

CONTABLES

NÚMERO LIII

I TRIMESTRE 2015



Puedes
descargar la
revista ahora
escaneando
el código QR



Temas destacados

Ganador IV Premio A. Lázaro Cané: El derecho de los socios a participar en los beneficios

Resoluciones de la Corte de Estrasburgo en materia tributaria

Distinción entre crecimiento y desarrollo

Una mirada al emprendimiento

Nueva ISP en productos informáticos y tecnológicos



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España



Celebradas con gran éxito de participación en 22 ciudades

Jornadas Tributarias sobre la Reforma Fiscal

Las Jornadas han contado con la asistencia total de 1.910 participantes

Un éxito que no sorprende, conociendo vuestro interés por estar continuamente actualizados.

No es otra sino vuestra respuesta el autentico espíritu que hace cada día más grande nuestra asociación.
Muchas gracias.



Os invitamos a asistir y participar en los futuros eventos que se convoquen

En www.aece.es puedes consultar el calendario de eventos + info: **902 430 700** o formación@aece.es



Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España

Los profesionales del sector, náufragos supervivientes, en un océano de LPDC LPDC = Legislación Profusa, Difusa y Confusa

Permítanme que empiece este editorial de opinión con un llamamiento a las más altas instancias tributarias, exigiendo una pronta reglamentación e interpretación del cuerpo normativo de la reforma fiscal, que concrete la aplicación subjetiva sobre la abundante casuística que se proyecta en su aplicación, y que la Dirección General de Tributos resuelva las consultas de este océano de dudas. Siguiendo con la metáfora del náufrago, nadamos todos contra la corriente de la indeterminación jurídica.

Cuando se legisla una reforma fiscal deprisa y corriendo, remarcando sus bondades a la gran masa de los contribuyentes, pensadas en la meta y el rédito electoral, los Expertos Tributarios nos encontramos con la farragosa realidad en su aplicación y basta con unos ejemplos:

Con la inclusión del párrafo tercero en el Art. 27.1 por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, que modifica la Ley 35/2006, de 28 de noviembre del LIRPF, se trata de poner freno a la instrumentalización de sociedades utilizadas por profesionales, artistas y deportistas principalmente, con el único fin de reducir ilegítimamente su factura fiscal. La controvertida redacción en vez de aclarar provoca si cabe, niveles de abstracción más elevados, en la libre interpretación de los afectados.

¿Qué pasará con la fiscalidad de las cientos de miles de Comunidades de Bienes que en su fondo son Sociedades Civiles? Durante años se han constituido indistintamente pues la tributación en el IRPF por atribución de rentas de ambas era pacífica. ¿Qué criterio seguirá la AEAT, cuando a partir de enero de 2016 se encuentre ante una CB con objeto mercantil y con beneficios? ¿Tendrá que tributar por IS?

¿Cómo se solucionará la problemática en la aplicación del régimen de impatriados y expatriados?
¿Sancionará la Comisión Europea a España por la aplicación del *Exit Tax*?

¿Qué se interpreta como renta vitalicia asegurada? Según la nueva exención aplicable por contribuyentes mayores de 65 años para ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de cualquier bien de su patrimonio, siempre que el importe total obtenido por la transmisión (máximo de 240.000,00 €) se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor. ¿Una renta que no tenga riesgos o la que se deposite en una Compañía de Seguros?

O esta otra medida de “vuelo gallinaceo” la reforma del IS en vigor desde el 1 de enero, obliga a presentar declaración por este impuesto a todo tipo de asociaciones, sin ningún tipo de límites. Corto recorrido, pues no han transcurrido dos meses y se publica el RDL 1/2015, de 27 de febrero, modificando el Art. 7 de la Ley 27/2014 del IS, excluyendo de presentar la declaración del IS a aquellas entidades parcialmente exentas, cuyos ingresos totales del período impositivo no superen los 50.000 euros anuales, siempre que el importe total de los ingresos correspondientes a rentas no exentas no supere 2.000 euros anuales y que todas sus rentas no exentas estén sometidas a retención. ¿Improvisación? = cambio de criterio y rectificación.

En fin, son multitud las preguntas sin respuestas a las que nos enfrentamos. Ante este panorama seguiremos en nuestra posición y obligación de encarar el futuro con optimismo desafiante y exigiendo a quien corresponda que los conceptos abstractos se determinen en concretos.

Juan Carlos Berrocal Rangel
Presidente AECE



Siguiendo con la metáfora del náufrago, nadamos todos contra la corriente de la indeterminación jurídica

06
Práctica fiscal

Nueva inversión del sujeto pasivo en productos informáticos y tecnológicos
por Antonio Ibarra López

23
Práctica laboral

Reducción de jornada: tipos y cómo proceder
por Mariano Lainez Granged

09

Ganador IV Premio A. Lázaro

El derecho de los socios a participar en los beneficios
por Antonio Valmaña Cabanes

26
Práctica fiscal

La constitución de la sociedad de responsabilidad limitada: tradicional o presencial versus telemática
por Xavier Jové

14
Práctica contable

Provisión para insolvencias
por Julio Bonmatí Martínez

28
Opinión

Distinción entre crecimiento y desarrollo
por Julio Bonmatí Martínez

18
Práctica fiscal

Las subvenciones y la declaración de la renta: dudas y sorpresas
por Luis Jos Gallego

30
De interés profesional

Una mirada al emprendimiento en las actividades contables y tributarias
por Silvia Mazzoli

21
De interés profesional

La exención por la dación en pago
por Angélica Gutiérrez Gutiérrez

36
Jurisprudencia

Las principales resoluciones de la Corte de Estrasburgo en materia tributaria
por Carlos Pérez Vaquero

staff

Director de la publicación:
Julio Bonmatí Martínez

Consejo de redacción:
Juan Carlos Berrocal Rangel
Francisco González Rodríguez
José Gosálvez Coll
Antonio Ibarra López

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

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, 5º 3º
08022 Barcelona
Tel. 609 383 327
nceditions@nceditions.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

Tirada: 6.000 ejemplares

Depósito legal: B-12007-2010

Número ISSN: 2013 - 732X



PAPEL LIBRE DE CLORO



Queja por la suspensión del servicio telemático de la AEAT

El 27 de enero de 2015, nuestro Presidente, Juan Carlos Berrocal Rangel, remitió una queja a la Dirección General de la AEAT, por la suspensión durante más de siete horas del servicio telemático a través de la web.

Artículo del Presidente de AECE en el *Diario La Ley*

El *Diario La Ley - Legal Management*, en su apartado *Marco Normativo* publicó el 30 de enero último, el artículo de Juan Carlos Berrocal Rangel titulado *El quid pro quo de la retribución del socio trabajador profesional en su sociedad de capital*. Puedes leer el artículo completo en la web de AECE: http://www.aece.es/descargararchivo_docnoticias_580 o a través del QR adjunto.



Sexta reunión plenaria del Foro de Asociaciones y Colegios de Profesionales Tributarios con la AEAT

El 4 de febrero de 2015 se celebró la 6ª Reunión del pleno del Foro de Asociaciones y Colegios de Profesionales Tributarios con la AEAT. La AECE estuvo representada por su presidente, Juan Carlos Berrocal Rangel. Entre otros asuntos, los asistentes debatieron sobre la cita previa de la Agencia Tributaria para el Colaborador Social; la deducción anticipada para familias numerosas y discapacitados a cargo; las pensiones procedentes del extranjero; las declaraciones informativas y la situación creada por la suspensión del servicio telemático de la web de la Agencia.

Acuerdo de colaboración entre la Consejería extremeña de Hacienda y AECE

El 25 de febrero de 2015 se firmó este convenio que fue suscrito por el consejero de Hacienda y Administración Pública, Clemente Checa, y el presidente nacional de AECE, Juan Carlos Berrocal, estando presentes la directora general de Tributos, Jessica Izquierdo, el jefe de la Unidad de Automatización Tributaria del Gobex, Juan Manuel Cruz, y el presidente en Extremadura de la AECE, Tomás Seco. El convenio permite a los miembros de nuestra asociación poder presentar, por vía telemática, las declaraciones y autoliquidaciones de impuestos gestionados por la Administración autonómica, así como realizar los correspondientes pagos, en representación de terceros. Más información en <http://www.gobex.es/comunicacion/noticia?idPub=15608#.VO34vPmG8kR> o en el QR.



Jornadas sobre Novedades Fiscales 2015

Del 2 al 16 de febrero, se celebraron en 20 diferentes ciudades las jornadas formativas sobre la reforma fiscal, con gran asistencia de participantes. Puedes acceder al listado de fechas y localidades donde continuaremos organizando nuestros próximos seminarios a través de: http://www.aece.es/formacion-seminarios_22.html o en el QR.



Agenda de la AECE

Nuestra asociación estará presente en algunos de los eventos más destacados del primer cuatrimestre de este año: como miembro del Consejo Asesor de ACCID forma parte del Comité Organizador del VI Congreso Catalán de Contabilidad y Dirección, que se celebrará los días 28 y 29 de mayo; asimismo, AECE participa activamente como colaborador del Foro de Asesores que Wolters Kluwer celebra en Barcelona y Sevilla en marzo de 2015; colabora con COMAE (Confederación Madrileña de Autónomos y Emprendedores) en el *I Punto de encuentro para la Internacionalización de Emprendedores*, en Madrid, con el debate sobre *Negocios más allá de las fronteras*; y, finalmente, en las Jornadas Contables de formación y reciclaje sobre *El Cierre Contable y Fiscal 2014, Referencias a la transformación de Sociedades Cíviles*.

Nueva inversión del sujeto pasivo en productos informáticos y tecnológicos: lucha contra el fraude carrusel

Por **Antonio Ibarra López** | Presidente AECE Murcia

La Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en concreto en su título VI “Sujetos Pasivos”, capítulo primero referente a las entregas de bienes y prestaciones de servicios, en su Art. 84 sufre una nueva modificación referente a la inversión del sujeto pasivo (ISP), en concreto, la Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifica, entre otras, la Ley del IVA, a través de su Art. 1, apartado diecinueve, le añade una nueva letra g) referente, entre otros, a productos del sector de productos informáticos y tecnológico.

A continuación, analizaremos en qué consiste este nuevo supuesto de ISP, cuáles son sus requisitos, qué objetivos persigue y, si es posible, cumplirlos.

Requisitos objetivos: bienes objeto de la ISP

Los requisitos objetivos o bienes objeto de la ISP son, según la letra g), las entregas de determinados productos:

- Plata, platino y paladio, en bruto, en polvo o semilabrado, que enunciamos simplemente, como una nueva modificación pero que no son objeto de análisis en este artículo.
- Teléfonos móviles.
- Consolas de videojuegos, ordenadores portátiles y tabletas digitales.

La definición exacta de estos productos se encuentra precisada en el apartado décimo del anexo de la Ley. Este apartado décimo ha sido introducido por el artículo primero, apartado cuarenta y uno de la Ley 28/2014 citada: “Décimo. Entregas de plata, platino, paladio, así como la entrega de teléfonos móviles, consolas de videojuegos, ordenadores portátiles y tabletas digitales”.

- Código NCE 8517-12: Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas. **Exclusivamente por lo que se refiere a los teléfonos móviles.**

- Código NCE 9504-50 Videoconsolas y máquinas de videojuego excepto las de la subpartida 9504-30. **Exclusivamente por lo que se refiere a las consolas de videojuegos.**
- Código NCE 8471-30: Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador. **Exclusivamente por lo que se refiere a ordenadores portátiles y tabletas digitales.**

La única especificación entre la nueva letra g) y el nuevo apartado décimo del anexo, es que su peso sea inferior a 10 kg. Difícil es pensar, a día de hoy, en un portátil que sea superior a este peso; no obstante, los móviles ya van por más de 6”, impensable hace unos años, igual de impensable todos los supuestos de ISP que están haciendo perder la esencia del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Requisitos subjetivos

No se aplica a todos los productos, sino que además se requiere que el destinatario de esos productos sea:

- a) Un empresario o profesional **revendedor** de estos bienes independientemente del importe de la entrega que reciba. Esto es, por ejemplo, cualquier pequeño comercio-tienda de informática, se va a convertir en sujeto pasivo por las compras que realice, pero también la empresa española importadora que se dedique a distribuir, desde el momento que los bienes lleguen a la aduana. Según el Art. 24. quinquies RIVA se considerará revendedor al empresario o profesional que se dedique con habitualidad a la reventa de los bienes adquiridos a que se refieren dichas operaciones.
- b) Un empresario o profesional no revendedor, por ejemplo, una empresa dedicada a la logística que renueva sus móviles y portátiles, pero



que el importe total de las entregas que reciba referidos a los citados bienes, documentadas en la misma factura, exceda de 10.000 euros de base imponible (IVA excluido). La redacción “documentadas en la misma factura” es la de la Ley. Es también la redacción legal la que ha determinado como “calcular” este límite.

Debemos señalar que hay que acreditar previa o simultáneamente al momento de compra a nuestro proveedor nuestra condición de empresario o profesional, ya sea en calidad de revendedor, ya sea solo en calidad de empresario o profesional de otros ámbitos. La ley no ha establecido cómo efectuar esta acreditación, sino que lo ha dejado al desarrollo reglamentario. En concreto, el último párrafo del Art. 24. quinquies RIVA dice que: “El empresario o profesional revendedor podrá **obtener un certificado** con el código seguro de verificación a través de la sede electrónica de la Agencia Estatal de Administración Tributaria que tendrá **validez durante el año natural** correspondiente a la fecha de su expedición”.

Nada se dice del empresario o profesional, no revendedor, que deberá acreditar que lo es de otro modo, por ejemplo, con un certificado de que está inscrito en el censo de empresarios en una determinada actividad del Impuesto sobre Actividades Económicas.

Cómo calcular el importe

A efectos de determinar el citado límite de los 10.000 euros (IVA excluido) se establece una medida antifraude, de tal modo que hay que estar al importe total de las entregas realizadas cuando, documentadas estas en más de una factura, resulte acreditado que se trate de una única operación y que se ha producido su desglose artificial a los únicos efectos de evitar la aplicación de esta norma. Lo cierto es que la norma no aclara nada más.

Factura con serie especial

Otra medida de control adicional, es que estas operaciones tienen que documentarse, según el apartado de la letra g) que estamos comentando, en una serie especial, por ejemplo g-1; g-2.

Entrada en vigor y actuaciones a realizar

Esta letra g) del Art. 84 entrará en vigor el 1 de abril de 2015, tal y como ha dispuesto la

Disposición Final Quinta. Por lo que los clientes de las asesorías localizados como tiendas de informática, empresas de servicios de informática que también revenden, tiendas de telefonía, etc. antes del 1 de abril deberán estar censadas correctamente a través del 036, marcando la casilla 513.

Esta comunicación, según el Art. 24. quinquies RIVA se entenderá prorrogada para los años siguientes, en tanto no se produzca la pérdida de dicha condición, siendo obligatorio comunicar dicha pérdida a la Administración Tributaria mediante la oportuna declaración censal de modificación.

¿Qué ocurre si el revendedor está en recargo de equivalencia? Tiene que presentar el modelo aperiódico 309, con la repercusión del IVA al 21%, más el recargo de equivalencia correspondiente, en este caso el 5,2%, con soportado “0” al estar en recargo de equivalencia. Hay que tener cuidado ya que es nuevo y estos pequeños comercios no están concienciados de esta nueva y gravosa situación, que puede dar lugar a muchos recargos y sanciones.

Lucha contra el fraude carrusel en los productos informáticos y tecnológicos

Visto lo anterior, el Gobierno -consciente del agujero que en materia de IVA existe en el sector informático y de la telefonía- ha decidido, bien a juicio del que suscribe, poner remedio al llamado fraude carrusel en este sector.

En qué consiste este tipo de fraude

Inicialmente se crea un entramado de empresas (empresas carrusel) dedicadas a comercializar entre ellas, entre otros, los productos a los que nos hemos referido anteriormente, con un doble objetivo y por lo tanto con un doble perjuicio para el Estado: dejar de ingresar el IVA por la venta y recuperar el IVA por la compra, que nunca se ha pagado.

Como mínimo son necesarias tres sociedades implicadas, aunque en la práctica se hace con muchas más sociedades para dificultar su seguimiento por parte de las autoridades que luchan contra el fraude.

Se necesita una primera sociedad extranjera “Europinf” que vende a una segunda, esta sí española “Espinf” (denominada en el argot

El perjuicio para el Estado que producen las empresas carrusel es doble: dejar de ingresar el IVA por la venta y recuperar el IVA por la compra, que nunca se ha pagado

tributario empresas trucha o “**missing trader**”) debido a que los administradores suelen ser testaferros, insolventes y sin una estructura empresarial.

A continuación “Espinf” revende esos productos en España a otra sociedad tercera a la que repercute el IVA en factura; IVA que no se ingresa a la Hacienda Pública; y, además, esta sociedad tercera, obviamente, solicita la devolución del IVA soportado. El perjuicio como decíamos es doble: defraudación por un lado y merma de los recursos públicos por otro, fruto de la devolución. Al poco tiempo estas empresas desaparecen y aparecen otras nuevas.

Con el nuevo supuesto de inversión del sujeto pasivo, en las entregas de estos bienes el empresario o profesional vendedor deja de ser sujeto pasivo, por lo que no tiene que repercutir ni por lo tanto ingresar IVA, ni quien recibe los bienes es quien se lo deduce, sino que es el **empresario o profesional que compra en los supuestos que hemos visto (revendedor, o empresario por compras superiores a 10.000 euros, IVA excluido) el obligado a ingresar**, adquiriendo por este motivo el derecho a deducirse el IVA soportado; dicho de otro modo, si no se declara el IVA repercutido no hay derecho a deducirlo, por lo que técnicamente no puede haber fraude, ni vaciado de las arcas públicas.

Para reformar esta lucha, se ha creado una nueva infracción, en la que hay que comunicar las operaciones que se realicen, con imposición de multa en caso de no hacerlo, y además se ha reforzado las comprobaciones del IVA de las importaciones.



No está todo solucionado: ficción o realidad futura

La siguiente cuestión que podría ser de ficción ¿sería legal? Y si es legal, entonces ¿la lucha contra el fraude va a quedar un tanto diluida? La realidad siempre supera a la ficción.

Dado que los portátiles tiene dos partes bien diferenciase independientes, pantalla y teclado/procesador, ¿qué pasaría si a partir de este momento, a alguna “trucha” se le ocurriera vender pantallas de portátil por un lado y por otro vender los teclados/procesadores y esa empresa compradora lo revendiera todo “cuasi montado” Parece que comprar pantallas de portátil sueltas no cumple los requisitos objetivos del producto, ni los de la letra g), ni los del apartado décimo del anexo, y vender la otra parte teclado/procesador tampoco. ¿El fraude vuelve a estar servido?

Otras modificaciones referentes a la ISP: nueva infracción

Se ha creado un nuevo tipo de infracción referente a la falta de comunicación o a la comunicación incorrecta por parte de los empresarios o profesionales en los que se dé la ISP; así, tratándose de ejecuciones de obra para la construcción o rehabilitación de edificios o urbanización de terrenos y transmisiones de inmuebles en ejecución de garantía, la falta de comunicación o comunicación incorrecta se sanciona con el 1 por 100 de las cuotas devengadas respecto a las que se ha producido el incumplimiento en la comunicación, con un límite mínimo y máximo.

Emisión de factura y contabilización de la misma en la ISP

Si nosotros somos la empresa revendedora que hemos comprado 100 teléfonos móviles por 20.000 euros, nuestro proveedor nos tiene que emitir una factura de base 20.000 (100*200) sin IVA repercutido indicando en la misma “inversión del sujeto pasivo, en función del art. 84.2.g)”. Dicha factura nosotros la contabilizaremos del siguiente modo:

DEBE	CUENTA	CONCEPTO
20.000	600	Compras teléfonos
20.000	400	Proveedor X
4.200	472	HP IVA soportado
4.200	477	HP IVA repercutido

Y será reflejado tanto en los libros registro de IVA repercutido y de soportado.

Ganador IV Premio Aece

Desde estas páginas, el jurado del **IV Premio AECE Antonio Lázaro Cané** quiere dar las gracias a todos los autores que han participado en este certamen por sus trabajos que reflejan el alto nivel de conocimientos y opiniones diversas, todos muy interesantes, lo que no ha facilitado la labor del jurado.

