | | 1 | | 6 | | | |
| | | 7 | | 3 | | | 4 | |
| | 2 | | | | | | | 4 |
| | | | | | 2 | 3 | | |
| | 9 | 3 | | 4 | 5 | 1 | | |

Resiliencia organizacional

de Fernando Véliz

[GEDISA, 2014]



No es la primera vez que traemos a nuestra páginas el siempre interesante tema de la resiliencia; de hecho, hace ya tres años, el psicólogo clínico Jaime Gutiérrez Rodríguez¹ publicó un artículo en CONT4BL3 donde la definía como “una forma de vida, más que una mera capacidad del individuo” gracias a la cual es posible “llegar a interpretar que los acontecimientos traumáticos pueden ser percibidos como positivos”. Hoy la retomamos con el último libro del doctor en Comunicación Organizacional por la Universidad de Málaga, el periodista y experto chileno Fernando Véliz Montero².

El autor aplica ese concepto –que define como *la capacidad de rebatir la adversidad*– en el ámbito empresarial con el objetivo de *fomentar la resiliencia organizacional en cualquier grupo colaborativo* para lograr que todos los trabajadores de una empresa se sientan escuchados, respetados y cuidados; de modo que se articule un proceso mayor, *un sueño compartido*, como *pilar fundamental de todo el grupo humano* que conforma esa organización, mejorando la calidad de vida de los equipos de trabajo.

Véliz³ considera que la resiliencia se puede aplicar a las organizaciones que atraviesan una *situación compleja*, en el contexto de incertidumbre en el que vivimos, con *crisis constantes*, para que ganen en *flexibilidad* y una *mayor adaptación*, lo que significa: *desaprender y aprender para abordar las crisis con otras perspectivas*.

Para *nutrir* esa resiliencia en la empresa y lograr que esta *se desarrolle y exprese* es necesario promover dentro de la organización distintos *factores protectores* que pueden ser de carácter:

- Psicosocial: como crear un ambiente cálido, apoyar la gestión de los subalternos, conocer los valores, colaborar con eficacia y trabajar

en equipo porque *si cada empleado solo conoce sus procesos tiene una mirada fragmentada de la realidad*;

- Afectivos: mejorar el conocimiento intrapersonal y otros elementos como la empatía, autoestima, autonomía y motivación, solucionando los conflictos y alejando el fatalismo;
- Temperamentales: reconociendo las buenas prácticas o las habilidades colaborativas;
- Socioculturales: incentivando las acciones formativas, las relaciones sociales entre los trabajadores y la coordinación de los procesos; y, por último,
- De liderazgo: siendo flexible, carismático e integrador.

Partiendo de esta propuesta, el libro hace especial hincapié en alertar a las empresas para que huyan de caer en la rutina laboral; un elemento que va minando a los trabajadores, con todos los efectos que esto conlleva: se incrementan el estrés, la desmotivación, la desconfianza, la deslealtad... Para superar esa improductividad, el experto propone numerosos ejemplos, casos concretos e incluso un modelo de acción resiliente para invitar al lector a que reflexione sobre él y pueda llevarlo a la práctica.

En su opinión: ***la resiliencia nos invita a pensar en la flexibilidad que todos tenemos como un elemento básico de adaptación a un entorno incierto.***

Para concluir, destaca su punto de vista sobre la valoración de las nuevas tecnologías aplicadas a las empresas. El experto chileno considera que *a veces se habla de tecnología, pero la cabeza aún no es tecnológica*; el desafío se encuentra en el sentido que se le da al aspecto tecnológico, abogando por buscar un equilibrio pero sin olvidar que *las personas no pueden estar al servicio de la tecnología* y que, por ejemplo, pierdan varias horas al día simplemente para gestionar sus mensajes en la *intranet* de la organización.

¹ GUTIÉRREZ RODRÍGUEZ, J. Un comportamiento resiliente frente a la crisis. CONT4BL3, n° 37 (2011), pp. 16-18.

