

CONTABLES

NÚMERO LV

III TRIMESTRE 2015



Puedes
descargar la
revista ahora
escaneando
el código QR



Temas destacados

Cumplimiento por convicción: objetivo central de la elaboración del protocolo familiar

Cálculo del flujo de tesorería o *cash-flow*

Crisis, ampliación de capital y socios "recompensados"

La exhibición de libros contables en la nueva ley de la jurisdicción voluntaria

Economía española: del triunfalismo a la crisis... y después



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España

I Encuentro de Expertos Contables y Tributarios

Palacio
de Congresos
de Catalunya

24 **NOVIEMBRE**
2015



Un acto para descubrir SOLUCIONES profesionales PRÁCTICAS

Construyamos un futuro solido solucionando el presente

“La Gestión de la asesoría y del despacho profesional”

“El asesor y la colaboración social, luces y sombras”

“La Certificación de “Experto Contable Acreditado AECE”

“Ahora tu”

+ info:

932 924 948

info@aece.es

www.aece.es



Asociación Profesional de Expertos
Contables y Tributarios de España

La “colaboración social” en la aplicación de los tributos

Estimados compañeros: en la *rentrée* al último trimestre del año quiero compartir las reivindicaciones que, en nombre de la AECE, vengo manifestando en distintos foros y ante la Administración Tributaria, a cerca de la necesidad de iniciar un proceso de reforma de la **colaboración social en la aplicación de los tributos**, reconocida en los artículos 92 LGT, 45 LRJAPPAC, 79 a 81 RAPGIT y en una vasta colección de órdenes ministeriales y resoluciones de la AEAT que tratan de regular, principalmente, entre otras: la presentación telemática, la firma digital, la representación de terceros, etc. Nos encontramos ante una **dispersión normativa que menciona y reconoce esta forma de intermediar en la tramitación de los tributos**. El Proyecto de Ley de modificación parcial de la LGT –en trámite parlamentario– es una oportunidad perdida para esta necesaria regulación.

Conceptual y mayoritariamente **la colaboración social** se presta a través de la **oficina electrónica, a un click de distancia, 24 horas al día, 7 días a la semana. La libertad, facilidad y bajo coste de los servicios en la Red**, haciendo suya una tendencia que en nuestra sociedad se ha convertido en una necesidad: **Always on, never alone [Quien está siempre conectado nunca está solo]**. Es evidente que sus ventajas son tan numerosas como incuestionables. **Se fundamenta en favorecer los principios de proporcionalidad, eficacia y limitación de costes indirectos.**

Ahora bien, somos los profesionales que ejercemos como intermediarios entre la Administración y el contribuyente, los sufridores –por cuenta del tercero, nuestro cliente representado– que **padecemos el aumento progresivo y exponencial del flujo de información a suministrar, de las obligaciones y de la responsabilidad para la debida presentación y cumplimentación de las declaraciones por vía telemática**. En efecto, se ha descargado de tareas administrativas a la AEAT en detrimento de aumentar la carga de trabajo en nuestros despachos, como todos sabemos, sin la contraprestación correspondiente por parte de nuestros clientes, debido a la situación económica. Pasaré a comentar a título enunciativo, que no limitativo, algunos factores que deberían ser objeto de modificación:

- **Primero. Una reforma completa del marco jurídico de la presentación, de la representación, de los actos en los procedimientos tributarios telemáticos y de los convenios de colaboración**, garantes con los fines e intereses que persiguen todas las partes intervinientes;
- **Segundo. Regular que una equivocación o error del “presentador social”**, por ejemplo con un desafortunado *click* de ratón en una casilla incorrecta, no se presuma como en la actualidad: primero, intención defraudadora; segundo, infracción; y tercero, se ejecute como sanción. Deben establecerse unos parámetros que, aplicados a cada hecho concreto, determinen **la calificación de error puramente material** nacido de grabar una declaración que contiene una equivocación involuntaria;
- **Tercero.** Con relación a lo anterior, estas sanciones impuestas al obligado tributario, recaen directamente sobre el patrimonio del “presentador social” que se equivocó; demandamos que a este último **se le reconozca su interés legítimo para ejercitar por sí mismo el recurso de oposición** a la sanción por considerarlo un error material, actualmente el interés directo y legítimo es titularidad del cliente. Para que en el fondo no se desvirtúe el principio de personalidad de las sanciones;
- **Cuarto.** El sistema instalado de **la cita previa obligatoria concatenada para los “presentadores sociales”** no está teniendo –para el profesional de la “colaboración social” que lleva multitud de asuntos cuando comparece ante los distintos departamentos de la AEAT– los resultados deseados, demostrando que **no es eficaz, ni eficiente**; y
- **Quinto. Ampliar el plazo de presentación trimestral para los “presentadores sociales”** es una premisa de primer orden, bien hasta los días 30 de cada mes correspondiente y domiciliaciones bancarias hasta los días 25 u otra forma que se estudie y posibilite que la carga de trabajo que se concentra en esos días pueda realizarse con las garantías que se persiguen, como es la correcta cumplimentación de las autoliquidaciones, evitando el aumento de litigiosidad y por ende alcanzando una recaudación más pacífica.