En esta edición, el ganador ha sido **Antonio Valmaña Cabanes** con el trabajo que transcribimos a continuación. ¡Enhorabuena!

Show me the money: **el derecho de los socios** **a participar en los beneficios**

Por **Antonio Valmaña Cabanes** | Doctor en Derecho y abogado | Máster en Derecho Internacional de los Negocios | Máster en Derecho de la Empresa y la Contratación | Máster en Administración y Dirección de Empresas

“*Show me the money!*” es la frase que, de forma reiterativa y machacona, le va gritando Cuba Gooding Jr. a Tom Cruise en la película *Jerry Maguire*, en que el primero da vida a un deportista en busca de un gran contrato, para lo que requiere los servicios del segundo, que interpreta a un agente. La frase ha quedado en el recuerdo de los espectadores no solo por las veces que llega a repetirse sino, sobre todo, por la convicción con que el actor la expresa. La convicción de quien pide algo que entiende justo, algo a lo que tiene derecho, algo para lo que ha estado trabajando duro. Por ello, la frase resulta adecuada para empezar a hablar sobre el derecho que asiste a los socios o accionistas de una compañía a participar, cuando los haya, en sus beneficios. Por un lado, porque es la petición que –seguramente en otros términos– pueden hacer esos socios en muchas ocasiones, cuando la junta debe aprobar la aplicación del resultado; por el otro, porque cada vez que la hacen, como le ocurría a Cuba Gooding Jr., están pidiendo algo a lo que tienen pleno derecho.

Con independencia de la forma jurídica que revista, toda sociedad de capital tiene carácter mercantil, cosa que va unida al desarrollo de una actividad económica y, con ésta, la persecución de un ánimo de lucro

El ánimo de lucro de las sociedades mercantiles

Lo primero a destacar es que la finalidad de una compañía es la obtención de un beneficio. Con independencia de la forma jurídica que revista, toda sociedad de capital tiene carácter mercantil, cosa que va unida al desarrollo de una actividad económica y, con esta, la persecución de un ánimo de lucro. Por lo tanto, cuando se constituye una sociedad o cuando alguien decide adquirir una participación en el capital de una compañía, se está persiguiendo esa finalidad lucrativa que distingue a las sociedades (empresas) de otros tipos de entidades (como las asociaciones o las fundaciones). Nadie duda de que el personaje interpretado por Cuba Gooding Jr. se divierta jugando al fútbol americano o que le apasione su práctica. Pero está muy claro que, cuando decide dedicarse a ello profesionalmente, lo hace con una finalidad lucrativa, como un medio para ganarse la vida. Y así actúa también el socio de una mercantil.

La doctrina clásica de nuestro Derecho de Sociedades siempre lo ha tenido muy claro: para Girón Tena¹ *el fin social, ordinariamente, es lucrativo*; mientras que para Chuliá² el ánimo de lucro es el *esencial principio configurador del contrato y de la institución de la sociedad*. Es cierto que pueden existir otras motivaciones. Y es cierto también que pueden existir gradaciones en cuanto a la importancia del ánimo lucrativo. Así, podemos señalar que es en la sociedad anónima (tipo capitalista por antonomasia) donde el elemento lucrativo tiene mayor fuerza, lo que ha llevado a afirmar que se trata casi de un *capital con personalidad jurídica propia*, por cuanto el capital es el elemento aglutinador sobre el que desarrollar la actividad mercantil³. Por el contrario, en la sociedad limitada encontramos unos tintes personalistas –como se observa por ejemplo en las restricciones legales a la libre transmisión de participaciones– que denotan que no solo importan el capital y el negocio, sino también las características personales de los socios. Pero

eso no quita que tanto en unas como otras exista el ánimo lucrativo, la voluntad de desarrollar un negocio que genere beneficios.

Los estudiosos de la materia, por otro lado, han advertido durante los últimos años la necesidad de dejar de analizar las sociedades mercantiles como un objeto jurídico, como una estructura legal, y han trasladado el laboratorio al mercado: las compañías deben ser estudiadas desde el punto de vista de su utilidad para el desarrollo de negocios. La sociedad es un medio para lograr un fin y no un fin en sí misma. De ahí que interese estudiar el fenómeno societario desde el prisma del llamado *Derecho del mercado*⁴, de modo que el estudio legal se complemente necesariamente con el económico⁵, por cuanto ambas disciplinas son las que analizan medios y posibilidades, estructuras y objetivos, cauces y entornos, para hacer posible que la sociedad, la empresa, alcance sus objetivos.

El derecho a participar en los beneficios

Una vez sentado que la finalidad natural de la sociedad es la obtención de beneficios, es fácil deducir que la finalidad natural de sus socios será, a su vez, acceder a la parte de dicho beneficio que les corresponda.

En puridad, el socio está más interesado que la propia sociedad en conseguir ese beneficio, como destaca la Audiencia Provincial de Valladolid, en su sentencia 28/2002, de 28 de enero, al señalar que *el ánimo de lucro es un aspecto que afecta de modo más directo a los accionistas en particular que al ente social, ya que el fin primario de este es la realización de la empresa que constituye su objeto*. Es decir, si una sociedad se dedica a la construcción, por ejemplo, su finalidad primaria será levantar edificios. Algo que hará con una finalidad adicional generadora de negocio, pero el mero hecho de construir un edificio le permitirá cumplir ya su fin social. Sus socios, en cambio, no verán satisfecha su finalidad natural hasta que esa actividad primaria de la empresa se convierta en beneficios repartibles.

¹ GIRÓN TENA, J.: *Derecho de sociedades*, tomo I, Madrid, 1976, pág. 176.

² CHULIÁ, F.V.: *Introducción al Derecho mercantil*, 21ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2008, pág. 292.

³ LOJENDIO OSBORNE, I.: “La sociedad anónima”, en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, J. (coord.): *Derecho mercantil*, volumen I, 11ª ed., Ariel, Barcelona, 2006, págs. 239-242.

⁴ URÍA, R./MENÉNDEZ, A.: “El Derecho mercantil”, en URÍA, R./MENÉNDEZ, A.: *Curso de Derecho mercantil*, tomo I, 2ª edic., Thomson Civitas, Cizur Menor, 2006, págs. 471-472.

⁵ EMBID IRUJO, J.M.: *Sobre el Derecho de sociedades en nuestro tiempo*, Comares, Granada, 2013, pág. 142.

Ganador IV Premio Aece

Ciertamente, esta teoría general admite excepciones y hasta requiere matices. No es lo mismo un accionista de una cotizada que el socio titular del 50% de una pequeña empresa, quizás también su administrador, que se sienta perfectamente identificado con el proyecto, sobre todo cuando este tenga además carácter familiar. Está claro que el primero, que es uno de los miles de pequeños accionistas de la compañía, no tendrá ningún otro fin que recibir dividendos. El segundo, en cambio, puede actuar en atención a otras motivaciones. Quizás como socio querría repartir el beneficio pero prefiera, como administrador, reinvertirlo para acometer nuevos proyectos. O quizás priorice determinados aspectos antes que el puro y duro resultado económico: si se trata de un estudio de arquitectura, por ejemplo, tal vez prefiera proyectar edificios sostenibles medioambientalmente, aun cuando ello traiga aparejado un menor beneficio; si es miembro de la tercera generación de una empresa familiar, puede priorizar ante todo mantener el negocio que fundó su abuelo. En cualquier caso, con mayor o menor intensidad, situándolo más arriba o más abajo en su escala de prioridades, todo socio querrá recibir beneficios.

Puede ocurrir también que la sociedad acuerde no repartir beneficios, pese a tenerlos, porque prefiera aplicarlos a otros fines, como dotar reservas. La decisión es sin duda prudente y quizás hasta aconsejable, ya que uno de los riesgos que afrontan cotidianamente nuestras empresas es la infracapitalización, la *inadecuada dotación de capital para el volumen y el tipo de negocio proyectado*⁶. Pero, en todo caso, se advierte que nos encontramos ante un conflicto entre la voluntad social (formada como veremos por la mayoría) y el interés particular de uno o varios de sus socios, es decir, el de quienes quieran ver retribuida con dividendos su presencia en el capital. Y al respecto, cabe introducir cuatro consideraciones:

- La primera es que **nuestros tribunales reconocen al socio un derecho abstracto a participar en los beneficios**, congruente con lo que hemos comentado: puesto que el socio participa en el capital buscando la obtención de esos beneficios, siendo esta una expectativa legítima y razonable, debe poder

recibir dividendos cuando el resultado lo permita. La Audiencia Provincial de Madrid, en su sentencia de 3 de febrero de 2011, expuso que una sistemática falta de reparto de dividendos *resulta inconciliable con la finalidad perseguida por los socios al constituir una sociedad, haciendo ilusorio el derecho al dividendo y vaciando de contenido la comunidad de intereses que es esencial a toda entidad lucrativa*. Con todo, se trata como decíamos de un derecho abstracto: el mero hecho de que la sociedad no reparta dividendos no es ilícito y, por tanto, el socio no puede judicialmente forzarla a hacerlo. Para ello, será necesario que concurren varios elementos que seguidamente comentaremos.

- La segunda consideración es que **la junta de la sociedad decide por mayoría, al tiempo de aprobar las cuentas anuales, sobre el destino de los beneficios y, en un principio, tan legítimo es repartirlos como no hacerlo**. La junta se rige por el principio mayoritario, que se entiende como una solución pragmática a un espacio de conflicto: no es que pueda afirmarse, ni siquiera presumirse, que la mayoría siempre tenga la razón (la *major pars* no tiene por qué ser la *melior pars*); simplemente se precisa un modo de tomar decisiones que no exija el pleno consenso –la unanimidad– entre quienes deben adoptarlas⁷. Desde el punto de vista práctico, por tanto, la mayoría manda. La labor del socio que quiera el reparto será tratar de convencer a sus consocios de que voten en ese mismo sentido hasta lograr apoyos suficientes.
- La tercera consideración es que **la cuestión resulta difícil de resolver por la vía legal**. Así lo demuestra la peculiar historia del Art. 348 bis de la Ley de Sociedades de Capital, que concede un derecho de separación de la compañía al socio que, habiendo votado a favor de la distribución de los beneficios, vea cómo la junta acuerda no repartir al menos un tercio de ellos. El precepto no estaba inicialmente en la Ley, en julio de 2010, sino que fue introducido por la Ley 25/2011, de 1 de agosto, para ser suspendido posteriormente por la Ley 1/2012, de 22 de junio, hasta el 31 de diciembre de 2014. Actualmente, y hasta el 31 de diciembre de 2016, está de nuevo suspendido por el Real

Se puede producir una situación de conflicto entre un socio minoritario que exija el reparto de beneficios y uno o varios mayoritarios que se lo nieguen

⁶ OTXOA-ERRARTE GOIKOETXEA, R.: *La responsabilidad de los socios por la infracapitalización de su sociedad*, Thomson-Reuters, Cizur Menor, 2010, págs. 140-145.

⁷ MARTÍNEZ NADAL, A.: *El principio mayoritario de funcionamiento de la junta general en la sociedad de responsabilidad limitada*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008, pág. 28.

Decreto 11/2014, de 5 de septiembre. No es preciso llevar a cabo un profundo análisis de todas estas normas para apreciar lo espinoso de la cuestión: la mera sucesión de suspensiones del derecho ya permite observar lo difícil que resulta introducir un mecanismo de corrección sobre el régimen de mayorías. Y es que en definitiva, exigir ese reparto de dividendos mínimo no deja de ser una injerencia del Estado, por la vía de la ley, en la voluntad soberana de la junta.

- La cuarta consideración es que, **en muchas ocasiones, puede resultar injustificado negar el reparto de beneficios, en atención al nivel de solvencia de la sociedad.** Como ya señalábamos, la medida más prudente acostumbrará a ser no repararlos, sobre todo si se han obtenido unos exigüos beneficios en un único ejercicio tras acumular varios con cuantiosas pérdidas. Aunque es posible que exista la situación inversa: que se acumulen beneficios año tras año, que la viabilidad del negocio esté garantizada y que, aun así, el acuerdo sea sistemáticamente dotar mayores reservas, hasta el punto de sobrecapitalizar la empresa.

Es en este caso cuando se puede producir una situación de conflicto entre socio y sociedad o, por expresarlo mejor, entre un socio minoritario que exija el reparto de beneficios y uno o varios mayoritarios que se lo nieguen. Chocan en este punto dos de los elementos que hemos apuntado: la libertad de la mayoría para adoptar el acuerdo que estime oportuno, por un lado, y el derecho abstracto del socio a participar en los beneficios, por el otro.

Mecanismos correctores del poder de la mayoría

El juego de equilibrios entre mayorías y minorías es uno de los elementos de estudio más apa-

sionantes de nuestro Derecho de sociedades⁸. Se habla de *tiranía de la mayoría* para denunciar aquellos casos en que los socios mayoritarios, merced a su mayor número de votos, toman siempre en la junta los acuerdos que les place, rechazando sistemáticamente cualquier propuesta de la minoría. Pero se habla también de *tiranía de la minoría*, que es seguramente un concepto menos obvio y, aun así, igualmente trascendente: se produce cuando un minoritario aprovecha todos los mecanismos que la Ley pone a su alcance (solicitud de convocatoria de junta, ejercicio del derecho de información, nombramiento de auditores, etc.), de forma constante e insistente, tratando de forzar a la mayoría a negociar con él. Como puede verse, por tanto, una tiranía y otra se contrarrestan o se compensan.

Esta compensación natural entre poderes es el primer modo que el minoritario tiene para buscar un entendimiento que permita el reparto de beneficios. Una segunda opción es la impugnación de acuerdos sociales. Su base será la consideración de que el acuerdo adoptado, que niega los dividendos, es contrario al interés social, concepto huidizo y de difícil determinación⁹, del que sí cabe apuntar que puede entenderse como el interés común de todos los socios, alejándose así incluso del que sería un interés autónomo de la sociedad. Retomando un ejemplo anterior, el interés social de una constructora no sería el propio de la empresa (levantar edificios), sino la suma de todos los intereses agregados de sus socios, que serían los de obtener beneficios con dichos edificios¹⁰. Todo ello encuentra su base en la causa del contrato de sociedad, la razón por la que los socios deciden constituirla que es, precisamente, *obtener beneficios sociales repartibles*¹¹.

Una impugnación de estas características fue estimada por la Audiencia Provincial de Girona,

⁷ MARTÍNEZ NADAL, A.: *El principio mayoritario de funcionamiento de la junta general en la sociedad de responsabilidad limitada*, Thomson Civitas, Cizur Menor, 2008, pág. 28.

⁸ POLO, E.: "Abuso o tiranía. Reflexiones sobre la dialéctica entre mayoría y minoría en la sociedad anónima", en IGLESIAS PRADA, J. L. (coord.): *Estudios jurídicos en homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, tomo II, Civitas, Madrid, 1996, págs. 2.269-2.293.

⁹ Para un análisis del concepto de interés social, vid. PAZ-ARES, C.: "La anomalía de la retribución externa de los administradores", en *Indret*, núm. 1/2014, págs. 23-30.

¹⁰ La Sentencia del Tribunal Supremo 991/2011, de 17 de enero de 2012, señala que el interés social es "el interés común de los socios", indicando que éste "no es otro que la suma de los intereses particulares de sus socios, de forma que cualquier daño producido en el interés común del reparto de beneficios, o en cualquier otra ventaja comunitaria, supone una lesión al interés social".

¹¹ CHULLÁ, F.V.: *Introducción al Derecho mercantil*, ob. cit., pág. 307.

Ganador IV Premio Aece

en su sentencia 120/2013, de 21 de marzo, que consideró que no estaba justificada la negativa al reparto de beneficios: *la sociedad se encuentra en una situación económica favorable para poder repartir beneficios, sin que existan razones serias para seguir incrementando el importe ya considerable de reservas voluntarias, pues por mucho que sea un hecho notorio la crisis económica actual, no se aprecia que este hecho haya repercutido negativamente en la sociedad.* Con decisiones así, nuestros tribunales corrigen el efecto del principio mayoritario en la junta cuando se aprecia una vulneración del interés social.

Conclusiones

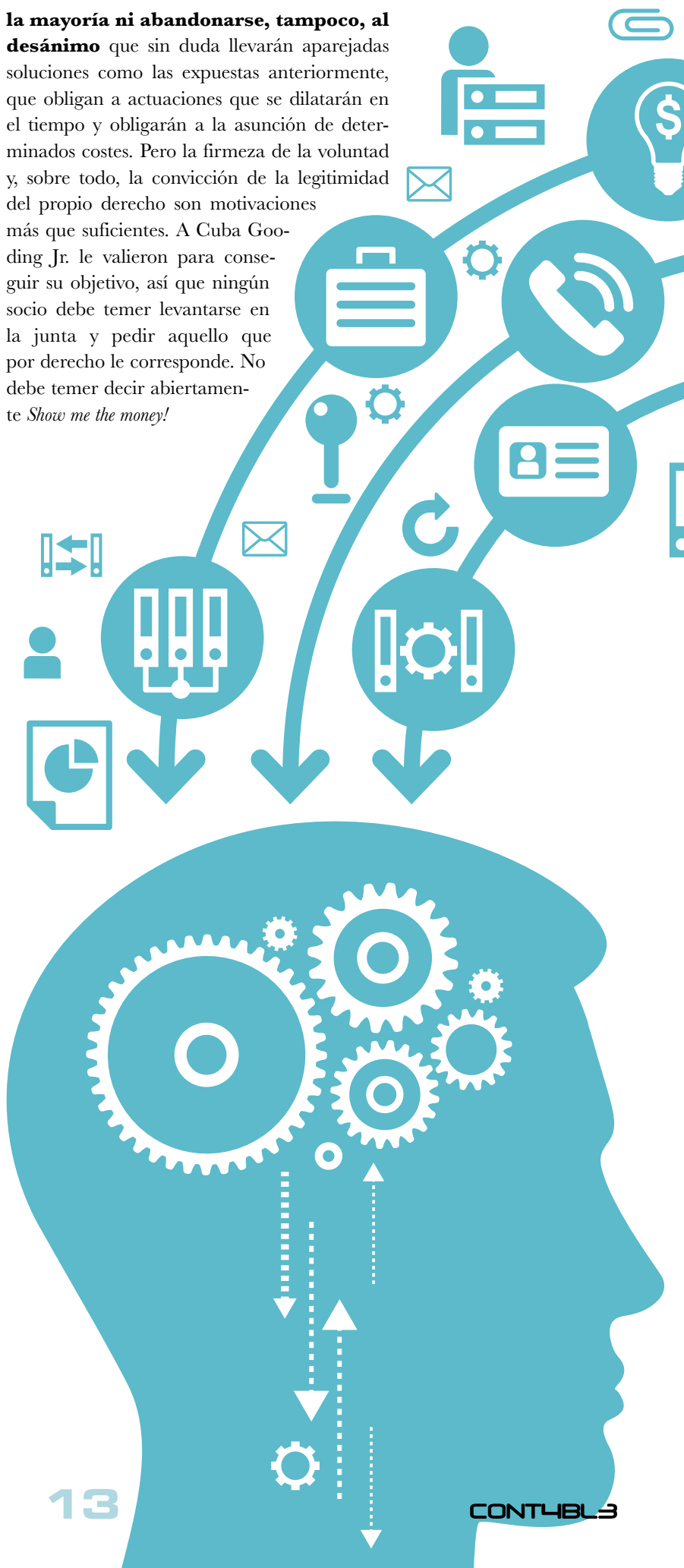
Hay varias premisas que nadie discute: que la sociedad mercantil tiene una finalidad lucrativa, que sus socios tendrán un legítimo deseo de participar en sus beneficios, y que la unión de lo primero y lo segundo permite apreciar un derecho genérico del socio al reparto de dividendos.

Con todo, estas premisas pueden chocar en la práctica con interpretaciones en sentido contrario. Algunas estarán más que justificadas: es el caso de la empresa que, prudentemente, no reparte beneficios cuando necesidades puntuales de su negocio (como una inversión determinada) o exigencias de su balance (como dotar reservas) aconsejan tomar esa decisión. En otros casos, sin embargo, no habrá justificación para ello: si la empresa está saneada, tiene cubierta la reserva legal y dispone de recursos suficientes para desarrollar el negocio, difícilmente habrá razón alguna para negar al socio el derecho a acceder a su cuota de participación en los beneficios.