² <http://www.fernandovelizmontero.cl/>

³ <http://www.lapatria.com/negocios/se-necesita-tener-lideres-que-articulen-suenos-fernando-veliz-46460>

EL EMPRENDEDOR DIGITAL

Carla Delgado

[Plataforma, 2014]

Con el contundente subtítulo de *Crea un negocio informal, libera tu tiempo y vive de lo que te apasiona*, la emprendedora, experta en vídeo marketing y *apasionada de internet*, Carla Delgado¹, nos propone un libro con las estrategias más convenientes para poner en práctica un proyecto *on line* aprovechando todas las herramientas digitales disponibles no solo para desarrollar esa idea sino para compartir los conocimientos con el mundo y, al mismo tiempo, aprender a generar ingresos pasivos creando productos y servicios digitales que nos permitan subsistir, descubriendo los errores que conviene evitar al iniciarnos como emprendedores digitales.



NEYMAR, RONALDO, MESSI: TRES TALENTOS ÚNICOS

Luca Caioli

[Conecta, 2014]

El periodista especializado en deportes Luca Caioli –milanés afincado en Madrid– analiza las estrategias de juego de estos tres genios como tres modelos de negocio distintos. El autor considera que *más allá del talento natural existe un entorno que ha hecho posible que ese talento se desarrolle y alcance una expresión única*. El libro describe el entorno social y familiar en el que se formaron los tres mejores futbolistas del mundo en la actualidad, y cómo esa etapa de formación ha dado lugar a tres estilos de juego distintos, a tres carreras exitosas pero muy diferentes en la relación que establecen con sus compañeros de juego y con sus entrenadores, para culminar en tres estrategias y posicionamientos distintos en la gestión económica de sus carreras y de sus imágenes públicas.



MUEVE TUS AHORROS Y GÁNATE UN SUELDO

Francisca Serrano

[Espasa, 2014]

Cuando comenzó la crisis económica, la autora de este libro –una experta en Derecho Administrativo que trabajaba como empresaria en el sector inmobiliario– decidió reinventarse y convertirse en operadora de bolsa [“trader”]². Esta obra nos explica cómo fue aquel proceso para que también podamos dar los pasos necesarios con el fin de convertir la inversión bursátil en un negocio asequible y rentable, alcanzando la independencia financiera con una inversión mínima. Sus consejos se basan en un decálogo donde enfatiza la necesidad de contar con un buen mentor, asumir que al comienzo tendremos pérdidas, planificar el negocio para controlar los riesgos, ser competitivo tecnológicamente hablando, utilizar solo el dinero que no se necesite para cubrir otras obligaciones financieras (facturas, recibos, etc.); tener claro lo que vamos a hacer; controlar el riesgo protegiendo el capital; aprender de los errores; observar las emociones personales y, por último, no llorar por las pérdidas ni organizar festejos por las ganancias.



EL PODER DE HACER MENOS

Fergus O'Connell

[Empresa activa, 2014]

Dentro de la colección *Gestión del conocimiento*, este escritor irlandés nos ofrece un libro muy práctico para aprender a gestionar mejor el tiempo, priorizar y delegar para ser más eficiente. ¿Cuántas veces nos vemos saturados de trabajo? O'Connell cree que debemos ser más astutos y asumir que nunca podremos hacer todas las cosas que pretendemos porque siempre habrá cosas que no se puedan dejar para más adelante y, simplemente, tendremos que abandonarlas. En su opinión: *en lugar de intentar tachar todas las actividades de tu lista de cosas por hacer, tendrás que hacer algo mucho más inteligente: solo te dedicarás a hacer las cosas realmente importantes y lo mejor de todo es que ya tienes el poder de hacerlo; es decir tienes el poder de hacer menos cosas*.