Nuestras reivindicaciones para una mejor gestión de la colaboración social, se resumen en la demanda de una reforma de la representación tributaria en la LGT que le dote de la fuerza normativa y una regulación de naturaleza reglamentaria para determinar y garantizar las relaciones entre la Administración, los colectivos (colegios y asociaciones), los profesionales adheridos y los clientes de estos últimos.



Juan Carlos Berrocal Rangel
Presidente AECE

07

Práctica fiscal

Crisis, ampliación de capital y socios "recompensados"
por Antonio Ibarra

29

Práctica fiscal

Cumplimiento por convicción: objetivo central de la elaboración del protocolo familiar
por Antonio Valmaña Cabanes

12

Opinión

Economía española: del triunfalismo a la crisis... y después
por Aurelio Ayala-Tomás

33

De interés profesional

La obligación de los administradores de mostrar conflicto de interés
por Redacción CONTABLE

18

Práctica fiscal

Excepción fiscal en acciones o participaciones y retención de Know-How
por Fernando Martín Bueno

36

Legislación

La exhibición de libros contables en la nueva LJV
por Angélica Gutiérrez Gutiérrez

21

Práctica contable

Ejemplo práctico del cálculo del flujo de tesorería o cash-flow
por Julio Bonmatí Martínez

38

Concurso de Acreedores

La calificación de la hipoteca que recae sobre un bien que no es propiedad del deudor
por Tomás Seco Rubio

26

Opinión

Una política tributaria para combatir la obesidad
por Carlos Pérez Vaquero

41

Práctica laboral

El doble requisito de incrementar los niveles de empleo
por MC Mutual

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 932 924 948
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
ncediciones@ncediciones.net

Redactor Jefe:

Carlos Pérez Vaquero [cpvaquero@gmail.com]

Diseño gráfico:

Sergio De Paola [sdepaola@gmail.com]
Tel. 618 091 125

Imprime:

Impressus [www.impressus.es]
Tel. 609 917 726

Tirada: 7.500 ejemplares

Depósito legal: B-12007-2010

Número ISSN: 2013 - 732X



PAPEL LIBRE DE CLORO



7º pleno del Foro de Asociaciones y Colegios de Profesionales Tributarios

El 1 de julio de 2015 se celebró la reunión del 7º pleno de este Foro en la Dirección General de la Agencia Tributaria, en Madrid, presidido por **Santiago Menéndez Menéndez**, Director General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Entre las diversas cuestiones que se plantearon, el Director del Departamento de Inspección Financiera y Tributaria intervino para explicar las consecuencias del incumplimiento de la presentación en plazo de la declaración de bienes en el extranjero (Modelo 720); asimismo, el Director del Departamento de Gestión Tributaria expuso el balance provisional de la campaña de IRPF 2014.

Como ya hemos tenido ocasión de informar en anteriores números de CONT4BL3, el Foro de Asociaciones y Colegios de Profesionales Tributarios tiene como objetivo mejorar la relación entre la Agencia Estatal de Administración Tributaria y los contribuyentes mediante el impulso de una relación cooperativa entre la Agencia Tributaria y los profesionales tributarios basada en la transparencia y confianza mutua.