El minoritario que quiera ese reparto lo tiene en un principio complicado. El funcionamiento natural de la junta hará que se tome la decisión que quieran los mayoritarios, sin que en este momento la Ley le conceda ninguna salida directa, al menos hasta el 1 de enero de 2017, cuando se levante la suspensión del Art. 348 bis (y siempre que no se suspenda de nuevo). Sí tiene, en cambio, salidas indirectas. Por un lado, forzar una negociación con la mayoría valiéndose de todos los instrumentos que la Ley pone a su alcance; por el otro, impugnando los acuerdos sociales cuando la sobrecapitalización de la empresa resulte excesiva y, con ello, se aprecie una clara afectación del interés social.

El primer paso es, en todos los casos, el mismo: **no dejarse amedrentar por la fuerza de**

la mayoría ni abandonarse, tampoco, al desánimo que sin duda llevarán aparejadas soluciones como las expuestas anteriormente, que obligan a actuaciones que se dilatarán en el tiempo y obligarán a la asunción de determinados costes. Pero la firmeza de la voluntad y, sobre todo, la convicción de la legitimidad del propio derecho son motivaciones más que suficientes. A Cuba Gooding Jr. le valieron para conseguir su objetivo, así que ningún socio debe temer levantarse en la junta y pedir aquello que por derecho le corresponde. No debe temer decir abiertamente *Show me the money!*



Provisión para insolvencias: estimación global

Por **Julio Bonmatí Martínez** | Director CONT4BL3

El punto 1 del Art. 13 de la Ley 27/2014, de la misma manera que lo hacía el Art. 12 del RD Legislativo 4/2004 en su punto 2, no admite la deducibilidad de las pérdidas por deterioro de créditos que se correspondan con estimaciones globales del riesgo por insolvencias de clientes y deudores.

Por otro lado, con independencia de lo anterior, la Ley 27/2014 en el Art. 104 en su punto 1, de la misma manera que lo hacía el RD Legislativo 4/2004 en su Art. 112, admite la deducibilidad de las pérdidas por deterioro de créditos estimadas globalmente por un importe del 1% del saldo de los deudores pendientes de cobro a la fecha de cierre de ejercicio.

Pero con independencia de lo determinado por la Ley del Impuesto sobre Sociedades, la norma contable, es decir el PGC [RD 1514/2007] establece la obligatoriedad de registrar los deterioros de valor de créditos por operaciones comerciales en las cuentas anuales para preservar la presentación de la imagen fiel.





Concretamente el punto 2.1.3 de la norma de registro y valoración 9ª del RD 1514/2007 establece: “En el cálculo de las pérdidas por deterioro de un grupo de créditos por operaciones comerciales se podrán utilizar modelos basados en fórmulas o métodos estadísticos”. Tales pérdidas se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Si las pérdidas por deterioro de un crédito o grupo de créditos registradas en los libros contables fuera superior a la admitida como deducible fiscalmente, se generaría una diferencia temporaria deducible que daría lugar al reconocimiento de un activo por impuesto diferido en las cuentas anuales.

Ejemplo

Pasamos a ilustrar con un ejemplo como estimar de forma global las pérdidas por deterioro de un grupo de créditos, aplicando, como permite la norma, fórmulas y métodos estadísticos; concretamente, utilizaremos para la cuantificación de dicha estimación un algoritmo (corpus de fórmulas con sentido propio único) creado a tal efecto, basado en el periodo medio de cobro.

Realizamos la revisión de la contabilidad o auditoría interna a 31 de diciembre fecha cierre de ejercicio.

Para analizar las insolvencias de tráfico de la sociedad a 31 de diciembre la compañía nos facilita la siguiente información:

a) Ventas brutas e ingresos por arrendamientos durante el ejercicio:

7000	ventas al contado	1.239,00
7001	ventas 30 días	21.689,00
7002	ventas 60 días	105.429,00
7003	ventas 90 días	56.000,00
7520	arrendamientos	48.000,00

El importe de las ventas se ha mantenido uniforme a lo largo del ejercicio. El IVA es el 21%. La política de descuento por pronto pago que se sigue es la siguiente:

ventas contado	7,00%
ventas 30 días	5,00%
ventas 60 días	3,00%
ventas 90 días	1,50%

b) Derechos de cobro saldos a 31 de diciembre fecha cierre de ejercicio.

430	Clientes	20.890,00
4310	Efectos comerciales en cartera	14.780,00
4311	Efectos comerciales descontados	4.378,00
4312	Efectos comerciales gestión de cobro	2.000,00
4315	Efectos comerciales impagados	1.350,00
	TOTAL	43.398,00
440	Deudores	26.880,00

El saldo de la cuenta (440) Deudores son ingresos por cuotas por importe de 4.840 mensuales, IVA incluido.

c) No existe provisión para insolvencias de tráfico.

Una alternativa para el cálculo de la provisión para insolvencias es mediante estimación global del posible riesgo de fallidos de clientes. Efectuaremos dicha estimación teniendo en cuenta el periodo medio de cobro.

Considerando los derechos de cobro pendientes al cierre y los derechos de cobro totales generados en el ejercicio obtenemos el periodo medio de cobro.

Determinación de la provisión para insolvencias

1.- Para clientes

Cálculo de los derechos de cobro generados durante el ejercicio

Código	Concepto	Importe	PP	IVA Repercutido	Derechos cobro	Porcentaje
7000	contado	1.239,00	86,73	241,98	1.394,25	0,64
7001	30 días	21.689,00	1.084,45	4.326,96	24.931,51	11,50
7002	60 días	105.429,00	3.162,87	21.475,89	123.742,02	57,07
7003	90 días	56.000,00	840,00	11.583,60	66.743,60	30,78
					216.811,37	100,00

Importe de los derechos de cobro a 31 de diciembre: 43.398,00.

Plazo medio normal de cobro: (Porcentaje por días):

$$30 \times 11,5\% + 60 \times 57,07\% + 90 \times 30,78\% = 65 \text{ días}$$

Periodo medio de cobro: relación entre los derechos de cobro pendientes y los derechos generados por clientes, diarizados en el ejercicio:

$$(43.398,00/216.811,37) \times 365 = 73 \text{ días}$$

Porcentaje de provisión: diferencia entre plazo normal de cobro y periodo medio de cobro, dividido por el periodo medio de cobro:

$$(65-73)/73 = - 10,96\%$$

Provisión para insolvencias: importe de los derechos de cobro a 31 de diciembre por el porcentaje de provisión:

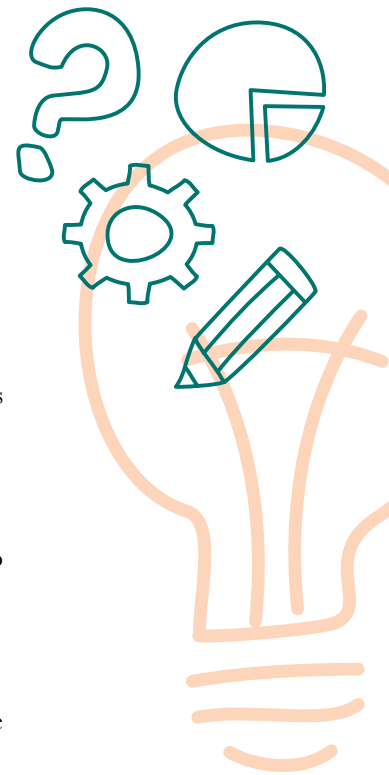
$$10,96\% \times 43.398,00 = 4.756,42.$$

2.- Para deudores diversos

Cálculo de los derechos de cobro generados durante el ejercicio

Código	Concepto	Importe	PP	Repercutido	Derechos cobro
7520	arrendamientos	48.000,00	0	10.080,00	58.080,00

Práctica contable



Importe de los derechos de cobro a 31 de diciembre: 26.880,00

Plazo medio normal de cobro 30 días, al ser el pago mensual.

Periodo medio de cobro: relación entre los derechos de cobro pendientes y los derechos generados por clientes, diarizados en el ejercicio:

$$(26.880,00/58080,00) \times 365 = 168 \text{ días}$$

Porcentaje de provisión: diferencia entre plazo normal de cobro y periodo medio de cobro, dividido por el periodo medio de cobro:

$$(30-168)/168 = - 82,14\%$$

Provisión para insolvencias: importe de los derechos de cobro a 31 de diciembre por el porcentaje de provisión:

$$82,14\% \times 26.880,00 = 22.079,23$$

Cédula resumen ajustes

		Compañía	auditoría	ajuste
694	dotación provisión insolvencias tráfico	0	4.756,42	4.756,42
490	provisión insolvencias tráfico	0	4.756,42	4.756,42
694	dotación provisión insolvencias tráfico	0	22.079,23	22.079,23
490	provisión insolvencias tráfico	0	22.079,23	22.079,23

Ajustes y reclasificaciones

		Debe	Haber
694	dotación provisión insolvencias tráfico	4.756,42	
490	provisión insolvencias tráfico		4.756,42
694	dotación provisión insolvencias tráfico	22.079,23	
490	provisión insolvencias tráfico		22.079,23

DEH ONLINE.E.S > DIRECCIÓN ELECTRÓNICA HABILITADA ONLINE

Pioneros y especialistas en notificaciones electrónicas

Vigilancia y envío de notificaciones electrónicas



Las subvenciones y la declaración de la renta: dudas y sorpresas

Por **Luis E. Jos Gallego** | Inspector de Hacienda del Estado | Economista y auditor de cuentas

¿Tiene que presentar el modelo 184 cada comunidad de propietarios por la subvención que va a recibir del dividendo digital e imputarlo a cada vecino? A falta de la respuesta fiscal, aquí tenéis una orientación nada halagüeña.

La **obtención de una subvención** siempre es motivo de alegría para el beneficiario; sin embargo, este alboroto inicial en algunas ocasiones va acompañado de ciertas **dudas y sorpresas que aparecen cuando llega el momento de presentar la declaración del IRPF:**

1. Cuando se obtiene una subvención la primera duda que surge es si **esta debe declararse o, por el contrario, está exenta**. La respuesta es sencilla: las subvenciones están sujetas salvo algunas específicas que se enumeran en el Art. 7 de la LIRPF (por ejemplo, las ayudas percibidas por los afectados por el VIH).
2. La segunda duda que surge es **¿cómo se declaran las subvenciones?** La respuesta también es sencilla: como ganancia patrimonial (Art. 33 LIRPF).
3. Pero, puede ocurrir que la subvención concedida sea de escasa cuantía. Aquí surge la tercera duda **¿la concesión de una subvención obliga a efectuar la declaración del IRPF?** Esta es una cuestión que presenta gran interés y que provoca no pocas sorpresas, desagradables sorpresas para ser más exactos, y a la que dedicaré el resto de este comentario.

Quizá pueda resultar más ilustrativo utilizar un ejemplo para visualizar la cuestión. Supongamos que una persona es propietaria de una vivienda en cuyo edificio se han llevado a cabo la sustitución del tejado para lo cual la comunidad de propietarios ha obtenido una subvención por importe de 10.000 euros. La vivienda tiene una cuota de participación del 1%. Esta persona ha obtenido durante el ejercicio únicamente unos

rendimientos del trabajo procedentes de un solo pagador por importe de 15.000 euros.

Lo primero que debemos tener en cuenta es que una comunidad de propietarios en un ente sometido al régimen de atribución de rentas en el que las subvenciones se imputan a los propietarios, en concepto de ganancia patrimonial, según las normas o pactos aplicables en cada caso y, si estos no constaran a la Administración tributaria de forma fehaciente, por partes iguales (Art. 89.3 LIRPF).

La primera sorpresa que se produce es **el traslado a cada uno de los propietarios de la subvención obtenida por la comunidad**. Cuando obtenemos una subvención a título particular tenemos claro que nos pertenece pero cuando la obtiene la comunidad a la que pertenecemos esta creencia se difumina. Y esta imputación es así aun cuando se decida no repartir la subvención entre los propietarios destinándola al pago directo de las obras o a dotar el fondo de reserva de la comunidad (Art. 9 LPH).

Veamos la respuesta al ejemplo.

De acuerdo al Art. 96 LIRPF no están obligados a declarar, en lo que ahora nos interesa:

- Aquellos que obtengan exclusivamente rendimientos íntegros del trabajo cuyo importe no supere los 22.000 euros anuales, con carácter general.
- Aquellos que perciban subvenciones para la adquisición de viviendas de protección oficial o de precio tasado, con el límite conjunto de 1.000 euros anuales.

Tampoco están obligados a declarar los contribuyentes que hayan obtenido exclusivamente

rendimientos íntegros del trabajo y ganancias patrimoniales (subvenciones), hasta un importe máximo conjunto de 1.000 euros anuales en tributación individual o conjunta (Consulta del Informa de la AEAT127263).

La segunda sorpresa se produce cuando **la obtención de una subvención de tan poco importe obliga a presentar la declaración del IRPF** y, lo que es peor, en muchos casos a ingresar cuota.

Este ejemplo se produce repetidamente todos los ejercicios, provocando no pocos sustos. Como anécdota puedo contar que he visto más de un intento de devolución de subvenciones con la finalidad de evitar la presentación de la declaración del IRPF.

La conclusión que se extrae de este ejemplo es evidente: **las subvenciones no deben pedirse alegremente, deben valorarse los aspectos fiscales**; no obstante, la solución en el caso del ejemplo no es fácil ya que para ello sería necesaria una planificación fiscal al alcance de pocas personas.

La solución a estas situaciones pasa por una modificación legislativa según la que todas las subvenciones, con independencia de su finalidad, no conlleven la obligación de declarar hasta una determinada cantidad, que pudieran ser los 1.000 euros que ahora constan referidos a las viviendas de protección oficial o de precio tasado. En el ejemplo propuesto si la subvención hubiese tenido por finalidad la adquisición de una vivienda de protección oficial no hubiese existido la obligación de declarar.

Otro aspecto que provoca sorpresa es **la imputación en el**

IRPF de las subvenciones a los copropietarios. Esta imputación se realiza, como antes vimos, de acuerdo a las normas o pactos aplicables, que en este caso nos remiten a la regulación de la Ley de Propiedad Horizontal.

En las comunidades de propietarios **la imputación de los ingresos y gastos se realiza en función de su cuota de participación, salvo que se haya pactado una imputación especial** para el caso concreto (Art. 3 LPH), pacto que, a mi juicio, requiere de la unanimidad (Art. 17 LPH). Por tanto, en el ejemplo que manejamos la imputación de la subvención a efectos del IRPF será del 1%

La solución a estas situaciones pasa por una modificación legislativa según la que todas las subvenciones, con independencia de su finalidad, no conlleven la obligación de declarar hasta una determinada cantidad



(100 euros) ya que esta es la cuota de participación, aunque cabe que la comunidad hubiese acordado que la subvención solo se solicitase e imputase a determinados propietarios. En este último caso, solo estos propietarios serían beneficiarios de la subvención y solo ellos tendrían que declararla en su IRPF (Consulta V2320-06 de la Dirección General de Tributos).

Esta consideración es de especial importancia de cara a la aplicación del Art. 22.2 del Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016, que establece que cuando alguno de los miembros de la comunidad de propietarios solicitante de la subvención incurra en alguna de las prohibiciones del Art. 12 de la Ley General de Subvenciones no se atribuirá a dicho propietario la parte proporcional que le correspondería de la ayuda recibida por la comunidad, la cual se prorrateará entre los restantes miembros de la comunidad de propietarios.

El conocimiento de estos datos por parte de la AEAT se produce a través del modelo 184, declaración informativa anual que deben presentar las entidades en atribución de renta (comunidades de propietarios), en el que se declaran una serie de rentas que la entidad ha obtenido en el año natural precedente y se indica el importe que se atribuye a cada miembro de la misma.

Es importante tener en cuenta que **la subvención** que se concede a una comunidad de propietarios **no procede imputarla en el IRPF solo a aquellos propietarios que asuman el gasto**, sino que corresponde su imputación a la totalidad de los miembros de la comunidad de propietarios a través del régimen de atribución de rentas. Como esta consideración produce notable sorpresa veamos dos ejemplos que constan en consultas de la Dirección General de Tributos:

- Por acuerdo unánime de la Junta General de la Comunidad de Propietarios consultante se aprobó que el coste de las obras de reparación de la fachada del edificio fuera asumido por el propietario del bajo comercial. Para la realización de las obras se obtuvo a nombre de la comunidad una subvención otorgada por el Ayuntamiento, subvención que este

transfirió directamente a la constructora. Con anterioridad el propietario del bajo había abonado a la comunidad la derrama correspondiente al coste no subvencionado (Consulta 1683-09). Con independencia del acuerdo de la Comunidad consultante sobre la asunción del coste de las obras de reparación de la fachada del edificio, en cuanto la normativa municipal reguladora de la subvención concedida designe como beneficiaria de la misma a la comunidad de propietarios consultante, la atribución de su importe —a efectos del IRPF— no procede imputarla únicamente al propietario que según se manifiesta en el escrito de consulta asume el coste de reparación de la fachada, sino que será a la totalidad de los miembros de la comunidad a quienes corresponda atribuir el importe de la subvención a través del régimen de atribución de rentas.

- La entidad consultante es una comunidad de quince propietarios, nueve de los cuales asumieron el coste de la instalación de un ascensor y su reparto a partes iguales con independencia del coeficiente de participación en la comunidad. Al mismo tiempo solicitaron la concesión de una subvención para dicha instalación que ha sido concedida y satisfecha en 2012. El importe total de la subvención se concedió y se transfirió a nombre de la comunidad de propietarios si bien, una vez percibido, se repartió a partes iguales entre los nueve vecinos que asumieron el coste de la instalación del ascensor (Consulta V2234-13). Con independencia del acuerdo de la Comunidad consultante sobre la asunción del coste de las obras de instalación del ascensor, en cuanto la subvención se concede a nombre de la comunidad de propietarios consultante, la atribución de su importe —a efectos del IRPF— no procede imputarla únicamente a los propietarios que, según se manifiesta en el escrito de consulta, asumen el coste de instalación del ascensor, sino que será a la totalidad de los miembros de la comunidad a quienes corresponda atribuir el importe de la subvención a través del régimen de atribución de rentas.

En próximos comentarios veremos cuándo se declaran las subvenciones, cuestión que provoca no pocas dudas y sorpresas y que han motivado la intervención de la Defensora del Pueblo; y cómo se declara el reintegro de las subvenciones, cuestión que la mayoría de las ocasiones pasa desapercibida en perjuicio del reintegrado.

La exención por la dación en pago

Por **Angélica Gutiérrez Gutiérrez** | Licenciada en Derecho | angelicadetp@gmail.com

A raíz de la crisis económica, muchas familias se encontraron ante la dramática situación de no poder hacer frente al cumplimiento de sus obligaciones hipotecarias, derivadas de los préstamos o créditos concertados para adquirir su vivienda. Con verdaderas dificultades para sostener a sus familias en condiciones dignas, estos deudores sin apenas recursos se enfrentaban al hecho de ser desahuciados de sus viviendas y, paradójicamente, verse obligados a seguir abonando las letras pendientes de su hipoteca. En ese contexto empezó a plantearse la idea de recurrir a la dación en pago que, para la jurisprudencia¹ del Tribunal Supremo español, es **un acto en virtud del cual el deudor transmite bienes de su propiedad al acreedor a fin de que este aplique el bien recibido a la extinción del crédito**; es decir, se configura como un medio liberatorio definitivo de la deuda. “Mira Banco, como no voy a poder seguir pagándote el crédito, te quedas con la casa y punto, se acabó nuestra relación”.

En nuestro ordenamiento jurídico –a diferencia de lo que sucede en otros países– la presencia de la dación en pago fue meramente testimonial hasta que el Gobierno aprobó el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, donde se incorporó un anexo con el **Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual**.

Este Código reguló que los deudores hipotecarios que se encontrasen situados en el denominado “**umbral de exclusión**” –sería el caso, por ejemplo, de aquellas familias donde todos los miembros de la unidad carecen de rentas derivadas del trabajo o de actividades económicas o si la cuota hipotecaria resulta superior al 60 por cien de los ingresos netos que percibe el

conjunto de sus miembros– pudieran solicitar la dación en pago; la entidad bancaria estaba obligada a aceptar la entrega del bien hipotecado por parte del deudor –a la propia entidad o al tercero que esta designe– y, en la práctica, suponía *la cancelación total de la deuda garantizada con hipoteca y de las responsabilidades personales del deudor y de terceros frente a la entidad por razón de la misma deuda*.