¹ <http://carladelgado.net/>

² <http://www.finanzas.com/noticias/mercados/bolsas/20140422/diez-reglas-para-forjar-2653685.html>

Romanones y el *duro* de Camarasa

Por **Carlos Pérez Vaquero** | Redactor-jefe de CONT4BL3



El conserje del cementerio, al que Romanones colocó en aquel puesto, se presentó un día en su despacho del Ayuntamiento lleno de satisfacción, para entregarle una pieza de cinco pesetas, muy ennegrecida, casi de color del azabache, diciéndole: He aquí el importe de una minuta que usted nunca pensaría cobrar

El primer Conde de Romanones, el madrileño **Álvaro de Figueroa y Torres** (1863-1950), fue abogado, escritor, empresario y –sobre todo– un político liberal que alcanzó las más altas instancias del Estado porque llegó a presidir el Consejo de Ministros durante el convulso reinado de Alfonso XIII (monarca que no solo reinaba sino que gobernaba) y a ser presidente de ambas cámaras legislativas, tanto del Congreso como del Senado; además de diputado a Cortes, ministro en varios departamentos (incluyendo Justicia) y alcalde de Madrid.

Como jurista, Figueroa se había licenciado en Derecho en la antigua Universidad Central (antecedente de la actual Complutense) y obtuvo el doctorado en Bolonia (Italia) antes de regresar a España para colegiarse como abogado en la capital donde, al poco tiempo ya había logrado –como él mismo reconoció en sus Memorias– *una clientela numerosa, pero poco lucida defendiendo a toda clase de procesados: por robo, violación, estafa, adulterio, homicidio, asesinato (...) delitos de imprenta (...) y solo dos causas de notoriedad.* Una de ellas fue la defensa del francés Hillairaud por intentar matar al mariscal Bazaine en Metz [Romanones alegó *la eximente de locura y el estado de los espíritus en Francia*; pero, finalmente, el acusado fue condenado a cumplir 9 años de reclusión en el presidio de Cartagena (Murcia)]; y la otra causa *perdida de antemano* fue uno de los procesos más mediáticos de finales del siglo XIX: el llamado *Crimen de la Guindalera*, de 1886.

En este barrio del extrarradio de Madrid, el *desdichado* **Vicente Camarasa** degolló con una faca (cuchillo curvo muy habitual en aquel tiempo) a **Felipe Iglesias**, marido de **Federica Pozuelo**, por *sugestión* de ella y de su amante, **Pedro Cantalejo**, a cambio de pagarle un *precio de siete pesetas*. Los esfuerzos de la defensa *resultaron inútiles* y los tres acusados fueron condenados a muerte: ellos por asesinato y la mujer por parricida; llevándose a cabo la ejecución el **11 de abril de 1888** en lo que debió ser todo un acontecimiento social porque aquel ajusticiamiento también sirvió para estrenar el

patíbulo de la nueva cárcel Modelo. El joven Pío Baroja, que entonces estudiaba Medicina en Madrid, presencié la pena capital y, como era tan aficionado a los personajes desdichados, con el tiempo llegaría a describir aquella ejecución en sus obras.

Coincidiendo con aquellos fracasos en los tribunales, Figueroa logró el acta de diputado por Guadalajara y decidió abandonar el ejercicio de la abogacía porque aquellas sentencias aumentaron su *desamor por la profesión* “amenguando” *su fe en la justicia humana*. Pero la vida da muchas vueltas.

Sucedió que el Conde de Romanones no había podido cobrar ningún honorario por la defensa de Camarasa y que este, antes de ser ahorcado, le confesó que una de sus mayores contrariedades era, precisamente, irse a la tumba sin haberle podido pagar aquella deuda. Años más tarde, cuando el aristócrata ya era alcalde de Madrid, ordenó llevar a cabo una monda en el cementerio municipal del Este. Esta operación consistía en exhumar los restos humanos de las sepulturas que no fueran perpetuas para recoger los huesos y depositarlos en una fosa común.