Esa medida fue considerada “un fracaso” por la Plataforma Hipotecaria de ADICAE² porque, de acuerdo con sus datos, *solo el 12.8% de los hipotecados atendidos cumplían con todos y cada uno de los requisitos para adherirse al Código de Buenas Prácticas*.

Más allá de esta polémica, aún quedaba pendiente resolver un verdadero contrasentido: el deudor hipotecario que conseguía dar al banco su vivienda se encontraba con la rocambolesca situación de que, fiscalmente, había generado una ganancia patrimonial por la que debía tributar. Para evitar esta situación, dicha dación en pago se declaró exenta del IRPF.

Esta política se adoptó en el marco del **Real Decreto-ley 8/2014, de 4 de julio**, de aprobación de medidas urgen-



¹ SSTs de 18 de noviembre de 1996, 14 de julio de 1997, 10 de mayo de 2007 y 27 de diciembre de 2012, entre otras muchas

² http://hipotecaconderechos.org/documentos/informes/el_fracaso_de_la_dacion_en_pago.pdf (consultada el 20/11/2014)

tes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia; un auténtico cajón de sastre donde, por citar dos casos particulares, no solo precisó el régimen de la entrada de capital privado en AENA sino que también se reguló, por primera vez en España, el uso de los famosos “drones”.

En ese amplio contexto normativo, el legislador incluyó un nuevo **Art. 105.1.c)** al texto refundido de la **Ley Reguladora de las Haciendas Locales** [Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo], con efectos desde 1 de enero de 2014 y ejercicios anteriores no prescritos, en la que –por razones de equidad y cohesión social– *se declara exenta la ganancia patrimonial que pudiera ponerse de manifiesto como consecuencia de la dación en pago o de un procedimiento de ejecución hipotecaria que afecte a la vivienda habitual del contribuyente.*

Posteriormente, la Agencia Tributaria³ ha divulgado en su portal de internet los requisitos necesarios para que pueda aplicarse dicha exención:

Ámbito subjetivo: la exención se concede solo a los deudores situados en el denominado umbral de exclusión, esto es, a aquellos deudores de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca sobre su vivienda habitual, en los cuales concurren todas las circunstancias siguientes:

- a) Que todos los miembros de la unidad familiar carezcan de rentas derivadas del trabajo o de actividades económicas. A estos efectos se entiende por unidad familiar la compuesta por el deudor, su cónyuge no separado legalmente o pareja de hecho inscrita y los hijos con independencia de su edad que residan en la vivienda.
- b) Que la cuota hipotecaria resulte superior al 60 por 100 de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.
- c) Que el conjunto de los miembros de la unidad familiar carezca de cualesquiera otros bienes o derechos patrimoniales suficientes con los que hacer frente a la deuda.
- d) Que se trate de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda en propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma.

- e) Que se trate de un crédito o préstamo que carezca de otras garantías, reales o personales o, en el caso de existir estas últimas, que en todos los garantes concurren las circunstancias expresadas en las letras b) y c).
- f) En el caso de que existan codeudores que no formen parte de la unidad familiar, deberán estar incluidos en las circunstancias a), b) y c) anteriores.

Ámbito objetivo: la dación en pago de la vivienda habitual constituye una medida sustitutiva de la ejecución hipotecaria que pueden solicitar aquellos deudores de contratos de préstamo o crédito garantizados con hipoteca inmobiliaria vigentes a 11 de marzo de 2012, que se encuentren situados en el umbral de exclusión, y para los que la reestructuración de la deuda hipotecaria y las medidas complementarias, en su caso, no resulten viables. El deudor, si así lo solicitara en el momento de pedir la dación en pago, podrá permanecer durante un plazo de dos años en la vivienda en concepto de arrendatario, satisfaciendo una renta anual del 3 por 100 del importe total de la deuda en el momento de la dación. Durante dicho plazo el impago de la renta devengará un interés de demora del 20 por 100. Las entidades podrán pactar con los deudores la cesión de una parte de la plusvalía generada por la enajenación de la vivienda, en contraprestación por la colaboración que este pueda prestar en dicha transmisión. **Esta medida no será aplicable en los supuestos que se encuentren en procedimiento de ejecución en los que ya se haya anunciado la subasta, o en los que la vivienda esté gravada con cargas posteriores.**

Para finalizar, es conveniente recordar que aquellos contribuyentes que no cumplan los requisitos del umbral de exclusión –y, por lo tanto, no se les pueda aplicar esta exención– si aun así entregan su vivienda en pago de la deuda hipotecaria ante la imposibilidad de afrontar el pago, obtendrán una ganancia o pérdida sujeta al Impuesto que vendrá determinada por la diferencia entre el valor de adquisición de la vivienda y el valor total de la deuda pendiente que se cancela. Dicha ganancia o pérdida se integrará en la base imponible del ahorro, al derivarse de la transmisión de un inmueble por el contribuyente.

³ http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/_Segmentos_/Ciudadanos/Vivienda/Tributacion_de_la_compra_de_la_vivienda/Dacion_en_pago_de_la_vivienda_habitual.shtml (consultada el 20/11/2014).

Reducción de jornada: tipos y cómo proceder

Por **Mariano Lainez Granged** | Asesor Laboral | Ponente de Derecho Laboral | Miembro de AECE

Pese a que el Gobierno de España alega avistar mejoras evidentes en la economía, nuestros despachos –y las empresas que asesoramos– no compartimos tales percepciones; ni siquiera se puede vaticinar una mejora económica a medio o largo plazo. Solo son conjeturas.

Por ello, nuestros clientes, al observar que la economía de sus empresas no goza de salud, recurren a nosotros requiriéndonos asesoramiento y, entre otras consultas, se encuentran las dudas que les surgen sobre cómo proceder hacia sus empleados ante situaciones de casi nula actividad, nula producción, nula facturación y/o ventas casi inexistentes.

Por ejemplo: *No hay actividad suficiente con la cual ocupar a mis empleados y antes de prescindir de alguno de ellos, ¿puedo reducir el horario de la jornada laboral de mis empleados?* La respuesta es tan clara como compleja: sí. ¿Por qué es compleja? Porque nuestra respuesta debe crear seguridad jurídica al cliente, evitando defectos de forma y, a efectos de que nuestra respuesta se ajuste a Derecho, hemos de conocer el régimen jurídico de aplicación y su modo de aplicación. Además, hemos de conocer la intención de la empresa a primera instancia y si se trata de una medida de carácter permanente o de carácter temporal.

Una vez analizada la situación deberemos advertir al cliente de los tres procedimientos que podremos llevar a cabo, teniendo en consideración si la situación a notificar a los empleados de la empresa es una situación permanente o temporal.

Situación de carácter permanente

En el supuesto de que la determinación que tome la empresa sea una **situación de carácter permanente** la posibilidad de que exista mutuo acuerdo entre las partes –empresa y trabajador o trabajadores– se complica, puesto que dichas medidas podrían redundar más en perjuicio de los empleados. Pudiendo proceder de cualquiera de los siguientes dos modos:

1) Proceder a la tramitación de la notificación de **reducción de jornada ordinaria**, en virtud del régimen jurídico del Art. 12.4.e) del Estatuto de los Trabajadores (en adelante, ET): “La conversión de un trabajo a tiempo completo en un trabajo parcial y viceversa tendrá siempre carácter voluntario para el trabajador y no se podrá imponer de forma unilateral o como consecuencia de una modificación sustancial de condiciones de trabajo al amparo de lo dispuesto en el Art. 41.1.a). El trabajador no podrá ser despedido ni sufrir ningún otro tipo de sanción o efecto perjudicial por el hecho de rechazar esta conversión, sin perjuicio de las medidas que, de conformidad con lo dispuesto en los Arts. 51 y 52.c) de esta Ley, puedan adoptarse por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción.”.

Para ello ha de existir mutuo acuerdo entre las partes y conllevaría la transformación de un contrato a tiempo completo en un contrato a tiempo parcial, con el pertinente cambio de código de contrato de trabajo; por ejemplo, del código 100 al código 200. Sin perjuicio de que esta medida sea de carácter permanente, a dicho procedimiento se le podría atribuir carácter temporal, pese a no ser lo habitual, bastando con estipular una fecha de efecto de vencimiento de tal situación en la misma notificación siendo así más probable que las partes se avengan a proceder de este modo.



2) Proceder a la tramitación de la notificación de **modificación sustancial de las condiciones de trabajo**, en virtud del régimen jurídico del Art. 41.1.a) ET concretando que: “La dirección de la empresa podrá acordar modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo cuando existan probadas razones económicas, técnicas, organizativas o de producción. Se consideraran tales las que estén relacionadas con la competitividad, productividad u organización técnica o del trabajo en la empresa.

Tendrán la consideración de modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo, entre otras, las que afecten a las siguientes materias:

- a) Jornada de trabajo
- b) Horario y distribución del tiempo de trabajo
- c) Régimen de trabajo a turnos
- d) Sistema de remuneración y cuantía salarial
- e) Sistema de trabajo y rendimiento
- f) Funciones, cuando excedan de los límites que para la movilidad funcional prevé el Art. 39 de esta Ley”.

A esta medida también se le podría atribuir carácter temporal, pese a no ser lo habitual, estipulando una fecha de efecto de vencimiento en la misma notificación como en el procedimiento anterior garantizando el mismo efecto.

Pese a parecer una incongruencia, puesto que la opción 1 anteriormente mencionada exonera esta figura jurídica mediante la aplicación del régimen jurídico del Art. 12.4.e) ET, hemos de tener en consideración la existencia de sentencias por parte del Tribunal Supremo –de 14/05/2007 y de 7/10/2011– y una sentencia de la sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Aragón de 23/06/2010, en la que se estipula la posibilidad de proceder a la tramitación y concertación de dicha reducción de jornada de modo unilateral por parte de la empresa a través de una modificación sustancial de las condiciones de trabajo, sin que ello conlleve la transformación de un contrato a tiempo completo en un contrato a tiempo parcial, puesto que se seguiría manteniendo el mismo código de contrato de trabajo, código 100, por ejemplo. Todo ello denota la existencia de cierta inseguridad jurídica al poder existir nuevas interpretaciones teleológicas de la norma y, por ello, muchas empresas aplican ambos regímenes jurídicos, tanto del Art. 41.1.a) ET como del Art. 12.4.e) ET de modo paralelo, a efectos de crear seguri-

dad jurídica evitando posibles defectos de forma y salvaguardando la postura de la empresa ante posibles futuros procedimientos judiciales.

Sin perjuicio de lo expuesto, hemos de tener en consideración que una modificación sustancial de las condiciones de trabajo es un arma de doble filo para la empresa puesto que, a efectos jurídicos, el trabajador podrá ejercer su respuesta legítima ajustándose a una de estas tres posibilidades:

- a) Aceptar la modificación sustancial de las condiciones de trabajo;
- b) Rechazarla procediendo a demandar ante el juzgado de lo social por la nulidad del procedimiento, lo cual implicaría que el trabajador acatase la medida hasta el dictado y ejecución de la sentencia; o
- c) Extinguir el contrato de trabajo percibiendo la cuantía equivalente a la indemnización legal pertinente estipulada en el régimen jurídico del segundo párrafo del Art. 41.3 ET, de 20 días por año con un máximo de 9 mensualidades.

Como última concreción se puede afirmar que a lo que se refiere *modificación sustancial de las condiciones de trabajo* será la atribución de procedimiento individual o procedimiento colectivo en virtud de lo estipulado en el Art. 41.2 ET que, en el supuesto de ser vulnerado determinaría la nulidad del procedimiento.

Situación de carácter temporal

Por otro lado, en el supuesto de que la decisión empresarial que se tome sea una situación de carácter temporal, la posibilidad de que exista mutuo acuerdo entre las partes se incrementa de modo sustancial, en tanto en cuanto tal decisión podría redundar en perjuicio de los empleados de un modo mucho más moderado e incluso no existir perjuicio. Pese al carácter temporal que se le pueda asignar a las opciones jurídicas anteriormente mencionadas –no siendo lo habitual– la empresa podrá proceder del siguiente modo:

Proceder a la tramitación de la notificación de situación de ERE de suspensión de contratos de trabajo o situación de ERE de reducción de jornada ante la autoridad laboral y ante la representación de los trabajadores, en virtud de los regímenes jurídicos del Art. 47 ET –que a su vez nos delegará al Art. 41.4 ET, a efectos de la

Práctica laboral

constitución de la comisión negociadora, modificado por la Ley 1/2014 y del Real Decreto 1483/2012 que regulariza el modo de ejercer esta compleja opción capaz de redundar en beneficio de ambas partes negociadoras como medida preventiva y temporal que evite tanto la disolución de una empresa como la extinción de contratos de trabajo.

Esta figura jurídica requerirá: la notificación de la constitución de la comisión negociadora, el acta de la constitución de la comisión negociadora, la notificación del inicio del periodo de consultas, la celebración de cada una de las sesiones del periodo de consultas, el levantamiento del acta de cada una de las sesiones del periodo consultas; el acuerdo del periodo de consultas; la memoria explicativa de las causas, la decisión empresarial; el calendario provisional; la relación de trabajadores afectados y la relación de trabajadores no afectados.

Conclusión

Ante una situación de ERE de suspensión de contratos de trabajo o de reducción de jornada e incluso de extinción de contratos de trabajo hemos de tener en consideración que no será preciso el dictado de una resolución estimatoria por parte de la autoridad laboral tras la entrada

en vigor del RDL 3/2012.

Es imprescindible concretar que, ante la medida que se vaya a tomar, será *conditio sine qua non* analizar bien la situación a efectos de aplicar el régimen jurídico pertinente, corroborar que se ajusta a derecho el procedimiento, además de saber fundamentar las causas alegadas y, sobre todo, no se ha de olvidar que cualquier defecto de forma, por leve que sea, servirá de apoyo ante la jurisdicción social para que un juez dicte y ejecute sentencia declarando la nulidad del procedimiento.

Es complicado tomar decisiones de esta índole, pero más lo es ejecutarlas, y por ello, pasos firmes y cautela.



Firma de un convenio de colaboración entre Bankinter y AECE

Tras la realización de las oportunas negociaciones entre la comisión de relaciones con empresas de nuestra asociación y la entidad financiera Bankinter, el día 5 de marzo, como conclusión de lo acordado, se ha firmado un convenio entre ambas. En el mismo se ha establecido un trato preferencial en las condiciones de los productos financieros que nuestros asociados suscriban con la entidad.



El convenio fue firmado por María Orellana, en representación de Bankinter, y Joaquín Concejo, en nombre de la AECE.

En un breve plazo, tendréis el convenio y su condicionado a vuestra disposición en nuestra web: www.aece.es

Última hora



La constitución de la sociedad de responsabilidad limitada: tradicional o presencial versus telemática

Por **Xavier Jové** | Abogado | Máster en Derecho Internacional de los Negocios

Características de la sociedad de responsabilidad limitada

La sociedad de responsabilidad limitada (SL) es aquella sociedad de capital que ostenta carácter mercantil con independencia de su objeto social y tiene personalidad jurídica propia independiente de la de sus socios. Su capital social está dividido en participaciones siendo el mínimo aportado en la constitución de la sociedad de 3.000 euros desembolsados. Originariamente la sociedad de responsabilidad limitada regulaba aquellas situaciones en las que sus miembros integrantes mantenían un vínculo familiar, lo que conlleva que se configure como una sociedad cerrada; ese carácter se refleja en la forma de transmisión de las participaciones a terceros, existiendo derecho de adquisición preferente de los socios frente a terceros adquirentes.

Como toda sociedad de capital debe tener los órganos sociales típicos que son: en primer lugar, **la junta general**; y en segundo, el **órgano de administración de funciones ejecutivas**.

La junta general es el órgano encargado de expresar la voluntad social mediante acuerdos sobre:

- a) Aprobación de la gestión social y de las cuentas anuales, aplicación de resultado en forma de dividendos, reservas legales, estatutarias o voluntarias; o aplicación a otros fines.
- b) Nombramiento y separación de los administradores, liquidadores y auditores de cuentas;
- c) Aumentos y disminuciones del capital social;
- d) Modificación de los estatutos sociales;
- e) Transformación, escisión, fusión y segregación de la sociedad o de una rama de actividad;
- f) Disolución de la sociedad.

El órgano de administración de funciones ejecutivas de administración diaria y de representación frente a terceros puede ser unipersonal o pluripersonal. Salvo disposición estatutaria en contra, es necesaria la condición de socio para ser administrador de la sociedad.

La responsabilidad de los socios de la SL se halla limitada al capital social aportado, ya sea en la constitución o en una ampliación de capital, cuantificable mediante la titularidad de las participaciones sociales inscrita en el libro de socios. Los socios no responderán más allá del capital aportado, en caso de mala gestión de la sociedad tanto los terceros acreedores como la propia sociedad podrán exigir responsabilidad al administrador por la gestión de la sociedad, dependiendo de las circunstancias.

La SL debe llevar un libro de registro de socios, en el que se recogerá la titularidad de las participaciones sociales y sus transmisiones; también debe llevar un libro diario; inscribir las cuentas anuales; y, por último, un libro de actas de las juntas generales. La junta, como mínimo, deberá reunirse una vez al año para la aprobación de las cuentas anuales, en la forma prevista en la ley de sociedades de capital.

Legislación aplicable a las sociedades de responsabilidad limitada

La SL la encontramos regulada en:

- El Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital;
- La Orden JUS/3185/2010, de 9 de diciembre, por la que se aprueban los Estatutos-tipo de las sociedades de responsabilidad limitada;
- El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo; y
- La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

El Art. 5 del Real Decreto-ley 13/2010 establece una serie de medidas tendentes a dar celeridad en los trámites de constitución y ahorrar costes mediante exenciones del ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales onerosas) y del IAJD (Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados) en la constitución de la sociedad y

De interés profesional

exención del pago de tasas para la publicación en el BORME (Boletín Oficial del Registro Mercantil). En el caso de la creación telemática, además se reducen los aranceles y tiempos aplicables por los notarios y registradores.

Constitución tradicional o presencial

Para la constitución de la SL deberá obtenerse primero una certificación negativa del nombre de la sociedad, siendo la autoridad competente para este trámite el Registro Mercantil Central. Una vez conseguida tendrá que solicitar el NIF (Número de Identificación Fiscal) a la Agencia Tributaria y, a continuación, se firmará ante notario la escritura pública de constitución, que deberá contener la identidad de los socios, su voluntad de constituir la sociedad, las aportaciones que realiza cada uno de ellos, la numeración de las participaciones sociales que recibirá a cambio, el tipo de órgano de administración y la identidad de las personas que lo forman, así como todos aquellos pactos que los socios consideren oportunos y no contradigan las leyes. También deberá contener una copia de los estatutos sociales que establece el objeto social, la actividad principal de la sociedad, el domicilio social, el capital social y el número de participaciones en las que se divida, numeradas, relación de titularidad de las mismas y, por último, el modo de deliberar de la junta general; es decir, determinará las mayorías necesarias para la adopción de acuerdos sociales.

Una vez que esté firmada por el notario la escritura de constitución, la sociedad podrá ser inscrita en el Registro Mercantil donde radique el domicilio social de la sociedad. Con la inscripción y la publicación en el BORME (Boletín Oficial del Registro Mercantil) la SL adquiere personalidad jurídica propia distinta de la de sus socios.

Constitución telemática

La creación de la SL por internet es posible gracias al sistema CIRCE, ahorrándose con ello tiempo y costes.

Para iniciar los trámites deberá cumplimentarse el DUE (Documento Único Electrónico), documento que enviará a todos los organismos intervinientes el inicio de la constitución. En concreto: la solicitud de NIF provisional, el alta censal ante la administración tributaria

y la liquidación del IAJD y del ITP. La SL constituida de forma telemática esta exenta del pago, pero es necesario la obtención del justificante del impuesto (modelo 600), los códigos de cuenta de cotización, así como la afiliación de los socios y los trabajadores, si los hubiera y el NIF definitivo.

De forma previa a la cumplimentación del DUE, el solicitante deberá obtener certificación negativa de denominación social ante el Registro Mercantil, trámite que podrá solicitarse telemáticamente en la página web de dicha entidad. También será necesario acreditar el desembolso de las aportaciones dinerarias con comprobante de pago emitido por la entidad bancaria.