El conserje del cementerio, al que Figueroa había colocado en aquel puesto, se presentó un día en su despacho del Ayuntamiento *lleno de satisfacción*, para entregarle *una pieza de cinco pesetas, muy ennegrecida, casi de color del azabache*, diciéndole: *He aquí el importe de una minuta que usted nunca pensaría cobrar*. Romanones cogió la moneda y, al preguntarle que quién era el cliente, le respondió que al hacer la monda del cadáver de Camarasa, aquel *duro* se había caído de la faja que vestía el muerto.

Aunque no creía en amuletos, Romanones guardó en su bolsillo ese que fue *tan difícil de obtener* y lo llevó consigo durante mucho tiempo, *coincidiendo con años de gran suerte*, hasta que, del uso, la moneda recuperó su color e *inadvertidamente* debió dársela a alguien, mezclada con otras.



Convocatoria IV Premio Antonio Lázaro Cané al mejor artículo relacionado con la profesión de Experto Contable y Tributario

Plazo hasta el 10 de noviembre. Premio 3.000 €.



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España

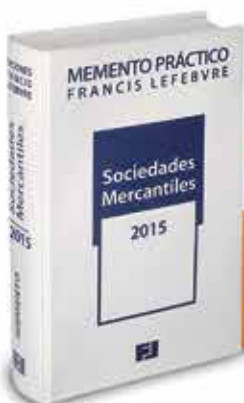
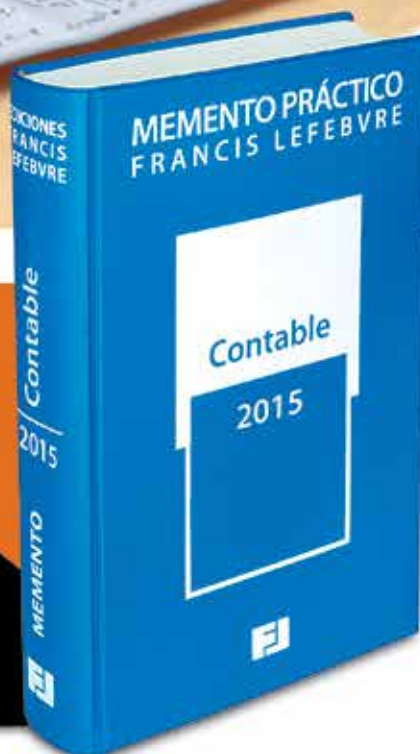
Las bases en la página 32 de la revista y en www.aece.es
+ info: **902 430 700** o info@aece.es

¿Y si le dieran
la respuesta
cuando más
lo necesita?

Nuevo Memento Práctico Contable 2015

En el nuevo Memento Contable 2015 se lleva a cabo el **análisis más amplio y riguroso de toda la contabilidad**. Lejos de ofrecerle un simple estudio de cada cuenta, en él se analizan los diferentes aspectos relacionados con la contabilidad que deben tenerse en cuenta para **tomar decisiones con seguridad**: regímenes especiales, planes sectoriales, aspectos fiscales, auditoría, infracciones y sanciones, figuras mercantiles, valoración de empresas, Normas Internacionales de Contabilidad, etc.

2.050 páginas aprox. ◀



▶ 1.950 páginas aprox.



ADEMÁS YA PUEDE **RESERVAR** EL NUEVO MEMENTO SOCIEDADES MERCANTILES 2015

Una obra imprescindible que ofrece de forma sencilla y clara **toda la información jurídica necesaria para administrar una sociedad**, desde su creación hasta su transformación o disolución. Se trata de un manual de primera consulta sobre las **normas de funcionamiento de las diferentes formas societarias**, y sobre los valores mobiliarios.

▶ **Adquiéralo ahora llamando al 91 210 80 00**

* Cite el código promocional 11464 para beneficiarse de esta **oferta exclusiva para los miembros de la AECE**.



GRUPO FRANCIS LEFEBVRE
mejores soluciones

Síganos en:
   
www.efl.es

C/ Monasterios de Suso y Yuso nº 34. 28049 Madrid T 91 210 80 00 F 91 210 80 01 clientes@efl.es