Realizados los anteriores trámites el socio cumplimentará el DUE, por sí mismo o a través del PAE (Punto de Atención al Emprendedor).

Para la cumplimentación del DUE será necesario que los emprendedores aporten copia del DNI y copia de la tarjeta de la seguridad social, en caso de ser extranjeros comunitarios el NIE comunitario y en caso de ser extranjeros procedentes de terceros países el NIE, el permiso de residencia y el permiso de trabajo por cuenta propia. Si los socios están casados deberán aportar el DNI del conyugue.

Con el envío del DUE se genera una solicitud de cita en la notaría elegida para el otorgamiento de la escritura pública. Los socios deberán acudir a la cita con el certificado negativo de la denominación social y el certificado bancario de desembolso del capital social, momento en el que el socio o socios y el notario firmarán la escritura pública y, posteriormente, se enviará al Registro Mercantil donde será examinada por el registrador. Para sociedades con un capital social menor de 30.000 euros y sin socios jurídicos, el notario otorgará la escritura de constitución el mismo día que obtenga la certificación negativa del Registro Mercantil Central; además, el registrador realizará la calificación y la inscripción en el plazo de tres días hábiles. Para las sociedades con capital social inferior a 3.100 euros el notario otorgará la escritura de constitución el mismo día que obtenga el certificado negativo de denominación y el plazo de inscripción del registrador se reduce a siete horas. Con esta inscripción en el Registro Mercantil la SL adquirirá personalidad jurídica propia.

La creación de una sociedad de responsabilidad limitada por internet es posible gracias al sistema CIRCE, ahorrándose con ello tiempo y costes

Distinción entre crecimiento y desarrollo

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

El crecimiento económico si quiere conseguir la calificación de desarrollo, debe ir acompañado de una estructuración del consumo

Las palabras crecimiento y desarrollo en múltiples ocasiones se usan de forma indistinta y si bien son perfectamente utilizables como sinónimos, ello no implica plena identidad de significado en el ámbito económico.

El crecimiento económico es el crecimiento de la capacidad productiva que se refleja en un crecimiento sostenido de la renta nacional real por habitante a largo plazo y suele medirse mediante el indicador económico del PIB por habitante.

Recordemos que el PIB mide el valor de todos los bienes y servicios finales que se producen en una economía, dentro de las fronteras de un país, durante un periodo de tiempo determinado, con independencia de la nacionalidad de los agentes económicos participantes. Si dividimos esta magnitud por el número de habitantes de ese país obtenemos el PIB por habitante. Permítaseme recordar aquí la famosa broma sobre la media simple: si yo me como dos pollos y tú ninguno en términos medios nos hemos comido uno cada uno.

Menciono la broma porque si el PIB de un país está creciendo porcentualmente durante un determinado periodo a mayor velocidad que crece la tasa de crecimiento natural de su población ello implica que el PIB por habitante también está aumentando durante dicho periodo; es decir, el crecimiento económico así calculado es una variable que aumenta o disminuye en términos medios en función de la variación del producto interior bruto y de la variación de la población.

Frecuentemente oímos decir en los medios, sobre la base de que el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, que el nivel de vida de esta aumenta; o, por el contrario, también oímos decir cuando la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PIB, que el nivel de vida de la población está disminuyendo.

Volviendo al título que encabeza este artículo, es en este punto donde quiero introducir un matiz, pues humildemente creo que hay que diferenciar el concepto de crecimiento del concepto más amplio de desarrollo y del concepto de nivel de vida que entiendo precisa

para su incremento de la existencia previa de desarrollo, pues este último término para su manifestación exige no solo crecimiento en términos de PIB por habitante sino también un conjunto más amplio de cambios estructurales de acompañamiento.

Requiere además, bajo mi punto de vista, que el crecimiento de lo producido por habitante se reparta con criterios equitativos mediante un sistema que facilite una mayor disponibilidad de bienes de consumo para las personas con rentas situadas en la parte media y baja de la escala de distribución. Haciendo a estas personas ecuanímenes partícipes a través de la intervención pública de las oportunidades derivadas del progreso económico.

El crecimiento económico si quiere conseguir la calificación de desarrollo, entre otros factores como veremos a continuación, debe hacer un pequeño esfuerzo e ir también acompañado de una estructuración del consumo; recordemos la crisis del 29 cuando tras la incorporación de las cadenas de montaje a los procesos productivos (iniciativa realizada por Ford) que permitieron inundar los mercados de productos en serie, no se atendió con la misma dedicación por parte de las corporaciones a garantizar la existencia de suficientes consumidores con unos niveles de vida que les permitieran absorber esa ingente sobreproducción.

Y, como consecuencia de ello, la ilusionante esperanza de retorno de sus inversiones por parte de los inversores devino en consciente desesperanza y un negro jueves 24 de octubre se inició dicha crisis –al grito: “¡El último dólar que lo pierda otro!”– con la caída de la bolsa de Nueva York.

Hechos históricos aparte, hace ya mucho tiempo que el concepto de desarrollo económico para concebirse como tal, ha de encontrarse integrado en el concepto más amplio de desarrollo sostenible.

Así, una comunidad o una nación realizan un proceso de desarrollo sostenible si el desarrollo económico va acompañado del humano –o social– y del ambiental, mediante la preserva-



ción de los recursos naturales y culturales y del despliegue de acciones de control de los impactos negativos de las actividades humanas.

Las expresiones desarrollo sostenible, desarrollo perdurable y desarrollo sustentable se aplican al desarrollo socioeconómico y su definición se formalizó por primera vez en el documento conocido como Informe Brundtland, de 1987 (denominado así por la política noruega Gro Harlem Brundtland), fruto de la comisión mundial de medio ambiente y desarrollo de Naciones Unidas, creada durante la asamblea de las Naciones Unidas en 1983, cuya definición se asumió en el principio 3º de la declaración de Río (1992) que entiende por **desarrollo sostenible**: *Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades.*

El ámbito del desarrollo sostenible se divide conceptualmente en tres partes: el ecológico, el económico, y el social, considerándose el aspecto social por la relación entre el bienestar social con el medio ambiente y la bonanza económica.

La obtención de este triple resultado precisa de un conjunto de indicadores de desempeño por parte de cualquier organización en las tres áreas, pero que tiene cuatro dimensiones básicas: conservación; apropiado desarrollo que no afecte sustantivamente los ecosistemas; paz, igualdad, y respeto hacia los derechos humanos; y estado de derecho y democracia.

Los responsables y representantes de las organizaciones nacionales e internacionales —la responsabilidad es consustancial a la representación— deben satisfacer dignamente las necesidades sociales y de la población, en lo que concierne a alimentación, sanidad, educación, justicia, vivienda y trabajo, pues si la riqueza

está concentrada y su desigual distribución es cada vez mayor, el mundo globalizado estará posiblemente encaminado, como nos enseña la Historia, a nuevas futuras crisis económicas y probablemente también desastres de varias clases, incluidos los ecológicos y los humanitarios.

Tampoco es conveniente olvidar que el desarrollo y el bienestar social están limitados por el nivel tecnológico, los recursos del medio ambiente y la capacidad del propio medio ambiente para absorber los efectos de la actividad humana.

Por tanto, ciertamente se admite que existe crecimiento cuando aumenta el PIB, pero el desarrollo solo puede surgir de la combinación razonada y razonable de un conjunto de factores que operen en un orden institucional adecuado y de un conjunto de políticas económicas propicias al entorno geográfico y temporal en el que se van a implementar.

Para terminar y a modo de conclusión, podemos indicar que hemos visto que para que exista desarrollo sostenible, además de crecimiento económico, como punto básico de partida se precisa de cuatro factores: **crecimiento de la población, inversión en capital humano, cambio tecnológico e inversión en capital físico y una red institucional eficiente**; y en el favorecimiento de que se den simultáneamente estos factores deben encaminarse las políticas económicas a ejecutar por cualquier país u organismo internacional.

Y no olvidemos, sobre todo los que toman decisiones, que la ciencia económica o cualquier otra, aunque le gustaría, no dispone de una receta inequívoca garante del desarrollo a prueba de disparates institucionales o de políticas contraproducentes; ni de remedios eficientes para paliar los resultados de tales dislates.

Una mirada al emprendimiento en las actividades contables y tributarias

Silvia Mazzoli | Doctora en Lenguas y Literatura Extranjeras | Técnica en Gestión Comercial
| Diplomada en Técnicas Empresariales y Creación de Empresas | Executive MBA

• Trabajar por cuenta propia o por cuenta ajena? Algunas personas, desde muy jóvenes, sienten la llamada a emprender, una especie de *gusanillo*, desando convertirse en sus propios jefes y moldeando su propia empresa para hacer realidad sus sueños y aspiraciones. Otras personas se animan a emprender llevadas por las circunstancias –por ejemplo, la pérdida de un empleo o la dificultad para encontrarlo–, planteándose la mejor forma de rentabilizar su experiencia profesional.

Pero en ambos casos, aunque sin duda resulte muy atractivo emprender, no hay que tomar a la ligera esta decisión, ya que conlleva grandes dosis de responsabilidad y varias dificultades. Los comienzos nunca son fáciles y el sector de las actividades contables y tributarias no es una excepción.

En general, al neo-emprendedor le esperan muchas horas de trabajo, sacrificio y dedicación, así como un esfuerzo permanente para estar informado de cualquier modificación legislativa o de cualquier avance tecnológico que facilite la labor del despacho.

Aún así, emprender en las actividades contables y tributarias es una buena opción. En este artículo pasaremos en reseña la situación actual del sector de las asesorías y nos detendremos en las claves imprescindibles para el éxito.

Situación actual del sector de las asesorías

Según los datos más recientes, las asesorías en nuestro país ascienden a un total de 61.222 –2.369 más que en 2013 y 4.170 más con respecto a 2012–. La crisis provocó el descenso del número de despachos a partir de 2008, pero ya en 2012 su número empezó nuevamente a incrementarse.

De hecho es una ventaja de esta profesión haber resistido relativamente bien a la crisis, ya que no se encuentra tan condicionada por la coyuntura económica, como otros sectores. Si bien en épocas de bonanza, empresas y particulares toman numerosas decisiones de inversión (apertura de nuevas sociedades, adquisiciones de empresas, compraventa de inmuebles, etc.), cuando llegan las ‘vacas flacas’ se producen expedientes de regulación de empleo, ventas, liquidaciones, etc. En definitiva, aunque es obvio que los resultados serán más positivos si la coyuntura acompaña, la actividad de la asesoría tendrá demanda en cualquier momento del ciclo económico.



De interés profesional

Son actualmente 64.865 los locales en los que prestan sus servicios los asesores: 1,06 local por empresa. De este dato se desprende que este segmento de negocio presenta una marcada atomización y que la gran mayoría de las empresas centran sus servicios en su propia ciudad o comunidad autónoma. Las asesorías suelen ser pequeñas empresas, con una media de 2,4 asalariados. Aunque un gran porcentaje de ellas (el 47%) no cuenta ni siquiera con asalariados, como podemos comprobar en esta tabla.

Empresas por CCAA y estrato de asalariados

ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS, AUDITORÍA Y ASESORÍA FISCAL (CNAE 692)

	Total	Sin asalariados	De 1 a 2	De 3 a 5	De 6 a 9	De 10 a 49	>50
Nacional	61.222	28.953	21.652	6.625	2.346	1.513	133
Andalucía	8.818	4.343	3.172	908	254	134	7
Aragón	1.672	725	612	227	61	45	2
Asturias, Principado de	1.241	533	503	139	42	23	1
Baleares, Illes	1.819	831	604	221	102	55	6
Canarias	2.516	1.201	828	314	120	51	2
Cantabria	565	222	219	81	27	16	0
Castilla y León	2.556	1.132	955	317	103	47	2
Castilla La Mancha	1.688	681	655	245	70	36	1
Cataluña	10.752	5.193	3.598	1.081	443	403	34
Comunitat Valenciana	6.860	3.103	2.525	815	253	157	7
Extremadura	939	387	328	157	46	20	1
Galicia	3.410	1.422	1.306	412	169	94	7
Madrid, Comunidad de	12.283	6.520	4.059	986	378	287	53
Murcia, Región de	1.808	868	620	218	69	33	0
Navarra, Comunidad Foral de	764	317	275	100	48	21	3
País Vasco	2.963	1.223	1.174	337	139	84	6
Rioja, La	438	183	187	48	13	6	1
Ceuta	70	40	17	9	3	1	0
Melilla	60	29	15	10	6	0	0

Fuente: Directorio Central de Empresas, INE, 2014 (publicado en agosto 2014)

Madrid, Cataluña y Andalucía y, a mayor distancia, la Comunidad Valenciana, aglutinan casi 40.000 asesorías, el 63% del total.

¿Quiénes son los clientes de las asesorías? Pertenecen principalmente al sector de los servicios empresariales –que ostentan el mayor grado de participación en el volumen de negocio (31,8%)–, seguidos por los comercios y la industria (15,2% y 14,6% respectivamente). Y aunque las estadísticas no reflejen fielmente este dato, cada día es mayor el número de particulares que buscan asesoramiento profesional para sus inversiones, ya sea para la gestión del patrimonio, la compraventa de valores o inmuebles, los planes de jubilación o de ahorro, la fiscalidad, etc.

Sectores de actividad de los clientes de las asesorías

(En miles de euros y tramos de asalariados de las asesorías)

	Total	< de 2	2 a 4	5 a 19	20 a 99	> 99
Total	10.904.315	1.454.978	2.194.563	3.064.920	1.545.504	2.644.350
AAPP	230.335	15.591	31.302	47.865	23.541	112.036
Agricultura y ganadería	243.207	17.216	100.028	76.077	47.939	1.947
Industria	1.597.684	168.922	302.727	412.507	307.758	405.769
Construcción	737.423	77.808	224.773	283.894	94.554	56.394
Comercio	1.660.862	234.978	424.152	625.638	177.507	198.587
Hostelería y restauración	855.087	65.121	239.861	355.557	159.304	35.244
Transportes	365.008	40.560	83.883	130.549	40.947	69.070
Telecomunicaciones e informática	407.428	23.083	50.055	53.729	47.761	232.800
Servicios empresariales	3.475.673	686.885	586.529	844.511	446.797	910.951
Bancos y seguros	668.875	12.385	21.116	26.704	81.345	527.324
Hogares	272.126	33.102	56.851	90.505	62.860	28.808
Otros	390.606	79.327	73.287	117.383	55.190	65.419

Fuente: : Estadística de productos en el sector Servicios (INE), 2012 publicado en junio de 2014

Del dato del volumen de negocio total (10.904.315.000 €) podemos también deducir que la facturación media anual de las empresas del sector se sitúa en torno a los 178.106 € (168.102 € por local) y que las pequeñas empresas hasta 5 asalariados se llevan el 33 % del volumen de negocio global.

¿Cuáles son los servicios más demandados? Los de asesoramiento fiscal y de contabilidad están en cabeza y contribuyen respectivamente en un 23,4% y 22,9% al volumen total de negocio.

CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS, AUDITORÍA Y ASESORÍA FISCAL (CNAE 692)

Desglose de la cifra de negocio según servicios prestados

(En miles de euros y tramos de asalariados de las asesorías)

	Total	> de 2	2 a 4	5 a 19	20 a 99	> 99
Total	10.904.315	1.454.978	2.194.563	3.064.920	1.545.504	2.644.350
Auditoría financiera	1.435.545	138.269	261.346	165.621	92.938	777.370
Contabilidad y teneduría de libros (no declaraciones de impuestos)	2.498.516	428.267	416.952	735.047	413.134	505.117
Gestión de nóminas y gestión laboral	1.563.226	152.796	431.974	625.376	201.370	151.710
Otros servicios de contabilidad	690.795	104.348	129.602	217.897	157.043	81.906
Servicios de asesoramiento fiscal (incluye declaraciones de impuestos)	2.551.338	428.599	755.117	935.309	270.691	161.622
Insolvencias y declaraciones de empresas	201.942	48.803	33.712	29.167	6.478	83.781
Otros servicios derivados	759.030	66.429	97.925	166.650	185.048	242.979
Servicios de consultoría de gestión empresarial	813.385	64.940	46.961	108.393	140.578	452.513
Otras actividades y servicios	390.538	22.527	20.975	81.459	78.224	187.352

Fuente: Estadística de productos en el sector Servicios (INE), 2012 publicado en junio de 2014

De interés profesional

Claves para emprender

¿Listos para emprender? Existe una demanda real, a la que se puede acceder con relativa facilidad y un mercado en el que es posible consolidarse y expandirse. Y si finalmente nos decidimos a crear nuestra propia asesoría, es importante que sepamos cuáles son las principales claves del éxito para esta actividad.

- 1. Define tu modelo de negocio.** Debemos ser específicos y concretar qué queremos y qué no estamos dispuestos a hacer, de qué forma, para quién y con qué objetivos. Es necesario acotar nuestra idea de negocio – ni demasiado amplia ni demasiado abstracta - y detallar los pormenores de nuestro modelo (actividades principales, recursos necesarios, alianzas, fuentes de ingresos, estructura de costes, etc.).
- 2. ¿Quiénes son tus clientes?** Conocer y comprender a nuestros clientes es imprescindible: debemos interrogarles acerca de sus perfiles, hábitos, necesidades, problemas, expectativas, etc. Solamente de esta forma, mediante el *feedback* recibido, estaremos en condiciones de avanzar eficazmente en la construcción de nuestro modelo de negocio, incorporando progresivamente las modificaciones oportunas. Así, podremos crear auténtico *valor* para nuestros clientes.

No olvidemos que nuestro cliente no es “todo el mundo”. Al contrario: es necesario enfocarse a segmentos concretos (target). He aquí unas pocas sugerencias para identificar los distintos segmentos de clientes.

Principales variables para la segmentación	Segmento A	Segmento B	Segmento C
Forma jurídica			
Tamaño			
Ubicación geográfica			
Sector de actividad			
Servicios requeridos y frecuencia de uso			
Cómo solucionan actualmente estas necesidades			
Beneficios buscados			
Aspectos más valorados			
Medios de comunicación a los que están expuestos			
Otros aspectos de interés			

- 3. Gestiona tus colaboradores.** Podremos ser magníficos profesionales independientes, pero, si queremos crear una empresa digna de tal nombre, debemos lograr la colaboración de otras personas. Nuestros colaboradores serán los mayores responsables de la calidad del servicio a nuestros clientes. Por lo tanto será necesario captar a los mejores, formarlos, motivarlos y retenerlos, asegurándonos su compromiso.
- 4. Sé emprendedor.** El emprendedor es el *motor* de la empresa: tira de ella, la lanza a toda velocidad, o la ralentiza e incluso llega a parar. Perseverancia, tenacidad, actitud positiva, pasión, trabajo duro, capacidad para asumir algún riesgo, dinamismo, iniciativa e inquietud son características que definen a los emprendedores.
- 5. Comunica y vende.** Nuestra profesionalidad y nuestro enfoque de negocio pueden ser inmejorables, pero de nada nos servirán si no conseguimos llegar a nuestros clientes. Por su importancia, hay que volcarse en las actividades de comunicación y venta, sobre todo en los primeros tiempos de la actividad. En especial es necesario cultivar la actitud y capacidad comercial, aunque lamentablemente no se perciba como una cualidad necesaria para un asesor: algunos se muestran incluso reticentes a la hora de vender sus servicios.

El ABC de la comunicación eficaz de una asesoría

Por su importancia nos detenemos en este aspecto, con unas pautas básicas para la comunicación eficaz en nuestro sector:



▪ Nombre e imagen corporativa

Para acertar es necesario pensar en el cliente y escoger un nombre acorde a sus expectativas: una buena técnica es que tenga relación con la actividad. Así, son frecuentes los nombres corporativos que combinan con mayor o menor acierto términos como “asesoramiento”, “gestión”, “asesores”, “consult-”, “fisc-”, “conta-”, etc. También es una práctica muy extendida en el sector utilizar el apellido del promotor, de los socios, o sus iniciales (por ejemplo, R & V Asesores), aunque esto no aporte valor al cliente. Siempre será indispensable comprobar si el nombre escogido se puede registrar (en el Registro Mercantil, en el de Patentes y Marcas y como dominio en Internet).

También habrá que diseñar nuestro logotipo –la representación gráfica de nuestra marca–. Y elaborar un listado del material corporativo indispensable: tarjetas, material publicitario, carteles y rótulos, etc. Es muy recomendable contratar a profesionales que sepan interpretar nuestras exigencias y plasmarlas en un producto de calidad.

En nuestra actividad se utilizan con frecuencia los tonos azules oscuros, negros, burdeos, marrones, así como tipos de letra generalmente sobrios, en el intento de transmitir elegancia y distinción. Aunque también comienzan a imponerse imágenes más modernas y acordes a los tiempos actuales.

▪ Medios de comunicación

Una vez más, debemos escoger los medios de comunicación en función de nuestros clientes. De esta forma, podemos darnos a conocer en revistas, periódicos locales, boletines de interés empresarial, o mediante cuñas radiofónicas y publicidad en Internet. Sin embargo se desaconseja el reparto de propaganda y el buzono, que pueden llegar a desprestigiar nuestra asesoría.

▪ Web y redes sociales

La presencia en Internet es imprescindible hoy en día. Y la web es el punto de partida de cualquier estrategia digital. Lo primero será asegurarnos la compra de un dominio propio, para luego proceder al diseño de la propia web, procurando que resulte atractiva, moderna, de fácil usabilidad y bien posicionada en buscadores a través de las palabras clave (SEO). Nuestra web debería ser *dinámica*, pudiendo modificarla directa y fácilmente (sin tener que recurrir a terceros), incorporando periódicamente novedades y contenidos.

El hecho de que la mitad de las asesorías carezca de presencia en redes sociales, puede representar una oportunidad para diferenciarnos y destacar. ¿Lo imprescindible? Afianzar en *LinkedIn* el perfil profesional y de empresa, participando en las conversaciones de los grupos con los que exista afinidad; abrir una página de fans en

De interés profesional

Facebook; compartir presentaciones en *Slideshare*; utilizar *Twitter* para difundir novedades, contenidos propios o ajenos y contestar en tiempo real a eventuales consultas.

Hay que recordar que no estamos en las redes para vender descaradamente nuestros servicios. Por lo tanto la creación de contenidos adquiere una especial importancia: es necesario aportar noticias, informaciones y en general material que resulte valioso para nuestra comunidad, en la que se encuentran varios de nuestros clientes. Por ejemplo, podríamos informar sobre novedades o plazos fiscales, ayudas y subvenciones, compartir noticias o consejos de interés empresarial, generar infografías sobre temas específicos, escribir artículos, elaborar presentaciones con diapositivas, etc. Todo este material podríamos agruparlo en un *blog*, una *newsletter* o incluso en una sección de nuestra web.

▪ Relaciones Públicas y *Networking*

Uno de nuestros objetivos profesionales debería ser posicionarnos como expertos de

nuestro sector, fomentando la colaboración con medios de comunicación y agrupaciones sectoriales. De esta forma, podríamos dar comienzo a colaboraciones habituales o participar como ponentes en mesas redondas o similares. Para darnos a conocer, debemos salir de nuestro despacho y cultivar la participación en eventos, relacionándonos con nuestros clientes (*networking*) en nuestro ámbito de actividad.

▪ Venta

Vender se puede aprender pero es necesario mentalizarse de que no consiste en embaucar, entretener o vencer, sino en convencer y en ayudar, con un genuino interés en servir a nuestros clientes. Para que nuestras entrevistas de venta sean todo un éxito, debemos dominar la comunicación verbal y la no-verbal, la escucha activa, la empatía, saber argumentar convenientemente, contrarrestar las objeciones y no tener miedo al cierre.

¿Emprendemos?



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:

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



 **MAPFRE**

Las principales resoluciones de la Corte de Estrasburgo en materia tributaria

Por **Carlos Pérez Vaquero** | Profesor doctor de Derecho Internacional Público (Universidad de Valladolid) | cpvaquero@der.uva.es

El Tribunal Europeo de Derechos Humanos se estableció en la capital alsaciana en 1959 con el objetivo de garantizar que los Estados partes del Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales cumplen con las obligaciones derivadas de esta Convención, que se firmó en Roma, en 1950.

Hasta que concluyó el año judicial de 2013¹ –último ejercicio del que este órgano judicial paneuropeo ha facilitado los datos estadísticos– en su medio siglo de existencia, la Corte de Estrasburgo ha resuelto más de 17.000 asuntos; de los cuales, un 83% de los casos finalizó condenando a alguno de las cuarenta y siete naciones que forman parte del Consejo de Europa y, en especial, a Turquía (17,75%), Italia (13,45%), Rusia (8,75%) y Polonia (6,18%) que, prácticamente, concentran la mitad de las demandas. Por lo que se refiere a España, durante ese periodo, de 1959 a 2013, ha sido enjuiciada en 125 ocasiones; una cifra alejada tanto del récord máximo turco, procesado 2.994 veces, como del mínimo de Mónaco, con apenas 2 litigios.

El secreto del éxito desbordante del sistema europeo de derechos humanos –como ha señalado el magistrado David Ordóñez²– **es haber permitido el acceso de los particulares al Tribunal Europeo**. En ese mismo sentido, la sentencia que dictó en el caso del *Capital Bank*³ afirmó que *las resoluciones de la Corte de Estrasburgo sirven no solo para resolver los asuntos que se le plantean sino para dilucidar, proteger y desarrollar las reglas que instituyó la Convención de*

*Roma de 1950, elevando el nivel de protección de los Derechos Humanos y extendiendo su jurisprudencia a todos los Estados parte del Convenio; porque los derechos que se proclamaron en ese Convenio no son teóricos o ilusorios sino concretos y efectivos*⁴.

Ciñéndonos al ámbito tributario, el Tribunal ha tenido que conjugar **el derecho a un proceso equitativo** (Art. 6 CEDH) de los ciudadanos con **el derecho que poseen los Estados de poner en vigor las Leyes (...) para garantizar el pago de los impuestos u otras contribuciones o de las multas** (Art. 1 del Protocolo Adicional que se añadió al Convenio, en 1952); como resultado, los contribuyentes europeos han recurrido a Estrasburgo en numerosas ocasiones. Sin ánimo de ser exhaustivo, este artículo trata de divulgar tan solo algunas de sus resoluciones más significativas.

• **Caso Bendenoun contra Francia** [nº 12547/86, de 24 de febrero de 1994]: Michel Bendenoun era presidente y director-gerente de una empresa que comercializaba monedas, piedras preciosas y objetos de arte, de la que poseía un 99% de su capital. La Hacienda francesa incoó tres procedimientos sancionadores contra él por delitos fiscales relacionados con la liquidación del IVA y el Impuesto sobre Sociedades pero sin remitirle la totalidad de su propio expediente. La Corte de Estrasburgo falló que no se había producido una violación de su derecho a un proceso equitativo pero reconoció –como ya había ocurrido un año antes con el asunto

¹ Pueden consultarse sus datos estadísticos en *Overview 1959-2013 ECHR*. Disponible, en inglés, en: http://www.echr.coe.int/Documents/Overview_19592013_ENG.pdf

² ORDOÑEZ SOLÍS, D. *El Cosmopolitismo judicial en una sociedad global*. Cizur Menor: Aranzadi, 2008, p. 147.

³ Caso *Capital Bank AD contra Bulgaria*, de 24 de noviembre de 2005 (§ 79).

⁴ Caso *Oluic contra Croacia*, de 20 de mayo de 2010 (§ 47).



Funke contra Francia, de 25 de febrero de 1993— el derecho del demandante a no declarar ni a aportar documentos que pudieran ser empleados en su contra durante un procedimiento tributario sancionador, recordando que la carga de la prueba le corresponde a la Administración porque lo contrario habría sido admitir una prueba diabólica: si la “Agencia Tributaria” cree que deben existir ciertos “papeles”, el contribuyente no tiene que demostrar que no existen sino que es Hacienda quien debe aportar los documentos necesarios que corroboren su argumentación.

- **Caso Hentrich contra Francia** [nº 13616/88, de 22 de septiembre de 1994]: este asunto tuvo tanta repercusión que obligó al Gobierno de París a modificar el *Code Général des Impôts* francés cuando el TEDH valoró el justo equilibrio [*fair balance*] que debe presidir el control de legalidad sobre una injerencia del Estado en materia tributaria; en este caso, por la compraventa de un terreno no edificable sobre el que la administración quiso ejercer su derecho de retracto. Esta sentencia enfatizó que se habría legitimado privar a la Sra. Hentrich de su nueva propiedad si esta medida hubiera sido proporcional y conforme a la ley y el interés público. En esa misma línea, también pueden consultarse las sentencias **Editions Périscope contra Francia**, de 23 de marzo de 1992, y **National & Provincial Building Society, Leeds Permanent Building Society and Yorkshire Building Society contra el Reino Unido**, de 23 de octubre de 1997.
- **Caso A.P., M.P. y T.P. contra Suiza** [nº 19958/92, de 29 de agosto de 1997]: la Confederación Helvética pretendía que la viuda y los dos hijos de un contribuyente que murió en 1984 se hicieran cargo del fraude que el fallecido, presuntamente, había cometido con los libros de cuentas de su empresa, al evadir impuestos y no declarar determinados

ingresos. La Corte recordó a las autoridades de Berna que una regla fundamental del Derecho es que la responsabilidad penal no sobrevive a la persona que haya cometido una conducta delictiva por lo que no podía exigir el pago a los familiares del finado, cuando estos aceptasen su herencia.

- **Caso J.J. contra los Países Bajos** [nº 21351/93, de 27 de marzo de 1998]: el denunciante, que curiosamente trabajaba como asesor fiscal, no pagó una tasa a la Hacienda holandesa porque su banco se olvidó de llevar a cabo una transferencia, por lo que fue condenado a pagar más de 38.000 florines. Aunque alegó que él no podía ser responsable de los errores cometidos por su banco, el asunto acabó en el Tribunal Europeo cuando la sanción fiscal acabó convirtiéndose en un delito y se violó el derecho del asesor fiscal aun juicio justo.
- **Caso Ferrazzini contra Italia** [nº 44759/98, de 12 de julio de 2001]: el empresario Giorgio Ferrazzini creó una sociedad de responsabilidad limitada dedicada al agroturismo, transfiriéndole parte de sus propiedades, bienes y una suma de dinero, por lo que solicitó a las autoridades tributarias de su país que dicha transmisión a su propia empresa pudiera beneficiarse de unos tipos impositivos específicos que él consideraba aplicables a su situación. Ante la reiterada demora administrativa que excedía de lo que pudiera entenderse *razonable*, Ferrazzini decidió recurrir al TEDH alegando el Art. 6 CEDH y, sorprendentemente, la decisión de la Corte fue contraria a sus intereses y a la jurisprudencia que habían sentado los asuntos Funke y Bendenoun, siendo muy criticada por la doctrina. De forma mayoritaria —no unánime— los magistrados consideraron que el derecho a un proceso equitativo *no se aplica a las controversias relativas a los procedimientos tributarios* e inadmitió su demanda.

• **Caso Ruotsalainen contra Finlandia** [n° 13079/03, de 16 de junio de 2009]: en 2001, Jukka Ruotsalainen conducía su furgoneta tipo *pick up* cuando le mandaron detenerse en un control de policía y el agente comprobó que su vehículo estaba utilizando un combustible diferente al diésel que le habría correspondido a ese motor; imponiéndole el pago de una multa de 121 euros; simultáneamente a esa leve sanción penal se inició la tramitación administrativa por fraude fiscal al haber estado tributando incorrectamente por fuel y no por diésel, motivo por el que se le sancionó con 15.000 euros. El conductor agotó la vía judicial en su país y terminó acudiendo a Estrasburgo donde la Corte le dio la razón porque se había incumplido un principio básico del derecho: el *non bis in idem* que significa que nadie puede ser juzgado dos veces por los mismos hechos.

• **Decisión Alujer Fernández y Caballero García contra España** [n° 53072/99, de 14 de junio de 2001]: el TEDH desestimó la reclamación interpuesta por los miembros de la Iglesia Baptista Evangélica de Valencia; los demandantes consideraban discriminatorio no poder asignar una cantidad en la declaración del IRPF a su credo, como sucede con la Iglesia Católica. Según la Corte, la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España (FEREDE), que agrupa a la gran mayoría de las Iglesias Evangélicas españolas, podía haber aceptado la propuesta del Gobierno cuando negociaron un acuerdo en 1992, pero su representante renunció a esa posibilidad por la división interna mostrada por las iglesias que integraban entonces dicha Federación. La Corte resolvió que una diferencia de trato solo es discriminatoria si carece de justificación

objetiva y razonable y que, en este supuesto, la FEREDE no hizo valer esta posibilidad desde la firma de aquel acuerdo y que los demandantes, como personas físicas, podían beneficiarse del régimen previsto para las donaciones a comunidades religiosas.

Junto a estas resoluciones del Tribunal Europeo de Derechos Humanos existen muchas otras, con mayor o menor incidencia en el ámbito tributario, que pueden consultarse, gratuitamente, en la base de datos HUDOC⁵ (generalmente en inglés y francés), entre las que cabe mencionar:

- Sporrong y Lönnroth contra Suecia [n° 7151 y 7152/75, de 23 de septiembre de 1982].
- Gasus Dosier y Fördertechnik GmbH contra los Países Bajos [n° 15375/89, de 23 de febrero de 1995].
- J.B. contra Suiza [n° 31827/96, de 3 de mayo de 2001].
- S.A. Dangeville contra Francia [n° 36677/97, de 16 de abril de 2002].
- Janosevic contra Suecia [n° 34619/97, de 23 de julio de 2002].
- Bufalo Srl en liquidación contra Italia [n° 38746/97, de 3 de julio de 2003].
- Eko_Elda Avee contra Grecia [n° 10162/02, de 9 de marzo de 2006].
- Riener contra Bulgaria [n° 46343/99, de 23 de mayo de 2006].
- Burden contra el Reino Unido [n° 13378/05, de 29 de abril de 2008].
- André y otros contra Francia [n° 18603/03, de 24 de julio de 2008].
- Testigos de Jehová contra Francia [n° 8916/05, de 30 de junio de 2011].
- Caso N.K.M. contra Hungría [n° 66529/11, de 14 de mayo de 2013].

⁵ [http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/Pages/search.aspx#{"fulltext":\["alujer"\],"documentcollectionid2":\["GRANDCHAMBER"\],"CHAMBER","DECISIONS"}](http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/Pages/search.aspx#{)

Propuesta para crear un cuerpo de peritos contables que luche contra la corrupción

Redacción CONT4BL3

Los **Jueces Decanos** españoles se reunieron en Valencia, del 1 al 3 de diciembre de 2014, para analizar la situación actual de la Justicia y, en particular, del proceso penal; entre sus conclusiones, los participantes lograron consensuar más de medio centenar de sugerencias para dotar de mayor eficacia el trabajo judicial y, en especial, la lucha contra la corrupción.

Han propuesto medidas estructurales, organizativas y de gestión (como incrementar el número de jueces, hasta alcanzar la media europea de 21 por 100.000 habitantes, y de los presupuestos para Justicia hasta al menos el 3% de los Presupuestos Generales del Estado); de refuerzo y apoyo (estableciendo mecanismos de refuerzo inmediato en causas especialmente complejas; introduciendo la posibilidad de que los jueces puedan trabajar en equipo, coordinadamente y bajo una misma dirección en la fase sumarial, en causas complejas, con reparto de tareas); de reforma del proceso penal (apostando por procedimiento penales ágiles que potencien la oralidad y reduzcan la instrucción); relativas al Tribunal Jurado, en materia de aforamientos e indultos, el Ministerio Fiscal y la policía judicial o a los bienes intervenidos y a las responsabilidades civiles y pecuniarias.

Por lo que se refiere a nuestro ámbito, las conclusiones también incluyen **medidas relativas de testigos y peritos**; en concreto, la cuadragésima establece:

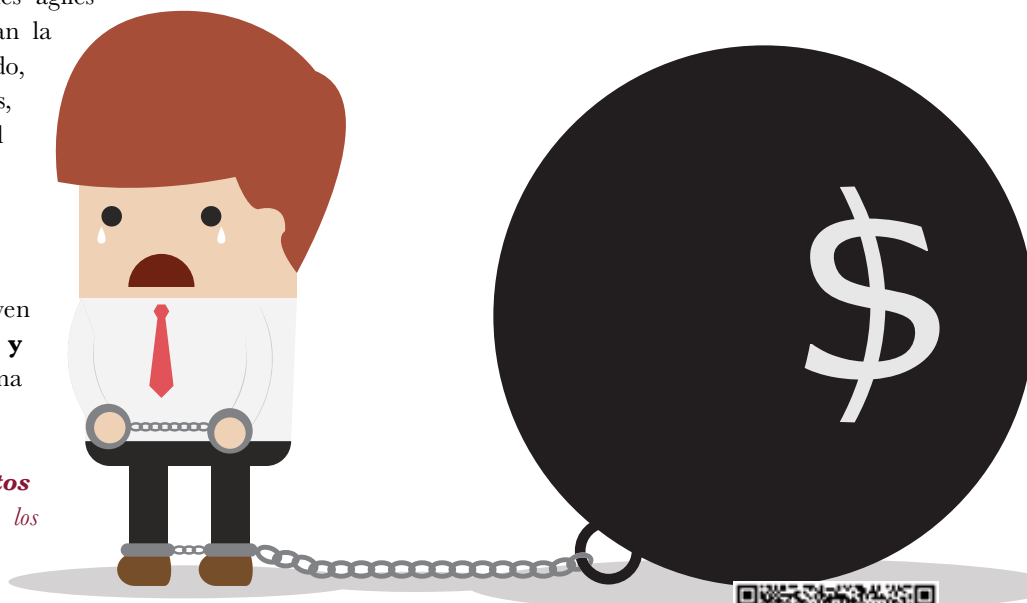
40) Creación de un **cuerpo de peritos contables** exclusivamente al servicio de los juzgados y tribunales cuyos informes puedan solicitarse ordinariamente por los jueces

con la rapidez que supone su cercanía y trabajo conjunto, y no solo en las causas complejas. Se trata de una medida fundamental de asesoramiento a los jueces, expertos en Derecho, no en contabilidad o economía.

De forma subsidiaria, los Jueces Decanos también sugieren fomentar la colaboración de los Inspectores de Hacienda, del Banco de España y de Patrimonio y de los funcionarios de la Intervención General del Estado con la Justicia, creando grupos especialmente cualificados destinados a apoyar a los Juzgados con un número suficiente de funcionarios.

Asimismo, proponen mejorar la Ley de Protección de Testigos y Peritos de 1994, hoy bastante ineficaz; y poner expertos en informática a disposición de los jueces.

Puedes consultar, íntegramente, el contenido de este interesante documento en la web del Poder Judicial¹ o apuntando a la QR adjunta.



¹ <http://www.google.es/url?sa=t&rc=t=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjAA&url=http://www.poderjudicial.es/2Fstfls/2FSALA%2520DE%2520PRENSA%2FNOTAS%2520DE%2520PRENSA%2FCONCLUSIONES%2520DE%2520LA%2520XXIV%2520REUN%2520C3%2520N%2520NACIONAL%2520DE%2520JUECES%2520DECANOS%2520DE%2520ESPA%2520C3%2520A.pdf&ei=memvVKC9D8OvUdWchLgF&usq=AFQjCNEhQyH0dxITFatCfwhUJlhREtuzw&sig2=O8yIZsbqhqDavRx8H8Chtw>



La Central de Información de Riesgo [CIR]

Redacción **CONT4BL3**

¿Qué es la Central de Información de Riesgos?

La CIR es un servicio público que se encarga de gestionar una base de datos donde constan, prácticamente, todos los préstamos, créditos, avales y riesgos, en general, que las entidades financieras tienen con sus clientes. De este modo, la Central refleja lo que las entidades tienen en sus bases de datos sobre usted. Para cada uno de esos riesgos, las entidades que los declaran facilitan la información más relevante, incluyendo la identificación del cliente; por ejemplo, si usted es titular de un préstamo hipotecario, su nombre y su número de identificación fiscal estarán registrados en la Central de Información de Riesgos junto al importe que suma su deuda (en miles de euros redondeados) a final de cada mes. La información de la Central de Información de Riesgos está protegida por importantes medidas que garantizan su calidad, seguridad y confidencialidad. Esto es así por obligación legal. Además, el Banco de España ha considerado siempre esos objetivos como propios.

Hablando de objetivos, ¿qué fines persigue esta Central?

Fundamentalmente son dos:

- Facilitar a **las entidades** declarantes **información necesaria** para su actividad. Imaginemos, por ejemplo, que su entidad de crédito está estudiando si concederle o no un préstamo. A través de la Central de Información de Riesgos, y con su conocimiento, la entidad puede saber cuál es la deuda que usted ya tiene con otras entidades, y así hacerse una idea mejor de su solvencia. Una vez que le den el préstamo, y mientras lo deba, la entidad será informada mensualmente de forma agregada de todos los riesgos que hayan sido declarados a la CIR, lo que le ayudará también a conocer su situación.
- Permitir al **Banco de España** el adecuado ejercicio de sus competencias y en particular las de **supervisión e inspección** de las entidades de crédito.

¿Cómo funciona este servicio público?

Las entidades tienen que **declarar mensualmente** a la Central de Información de Riesgos

la práctica totalidad (hay algunas excepciones) de sus riesgos de crédito y los titulares a quienes corresponden, incluyendo los datos, características y circunstancias más significativas. Con carácter general, el **importe mínimo** de la declaración es de **6.000 euros**. Están **obligados a declarar** a la CIR las entidades de crédito (los bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y sucursales en España de entidades de crédito extranjeras; los establecimientos financieros de crédito y el ICO); el Banco de España; los Fondos de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios, en cajas de ahorros y en cooperativas de crédito; las Sociedades de Garantía Recíproca, las Sociedades de Reafianzamiento y la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria.

Los riesgos declarados se clasifican en dos grandes grupos:

- 1. Riesgos directos:** son los que se derivan de préstamos o créditos, de dinero o de firma (fundamentalmente, avales) y de las operaciones de arrendamiento financiero (el llamado *leasing*), así como los valores de renta fija que posea la entidad, con exclusión de los emitidos por la Administración Central.
- 2. Riesgos indirectos:** los de quienes garantizan o avalan a otros clientes que tienen concedidos préstamos o créditos por la entidad; por ejemplo, avales, afianzamientos y garantías personales, firmas comprometidas en los efectos financieros y firmas que hayan sido tenidas en cuenta por la entidad declarante para la asunción del riesgo.

Los datos declarados a la Central por las entidades serán exactos y estarán puestos al día, de forma que reflejen fielmente la situación de los riesgos y de sus titulares. Mensualmente la CIR comunica a las entidades información agregada sobre los riesgos en el sistema, de los titulares que tienen declarados.

¿Cómo podemos acceder a nuestros datos?

Cualquier persona física (un individuo) o jurídica (una sociedad) puede acceder de forma gratuita a toda la información que está a su nombre en la CIR. Dicho **acceso** puede hacerse de tres formas:

La CIR es una base de datos pública, de carácter confidencial en la que se recogen los riesgos que las entidades de crédito tienen con sus clientes. En ella constan, por ejemplo, el saldo vivo total del préstamo o préstamos que tengan a su nombre



1. A través de la Oficina Virtual del Banco de España¹, con el único requisito imprescindible de disponer de firma digital: para informes de personas físicas, DNI electrónico certificado de firma digital de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre y, para personas jurídicas, certificado de personas jurídicas de este Organismo.
2. Ir a las oficinas de la Central de Información de Riesgos, en la sede del Banco de España [calle Alcalá, 48, de Madrid] o a cualquiera de sus sucursales en horario de 8.30 a 14 horas. El solicitante deberá identificarse suficientemente, presentando su DNI, NIE, pasaporte u otro documento válido.
3. Pedirlo por carta, a la Central de Información de Riesgos de Madrid en la siguiente dirección: Banco de España. Información Financiera y Central de Riesgos. C/ Alcalá, 48. 28014 Madrid

Los requisitos de la solicitud son: debe ir firmada por el titular, adjuntando fotocopia legible de ambas caras del DNI, NIE, pasaporte u otro documento válido que le identifique, e indicando la dirección para su envío por correo certificado (preferiblemente el domicilio particular).

En caso de que el informe de riesgos lo solicite un representante del titular, será necesario que se aporte fotocopia del documento público que acredite su derecho a obtener información en nombre del representado, así como el DNI, NIE, pasaporte u otro documento válido que

identifique al representante; no obstante, el Banco de España, en defensa de la confidencialidad de los datos, se reserva la posibilidad de ampliar las exigencias de información necesarias cuando tenga dudas sobre la correcta identificación de quien solicita los datos.

Asimismo, además de ejercer el derecho de acceso, los titulares que consideren que los datos declarados por las entidades a la Central de Información de Riesgos son inexactos o incompletos deben dirigirse a la entidad que ha facilitado la información errónea para pedir su **rectificación o cancelación**.

¿En qué se diferencia la Central de Información de Riesgos de los registros de morosos?

La CIR no es un registro de morosos, sino un gran banco de datos en el que se recogen todos los riesgos que tienen las entidades de crédito con sus clientes (créditos o préstamos concedidos, avales otorgados, valores propios de renta fija, etc.) a partir de 6.000 euros. **La información es independiente de si sus titulares están al corriente de pago o no**, si bien hay que decir que en el caso de que haya morosidad (retraso en los pagos) la entidad tiene que declararlo, cualquiera que sea la cantidad, siempre que se refiera a un crédito declarado. Las entidades financieras están obligadas a enviar a la Central información sobre los riesgos vivos que cada una mantiene y con quién.

¹ https://sedeelectronica.bde.es/sede/es/menu/tramites/Solicitud_de_in_f91d40ea9282d21.html



¿Puede una entidad de crédito pedir a la Central de Información de Riesgos datos de un particular sin su permiso?

Desde la aprobación de la Ley de Medidas para la Reforma del Sector Financiero (Ley 44/2002), la entidad a la que se pide un crédito no necesita la autorización expresa del cliente para acceder a los datos que sobre él tenga la Central de Información de Riesgos, aunque sí ha de informar por escrito al cliente del derecho de la entidad a consultarlos.

¿Y qué clase de información da la CIR a las entidades sobre el crédito de los particulares?

La Central de Información de Riesgos solo facilita a las entidades información global sobre los riesgos de una persona o empresa. Por tanto, no desagrega los datos en el caso de que, por

ejemplo, esté pagando varios créditos en una o varias entidades, y no comunica las entidades con las que el titular se encuentre endeudado. También se le informa, de manera muy limitada, si hay algún dato significativo de morosidad.

¿Cuál es su marco legal?

Se regula en la **Circular 1/2013, de 24 de mayo, del Banco de España, sobre la Central de Información de Riesgos**. De acuerdo con su preámbulo, *el papel de las centrales de riesgos en el mercado de crédito (...) contribuye a limitar la selección adversa, a acotar el nivel de riesgo agregado y, por estos canales, a favorecer la estabilidad financiera. Asimismo, las centrales de riesgos tienen una importante utilidad, no ya en la supervisión tradicional de las entidades de crédito, sino para el adecuado desarrollo de la supervisión macroprudencial, de forma que contribuyan a la preservación de la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.*



Fuente:

Banco de España

<http://www.bde.es/clientebanca/cirbe/cirbe.htm>

Sudoku

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 difícil

1					4			
9		5	3	2				1
	3			9				6
5	4		9			2		
			5		1			
		7			2		5	3
	9			6			3	
2				1	9	4		6
			4					2

Nivel fácil

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

Soluciones sudokus #52

Nivel difícil

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

Nivel fácil

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

Una adicción laboriosa

Por **Silvestre Cabezas García** | cabezas130@gmail.com

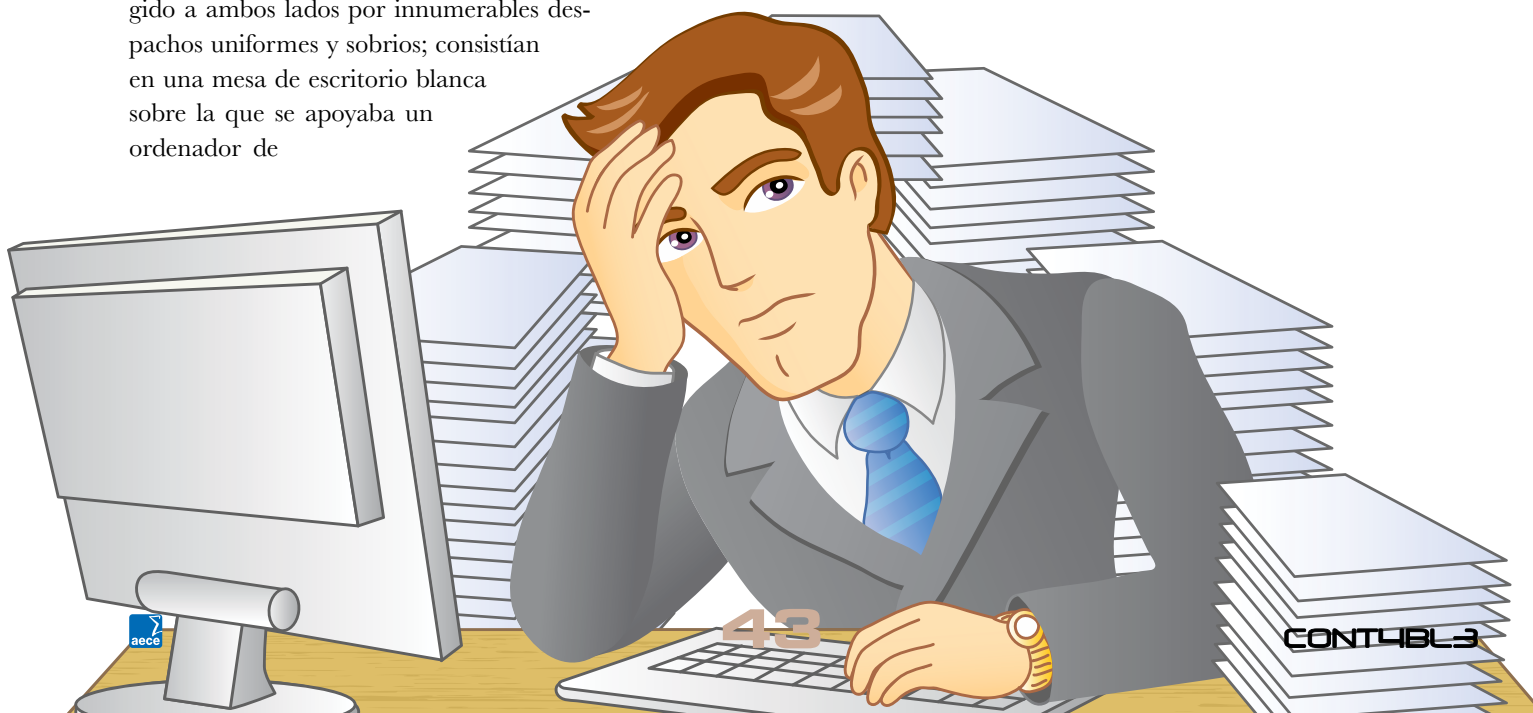
Se había hecho tarde. Entre tanto papeleo no se había dado cuenta de la hora que era. Decidió, muy a su pesar, que ya era suficiente por aquel día. Cogió los papeles del informe de cuentas que estaba revisando, los metió en su correspondiente carpeta y la cerró hasta el día siguiente. Miró alrededor y no le sorprendió ver que era el último, lo que significaba que le tocaba cerrar, algo que detestaba profundamente. Tenía ciertos rasgos obsesivos que le impulsaban a la imperiosa necesidad de comprobar fehacientemente, y de manera reiterada, que no existiera posibilidad alguna de que algo, o alguien, entrara durante la noche. Todo este proceso demoraba mucho su partida y prefería evitarlo siempre que su mente, sumergida en el trabajo, hiciera una pausa para salir a flote y le advirtiera de que ya era hora de irse a casa.

Antes era distinto porque la empresa tenía contratado a un conserje encargado de esta tarea. Debido a la falta de presupuesto tuvieron que prescindir de él, por lo que se pactó entre los empleados y los directivos que el último en salir debería cerrar el recinto. Cuando lo propusieron nadie puso ninguna pega, dado que sabían que le tocaría casi innegablemente a él. Recorrió toda la primera planta comprobando que todas las ventanas estuvieran cerradas, así como la puerta que daba a la salida de incendios. Los de ventas solían salir allí a fumarse un cigarro, y era frecuente que se dejaran la puerta abierta. Se dirigió por el angosto pasillo, protegido a ambos lados por innumerables despachos uniformes y sobrios; consistían en una mesa de escritorio blanca sobre la que se apoyaba un ordenador de

sobremesa, junto a portafolios, estantes para papeles y un teléfono gris de línea interna. La mesa también tenía una cajonera adyacente de tres niveles y del mismo color. Todos estos despachos estaban circundados por una pared de cristal en la parte superior. De esta forma se conseguía limitar la interacción entre los trabajadores, encasillándolos en compartimentos individuales, a la vez que se podía ver en todo momento lo que hacían.

Después de cerrar la puerta de la salida de incendios con doble vuelta, descendió a la planta baja por una escalera de mármol gris perla de apenas un metro de anchura. La señora de la limpieza, una mujer recia, de media estatura, ojos hundidos y a la que ya asomaba algún pelo blanco por su frondosa cabellera, siempre se quejaba de lo sucio que se la dejaban, y no era para menos. La mayoría de los oficinistas la miraban por encima del hombro, y algunos incluso verbalizaban en voz alta despectivas palabras hacia ella tras recibir alguna reprimenda, acompañándolas de sonoras carcajadas. La mujer agachaba la cabeza, resignada, y con toda la dignidad que podía llevaba a cabo su labor. Desde luego no era el oficio de sus sueños, pero las situaciones de necesidad pueden llegar a convertir un mero trozo de pan duro en un succulento manjar.

Al llegar al almacén —que era como conocían vulgarmente a la planta baja, por las copiosas alme-



naras de papeles y carpetas, situadas de forma inconexa e irregular a lo largo de la sala— tampoco vio a nadie. Todos sin excepción se habían ido a su casa a disfrutar de su familia, amigos, pareja... Él no. Él vivía por y para su trabajo. No importaba que no le pagaran las horas extras, que muchos días apenas durmiera cuatro horas o que sufriera punzantes dolores de espalda que le recorrieran toda la columna y le hacían estremecerse hasta dejarlo casi frío como el hielo. Se había acostumbrado a vivir así, en esa marisma de tediosa dictadura laboral que era su vida. Lo hacía siguiendo una máxima muy simple: mi vida, mi trabajo.

Nadie en la oficina dudaba de sus capacidades, al contrario. Era habitual que los jefes, conocedores de esta adicción casi enfermiza hacia el trabajo, lo explotaran al máximo saturándolo con encargos y labores propios de otros departamentos y compañeros. Él aceptaba de buena gana, o al menos eso aparentaba, aun sabiendo que eran trabajos que no entraban en su sueldo. No tenía una posición económica demasiado cómoda, pero llevaba una vida frugal y no necesitaba de grandes cantidades de dinero para satisfacer sus necesidades.

Algunos de sus compañeros lo miraban con recelo, desconfiando de sus intenciones. Pensaban que detrás de todo aquel sobreesfuerzo se escondían oscuras pretensiones de promoción en la empresa y de aumento de sueldo. Nada más lejos de la realidad. En una ocasión esta envidia malsana condujo a una elaborada trama para intentar que lo expulsaran acusándolo de haber vendido información a la competencia. Afortunadamente el director, avalándose en su impecable trayectoria, decidió hacer caso omiso de estas acusaciones y mantenerlo en el puesto. Los que ya llevaban tiempo en la compañía lo conocían bien y, al igual que sabían que no era el compañero ideal para salir una noche de fiesta, estaban bastante tranquilos respecto a esas macabras intenciones. Simplemente era un tipo peculiar, adicto al trabajo, sin mala fe, sin aspiraciones.

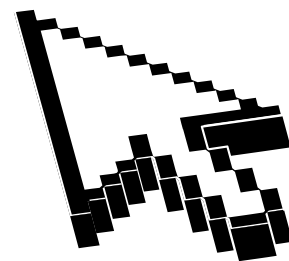
Trabajaba, y mucho, lo que hacía que otras esferas de su vida se vieran absorbidas por esta y prácticamente desaparecieran. Cuando aparecía alguna gota de algo ajeno al trabajo, acababa por sucumbir al inmenso océano que este suponía.

En el último año sólo había tenido dos contactos con el mundo exterior más allá de la oficina. Uno fue con una compañera de la Universidad a la que se encontró mientras acudía al supermerca-

do. Tras la insistencia de esta, accedió a tomar un café. La conversación duró poco. La habían despedido hacía un mes porque su jefe, de una manera totalmente infundada y amoral, la acusó de acoso sexual. No pudo demostrarse que fuera así pero fue suficiente excusa para que la echaran; lo que menos quería era hablar de trabajo. Cuando se lo contó se quedó un momento consternado, descolocado, como un pingüino en el desierto; no sabía por donde salir de allí. Intentaba ser agradable, así que buscó otros temas de conversación en los cuales se pudiera defender y se sintiera a gusto. No encontró ninguno. Ella, percatándose de su falta de disposición a hablar —en realidad era incapacidad— se disculpó educadamente y abandonó la cita, argumentando que la había llamado su hermana y que la necesitaba para que la llevara al centro.

El otro fue con un viejo compañero con el que coincidió en unas prácticas al iniciar su carrera profesional. A diferencia de él, sí era ambicioso y estaba dispuesto a hacer lo que hiciera falta para ascender. Le gustaba la vida ostentosa y un sueldo elevado era esencial para mantenerla. Su hambre de tiburón y su olfato perruno le habían abierto las puertas de una multinacional americana para la que llevaba trabajando siete años. Había vuelto a casa y le llamó para quedar y ver cómo le iba. Tras esta aparente muestra de interés se escondía una manifestación ególatra de superioridad. Quería hacerle ver lo bien que le había ido y todo lo que había conseguido. Esta vez se invirtieron los papeles y fue el hombre adicto al trabajo el que puso fin al encuentro sin explicaciones. Sentía que estaba perdiendo el tiempo, que podría haber empleado aquella tarde en avanzar con los presupuestos destinados a publicidad ese trimestre. Era domingo y se sentía culpable.

Lo que en un principio había sido una forma de llenar un vacío se había convertido en una cuestión existencial. No se imaginaba una vida fuera del trabajo porque, de hecho, no la tenía. Tantos años dedicados a un único objetivo, desterrando de su monótona vida cualquier resquicio de aquello que se alejara de la oficina. Una sensación de miedo a lo desconocido, a estar equivocado, de vagancia y falta de voluntad se combinaban para dar lugar a un ser que no quería salir de su propia miseria. Se perdía muchas cosas y no le importaba. Ni siquiera se fijaba en ellas. Tenía delante el arco iris de la vida y él solo veía un color.



La lista negra de la piratería

Redacción **CONT4BL3**

A lo largo del mes de abril, la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos [en inglés: *Office of the United States Trade Representative (USTR)*] publicará una nueva edición del informe en el que revisa la situación internacional de los derechos de propiedad intelectual (DPI) [*Intellectual Property Rights (IPR)*] y, como viene siendo habitual cada año, los medios de comunicación españoles se harán eco de la trascendencia económica que supone para un país el hecho de aparecer mencionado en ese documento estadounidense al que suele definirse como la lista negra de la piratería, porque allí figuran *los países del mundo con menos control respecto a la copia ilegal de contenidos* (El País); es decir, aquellas naciones que –según el criterio de EE.UU.– *no protegen con eficacia la propiedad intelectual* (El Mundo).

Incluso en los famosos “cables” que se destacaron con el escándalo de *Wikileaks* figuraba la supuesta presión del Gobierno de Washington al de Madrid para que la legislación española sobre propiedad intelectual favoreciese los intereses de las empresas de aquel país.

La denominada Lista 301 [*Special 301 Report*] que publica la USTR recibe esta curiosa denominación por el número de la sección 301 que se incluyó en la *Trade Act* (Ley del Comercio) de 1974 con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas norteamericanas, identi-

cando a aquellos países extranjeros que –por su normativa, política o prácticas comerciales– no ofrecen una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual estadounidenses.

Si en los últimos ejercicios, España ha figurado en el optimista apartado de “evolución positiva” (*Positive Developments*) con la siguiente reseña: *In recognition of Spain’s recent efforts with respect to IPR protection and enforcement, the United States has removed Spain from the Watch List* (en reconocimiento a los recientes esfuerzos de España con respecto a la protección de los DPI y su aplicación, los Estados Unidos han eliminado a España de la lista de vigilancia); en 2014 –último informe anual que se ha hecho público a la hora de redactar esta sección de CONT4BL3– nuestro país se salvó por un estrecho margen al establecerse, en la página 7 del *2013 Special 301 Report*¹, que *la USTR vigilará la situación española de la piratería por internet*.

En ese momento, los “socios comerciales” que habían planteado problemas eran naciones de todo el mundo: Argentina, Bolivia, Ucrania (el peor, según esta Oficina de Washington), Brasil, Italia, Rusia, Rumanía, Tailandia o China.

Dentro de nada, en abril de 2015, sabremos si España continúa progresando favorablemente, como los buenos estudiantes, o si habremos regresado a esta [negra] lista 301 de países piratas.

¹ <http://www.ustr.gov/sites/default/files/05012013%202013%20Special%20301%20Report.pdf>

Normas Internacionales de Contabilidad



El objetivo de esta norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes

Reglamento (CE) n° 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo

NIC 1 Presentación de estados financieros.
 NIC 2 Existencias.
 NIC 7 Estado de flujos de efectivo.
 NIC 8 Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.
 NIC 10 Hechos posteriores a la fecha del balance.
 NIC 11 Contratos de construcción.
 NIC 12 Impuesto sobre las ganancias.
 NIC 16 Inmovilizado material.
 NIC 17 Arrendamientos.
 NIC 18 Ingresos ordinarios.
 NIC 19 Retribuciones a los empleados.
 NIC 20 Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas.
 NIC 21 Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera.
 NIC 23 Costes por fondos tomados en préstamos.
 NIC 24 Información a revelar sobre partes vinculadas.
 NIC 26 Contabilización e información financiera sobre planes de prestaciones por retiro.
 NIC 27 Estados financieros consolidados y separados.
 NIC 28 Inversiones en entidades asociadas.
 NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionarias.
 NIC 31 Participaciones en negocios conjuntos.
 NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación.
 NIC 33 Ganancias por acción.
 NIC 34 Información financiera intermedia.
 NIC 36 Deterioro del valor de los activos.
 NIC 37 Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes.
 NIC 38 Activos intangibles.
 NIC 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración.
 NIC 40 Inversiones inmobiliarias.
 NIC 41 Agricultura.
 NIIF 1 Adopción por primera vez de las normas internacionales de información financiera.
 NIIF 2 Pagos basados en acciones.
 NIIF 3 Combinaciones de negocios.
 NIIF 4 Contratos de seguro.

NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas.

NIIF 6 Exploración y evaluación de recursos minerales.

NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar.

NIIF 8 Segmentos de explotación.

CINIIF 1 Cambios en pasivos existentes por desmantelamiento, restauración y similares.

CINIIF 2 Aportaciones de los socios de entidades cooperativas e instrumentos similares.

CINIIF 4 Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento.

CINIIF 5 Derechos por la participación en fondos para el desmantelamiento, la restauración y la rehabilitación medioambiental.

CINIIF 6 Obligaciones surgidas de la participación en mercados específicos — Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.

CINIIF 7 Aplicación del procedimiento de la reexpresión según la NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionarias.

CINIIF 8 Alcance de la NIIF 2.

CINIIF 9 Nueva evaluación de los derivados implícitos.

CINIIF 10 Información financiera intermedia y deterioro del valor.

CINIIF 11 NIIF 2 — Transacciones con acciones propias y del grupo.

SIC-7 Introducción del euro.

SIC-10 Ayudas Públicas — Sin relación específica con actividades de explotación.

SIC-12 Consolidación — Entidades con cometido especial.

SIC-13 Entidades controladas conjuntamente — Aportaciones no monetarias de los partícipes.

SIC-15 Arrendamientos operativos — Incentivos.

SIC-21 Impuesto sobre las ganancias — Recuperación de activos no depreciables revaluados.

SIC-25 Impuesto sobre las ganancias — Cambios en la situación fiscal de la entidad o de sus accionistas.

SIC-27 Evaluación de la esencia de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento.

SIC-29 Información a revelar — Acuerdos de concesión de servicios.

SIC-31 Ingresos ordinarios — Permutas que comprenden servicios de publicidad.

SIC-32 Activos intangibles — Costes de sitios web.

Fuente:

<http://eur-lex.europa.eu/>



International Accounting Standard

Redacción **CONT4BL3**

Commission regulation (EC) No 1126/2008 of 3 November 2008, adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council.

IAS 1 Presentation of financial statements.

IAS 2 Inventories.

IAS 7 Cash-flow statements.

IAS 8 Accounting policies, changes in accounting estimates and errors.

IAS 10 Events after the balance sheet date.

IAS 11 Construction contracts.

IAS 12 Income taxes.

IAS 16 Property, plant and equipment.

IAS 17 Leases.

IAS 18 Revenue.

IAS 19 Employee benefits.

IAS 20 Accounting for government grants and disclosure of government assistance.

IAS 21 The effects of changes in foreign exchange rates.

IAS 23 Borrowing costs.

IAS 24 Related party disclosures.

IAS 26 Accounting and reporting by retirement benefit plans.

IAS 27 Consolidated and separate financial statements.

IAS 28 Investments in associates.

IAS 29 Financial reporting in hyperinflationary economies.

IAS 31 Interests in joint ventures.

IAS 32 Financial instruments: presentation.

IAS 33 Earnings per share.

IAS 34 Interim financial reporting.

IAS 36 Impairment of assets.

IAS 37 Provisions, contingent liabilities and contingent assets.

IAS 38 Intangible assets.

IAS 39 Financial instruments: recognition and measurement.

IAS 40 Investment property.

IAS 41 Agriculture.

IFRS 1 First-time adoption of international financial reporting standards.

IFRS 2 Share-based payment.

IFRS 3 Business combinations.

IFRS 4 Insurance contracts.

IFRS 5 Non-current assets held for sale and discontinued operations.

IFRS 6 Exploration for and evaluation of mineral resources.

IFRS 7 Financial instruments: disclosures.

IFRS 8 Operating segments.

IFRIC 1 Changes in existing decommissioning, restoration and similar liabilities.

IFRIC 2 Members' shares in co-operative entities and similar instruments.

IFRIC 4 Determining whether an arrangement contains a lease.

IFRIC 5 Rights to interests arising from decommissioning, restoration and environmental rehabilitation funds.

IFRIC 6 Liabilities arising from participating in a specific market — waste electrical and electronic equipment.

IFRIC 7 Applying the Restatement Approach under IAS 29 Financial reporting in hyperinflationary economies.

IFRIC 8 Scope of IFRS 2.

IFRIC 9 Reassessment of embedded derivatives.

IFRIC 10 Interim financial reporting and impairment.

IFRIC 11 IFRS 2 — Group and treasury share transactions.

SIC-7 Introduction of the euro.

SIC-10 Government assistance — no specific relation to operating activities.

SIC-12 Consolidation — special purpose entities.

SIC-13 Jointly controlled entities — non-monetary contributions by venturers.

SIC-15 Operating leases — incentives.

SIC-21 Income taxes — recovery of revalued non-depreciable assets.

SIC-25 Income taxes — changes in the tax status of an entity or its shareholders.

SIC-27 Evaluating the substance of transactions involving the legal form of a lease.

SIC-29 Disclosure — service concession arrangements.

SIC-31 Revenue — barter transactions involving advertising services.

SIC-32 Intangible assets — website costs.

The objective of this standard is to prescribe the basis for presentation of general purpose financial statements, to ensure comparability both with the entity's financial statements of previous periods and with the financial statements of other entities

Source:

<http://eur-lex.europa.eu/>

Huellas de gigantes

Gonzalo Martínez de Miguel y Nacho Soriano

IINFOVA, 2014

Redacción CONT4BL3



Si los Reyes Católicos quitaron poder a la nobleza para dárselo a la burguesía, en cierto modo, podría decirse que la política de Isabel y Fernando, a finales del siglo XV, fue revolucionaria e, incluso, planteándola con términos actuales, es probable que se les hubiera calificado como “antisistema” por intentar cambiar el mundo en el que les tocó vivir; por ese motivo, el experto en liderazgo **Gonzalo Martínez de Miguel** –uno de los coautores de este libro– considera que estos monarcas, al igual que muchos otros líderes mundiales, han logrado pasar a la Historia y convertirse en un referente por no haberse conformado con mantener el *statu quo* y perpetuar el sistema sino por liderar un cambio, en ocasiones, radical. Como afirmó Nelson Mandela: “hay momentos en los que un líder debe adelantarse al rebaño, lanzarse en una nueva dirección, confiando en que está guiando a su pueblo por el camino correcto”.

Con la ayuda de **Nacho Soriano**, un profesor apasionado por la Historia, ambos han escrito un libro muy ameno que analiza la forma de ser y actuar de grandes personajes históricos –desde Aníbal, Julio César y San Francisco de Asís hasta Mandela, Steve Jobs o el papa Francisco– con el fin de inspirar a todos los lectores y emprendedores para que cada uno encuentre su estilo a la hora de liderar su propia vida, descubriendo cuál puede ser su modelo de comportamiento para influir positivamente en nuestro entorno porque, en su opinión, *el ser humano (...) necesita referentes y, en la actualidad, en estos albores de siglo y de milenio, necesitamos más que nunca liderazgo. Pero un nuevo liderazgo, porque ya no se trata de mandar sobre ciudadanos que nacen, viven y mueren en unos pocos kilómetros cuadrados, confinados en espacios territoriales e intelectuales muy limitados, temerosos del poder, hasta el punto de ofrecerle la propia vida sin rechistar (...) Hoy en día cualquier persona con un mínimo de cultura y una conexión a Internet puede crear y encabezar un movimiento de escala global. Es la democratización del liderazgo.*

Pero dirigir a los demás no es una tarea nada sencilla. En la galería de nombres ilustres que nos proponen los autores no se ha pretendido contar la historia de los ganadores porque en esta

recopilación también hay perdedores: son *grandes personajes que suman victorias y derrotas*, y tampoco puede decirse que compartan unas características comunes porque no existe un perfil único de líder que sea válido para todas las épocas y circunstancias; en realidad ni siquiera se les puede calificar –en general y manteniendo su definición– como “líderes totales”, salvo quizás al expresidente de Sudáfrica, porque algunos han destacado sobre todo por sus dotes comunicativas –como el carismático John F. Kennedy– mientras que otros solo alcanzaron cierta fama local y sin brillar precisamente por su capacidad oratoria –es el caso de la luchadora por los derechos de la comunidad afroamericana, la casi desconocida Harriet Tubman–. *Los que han pasado a la Historia lo han hecho cuestionando, criticando y transformando el bien pensar. De igual modo, los emprendedores deben fijarse en cómo se están haciendo las cosas, que se está ofreciendo y qué es lo que está siguiendo el mercado para ver en que puede mejorarse y dónde pueden encontrar su hueco (...) Tener el carisma y obtener la suficiente autoridad es necesario para, frente a otras ideas, ser capaz de dirigir un país, organización, etc. pensando que se hace mejor de lo que lo harían otros.*

La *Huella de los gigantes* es un libro que está repleto de experiencias, avisos y enseñanzas de grandes personajes del pasado –como ha destacado **Federico Mayor Zaragoza**, en el prólogo de esta edición– porque *proporcione a los lectores y líderes potenciales las brújulas que se necesitan para dirigirnos a los nuevos puertos que la igual dignidad de todas las personas exigen.*

Y si la obra comienza con la opinión del que fuera Director General de la UNESCO, concluye con un epílogo firmado por el seleccionador nacional de fútbol, **Vicente del Bosque**. El entrenador cree que *en mayor o menor medida todos somos o tenemos cualidades de líderes, aunque en algunos casos son las circunstancias y/o los esfuerzos personales los que hacen que se desarrollen esas cualidades (...) Los líderes no son siempre aquellos que todos tenemos en mente; como el que más mete goles o el que tiene más técnica. Es decir, no son los jefes. Los líderes son aquellos que saben conducir las situaciones, los que su opinión nos importa, no por su jerarquía, sino por su opinión en sí misma.*

¿POR QUÉ PAGAS MÁS IMPUESTOS QUE APPLE?

Mercedes Serraller

[Editorial Conecta, 2014]

En un momento en el que la presión fiscal sobre los empleados y las clases medias se ha disparado hasta la asfixia y cuando se nos dice que hay que recortar en todo, cada día aparecen noticias que nos recuerdan que las grandes empresas, los millonarios, la *jet* se las apaña para pagar lo mínimo: desde *Apple*, cuya declaración de impuestos le sale a devolver en España, hasta el mejor futbolista del mundo, que afronta acusaciones de evasión fiscal, pasando por los grandes bancos o profesionales liberales. Instrumentos como las facturas falsas, las subvenciones cobradas indebidamente, operaciones internacionales fraudulentas, declaraciones de precios de venta falsos, ocultación de capitales, empresas fantasma o tapadera; son algunos de los mecanismos que explican por qué los que más tienen pagan tan poco. La autora, redactora del diario *Expansión*, se plantea cómo funcionan todos estos mecanismos y qué podemos aprender de ellos.



LA AVENTURA DE DIANA

Nacho Villoch

[White Tiger Books, 2014]

Las más de 360 páginas de este libro combinan la experiencia personal del escritor —un bilbaíno apasionado por la mar, la navegación y las expediciones oceánicas— con su vocación por divulgar diversos temas relacionados con la innovación y la comunicación. La suma de esos elementos conforma una metafórica novela donde la heroína que le da título viaja con dos amigos, en apariencia muy opuestos, en pos de una quimera. Su aventura es una parábola que encierra un marcado fin didáctico; convirtiéndose en una singular novela empresarial por los problemas que plantea: los desafíos de las empresas y sus equipos por innovar y emprender. Cuenta con el aliciente de que el autor interactúa con sus lectores a través de las redes sociales para intercambiar sus impresiones.



EL PEQUEÑO LIBRO DE LAS GRANDES TEORÍAS DEL MANAGEMENT

Jim McGrath | Bob Bates

[Alianta, 2014]

McGrath es un alto directivo que ha trabajado tanto en el sector público como en el privado y Bates, un profesor titular en la Universidad de Birmingham City que ha colaborado con pymes especializadas en recursos humanos y desarrollo de la gestión. El libro que han escrito nos acerca a las ochenta y nueve grandes ideas más importantes del *management*, procedentes de los más reputados autores y especialistas, para facilitar las tareas del día a día de empresarios, directivos y profesionales, convirtiéndose en una guía muy práctica para gestionar equipos; por ejemplo, en las relaciones laborales, los catorce principios del *management* de Henri Fayol se tienen que emplear cuando sea necesario repasar rápidamente sus responsabilidades básicas frente a la empresa y los empleados, planteándose: ¿Tengo favoritos entre mis empleados? ¿Hay algún empleado con quien no me guste tratar? ¿Lo trato distinto a otros empleados o incluso lo retribuyo en exceso para compensar mis sentimientos adversos?



LA REFORMA PROGRESISTA DEL SISTEMA FINANCIERO

Antonio Quero

[Catarata, 2014]

La crisis financiera de 2008 demostró la nocividad de un sistema financiero desregulado y desbocado. En esta obra se plantean dos propuestas que constituyen una oportunidad de volver a librar la batalla de la reforma del sistema financiero: por un lado, la creación de un Banco Ciudadano de Depósitos, un instrumento que puede ejercer de salvaguarda democrática al extraer el dinero del control actual de los bancos y colocarlo bajo custodia ciudadana, garantizando la profesionalidad de la gestión y velando por el interés general económico y social; y, por otro, la imposición de una tasa sobre el casino financiero, más eficaz que la “tasa Tobin” sobre transacciones financieras para evitar la especulación y que la economía financiera alcance, como en la actualidad, un tamaño sumamente peligroso y desconectado de la economía real.



La ancestral fiscalización de la prostitución

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

Desde septiembre de 2014, las Cuentas Nacionales han incorporado una estimación de las actividades ilegales más significativas, como la prostitución, el tráfico de drogas, el contrabando de tabaco y el juego ilegal

Según el Instituto Nacional de Estadística¹, la Contabilidad Nacional tiene como objeto describir las características más relevantes de la economía española y los sectores institucionales y las ramas de actividad que la integran. Para conocer la evolución de los agregados macroeconómicos el INE publica la **Contabilidad Nacional de España** [CNE] y la *Contabilidad Nacional Trimestral* [CNTR].

Desde septiembre de 2014, la **CNE** comenzó a elaborarse en el marco de la denominada **base contable 2010**, que ha implementado el nuevo Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-2010), reemplazando al anterior SEC-1995 que se aplicaba en los países de la Unión Europea. La nueva base 2010 incorpora diversas modificaciones metodológicas –la más significativa, por su incidencia sobre el nivel del PIB, es el reconocimiento como formación bruta de capital fijo tanto del gasto en investigación y desarrollo (I+D) como del gasto en los sistemas de armamento– y algunos cambios estadísticos importantes.

Uno de los aspectos más singulares de esta modificación ha consistido en la obligación que estableció la Comisión Europea para que los 28 Estados miembros de la Unión incluyeran los flujos provenientes de actividades ilegales en la estimación de su Renta Nacional Bruta; como consecuencia de esa decisión, hoy en día, las Cuentas Nacionales han incorporado una estimación de las actividades ilegales más significativas en España: la prostitución, el tráfico de drogas, el contrabando de tabaco y el juego ilegal.

Recordemos que, el delito relativo a la prostitución se tipifica en el **Art. 188.1 del Código Penal** español: *el que determine, empleando violencia, intimidación o engaño, o abusando de una situación de superioridad o de necesidad o vulnerabi-*

lidad de la víctima, a persona mayor de edad a ejercer la prostitución o a mantenerse en ella, será castigado con las penas de prisión de dos a cuatro años y multa de 12 a 24 meses. En la misma pena incurrirá el que se lucre explotando la prostitución de otra persona, aun con el consentimiento de la misma. Este precepto ofrece una segunda lectura en sentido contrario: mientras no concurren *coacción ni engaño o abuso de situación de necesidad o superioridad*, puede deducirse que la prostitución de los mayores de edad –como ha reconocido la sentencia 7727/2004, de 27 de noviembre, del Tribunal Supremo– es una actividad que *no se encuentra regulada, estando únicamente tolerada, pues no existe ninguna norma ni de carácter general o autonómico, que la regule expresamente.*

A pesar de lo que pueda parecer, la decisión de tener en cuenta los pingües beneficios que genera esta actividad ni es una propuesta original ni tampoco es novedosa porque hace veintisiete siglos, *el fundador de la democracia ateniense y de su ordenamiento jurídico, uno de los siete sabios de Grecia*², el arconte **Solón** –salvando las distancias, podríamos decir que fue uno de los principales Jefes de Gobierno de la **Atenas** clásica– ya tuvo esa misma iniciativa cuando redactó sus famosas leyes para el gobierno de la capital del Ática.

En aquella época, las mujeres se ofrecían para mantener relaciones sexuales con el objetivo de financiar el culto de los templos dedicados a Venus; pero, con el paso del tiempo, esta práctica se fue desacralizando y terminó convirtiéndose en un negocio más del que Solón también quiso obtener una parte para beneficiar al Estado; de modo que ordenó crear los primeros burdeles públicos, con funcionarios que vigilaban a los clientes para que pagasen los precios establecidos por cada servicio y, al mismo tiempo que mantenía a salvo el orden público, obtuvo nuevos ingresos para el fisco.

¹ http://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm

² PALAO HERRERO, J. *El sistema jurídico ático clásico*. Madrid: Dykinson, 2007, p. 23.



Finalidades sociales de la AECE

- Desde 1982 reuniendo a los **mejores asesores contables y tributarios de España**
- **Treinta y tres años** poniendo a disposición de nuestros asociados **información, formación y herramientas** para facilitar su trabajo diario
- Estamos realizando acciones para la **homologación práctica de nuestros asociados con los profesionales** de los países de nuestro entorno europeo comunitario



Asociación Profesional de Expertos
Contables y Tributarios de España
www.aece.es

Asóciate y participa

con nosotros en la defensa y protección

del colectivo garantizando

e impulsando nuestra profesión

Puede descargarse la **solicitud de ingreso** escaneando la QR
o en: http://www.aece.es/descargararchivo_docnoticias_44



Asociación Profesional de Expertos
Contables y Tributarios de España

www.aece.es