Convenio de colaboración con Thomson Reuters Aranzadi

El pasado 6 de julio, **Javier Moscoso del Prado**, presidente del Consejo de Redacción de Thomson Reuters Aranzadi –acompañado por **Raúl Castillo**, director comercial de la editorial– y **Juan Carlos Berrocal Rangel**, presidente de AECE, firmaron en Madrid un acuerdo entre este prestigioso grupo multinacional y nuestra Asociación, gracias al cual, los asociados de AECE podrán beneficiarse del acceso personalizado a través de www.aece.es a la base de datos *CheckPoint Colectivos*, la solución exclusiva e inteligente de información especializada para colectivos profesionales, muy práctica y con respuestas ágiles, fiables y actualizadas para el día a día del profesional (disponible en cuatro áreas temáticas: laboral, fiscal, contabilidad y mercantil). Además, los asociados disfrutarán de condiciones muy ventajosas para la adquisición de otras versiones superiores de *CheckPoint*, así como de productos de Thomson Reuters Aranzadi, Civitas y Lex Nova, tales como *Practicum*, revistas u otras bases de datos.

En palabras de Juan Carlos Berrocal: *Este acuerdo es para nosotros una herramienta profesional que va a ayudar a nuestros asociados como profesionales ejercientes de la tributación y la contabilidad, en el día a día de nuestros despachos, a resolver aquellas inquietudes y dudas que se nos plantean dentro del campo profesional. Por parte de Thomson Reuters, Raúl Castillo explicó que la firma: supone la posibilidad de acceder a un colectivo muy interesante de expertos contables y tributarios de la mano de AECE, donde nuestras herramientas pueden ofrecerles un valor añadido importantísimo en su trabajo diario, con unas condiciones que no se pueden encontrar en el mercado, salvo si pertenecen a esta asociación.*

Gran éxito de las Jornadas Nacionales

Bajo el título *Aspectos mercantiles, fiscales y laborales de la retribución y responsabilidad de los administradores de las sociedades de capital*, la AECE celebró dos nuevos actos formativos en Madrid (6 de julio) y Barcelona (7 de julio) que contaron con una numerosa participación de asistentes. Tras la presentación de **Juan Carlos Berrocal Rangel**, las jornadas comenzaron con tres ponencias relativas a la retribución de los administradores: los aspectos mercantiles [**Luis Alcoz Coll** analizó la retribución de los administradores tras la modificación de la Ley de Sociedades de Capital]; fiscales [**Antonio Martínez Alfonso** centró su intervención en la modificación de la Ley del IRPF y la interpretación de la DGT]; y laborales [**Ana Gómez Hernández**, por su parte, prestó especial atención a su encuadre en el RETA o en el régimen general, a la diversa casuística que se puede plantear y a la interpretación de la DGSS].

La segunda parte versó sobre la responsabilidad de los administradores. Intervinieron **Julio Bonmatí Martínez**, que analizó las modificaciones de la Ley de Sociedades de Capital, la Ley Con-



curial, el Código Penal y el proyecto de Código Mercantil; **Antonio Martínez Alfonso** explicó la derivación de responsabilidades; y, por último, **Ana Gómez Hernández** concluyó la jornada exponiendo la derivación de responsabilidades.

En el Campus virtual de la AECE se encuentran disponibles las ponencias impartidas en las Jornadas Nacionales para que puedan ser visualizadas por los asociados interesados.

Nueva oferta formativa de títulos universitarios

Gracias al convenio de colaboración suscrito entre el **Centro de Gestión y Mediación Universitaria** (CEGMU) y la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España (AECE) podemos presentaros la siguiente oferta formativa de estudios oficiales universitarios para el curso 2015/2016, especiales para colectivos profesionales, de los Grados en Derecho (título expedido por la Universidad Camilo José Cela) y Administración y Dirección de Empresa (Universidad Politécnica de Barcelona) así como un postgrado, el Máster en Asesoría Fiscal (Universidad Antonio de Nebrija).

Asimismo, AECE ha firmado también un acuerdo con la **Universidad de Valencia** que posibilita la inscripción de los asociados que lo deseen para obtener el título propio de la séptima edición del **Diploma de Especialización Profesional Universitario de Experto Contable**, con ERP (de noviembre de 2015 a septiembre de 2016).



GRADO EN ADE
Título de Expedido
por la Universidad
Politécnica de Barcelona

GRADO EN DERECHO
Título de Expedido
por la Universidad
Camilo José Cela

MÁSTER POSTGRADO
Título de Expedido
por la Universidad
Antonio Nebrija

Agenda

Para concluir esta sección de noticias queremos recordaros que, durante todo el mes de septiembre, la AECE ha venido celebrando sus **Jornadas Tributarias Autonómicas** en 22 ciudades de todo el país, con la ponencia *Actualización Tributaria: Aspectos relevantes el IVA*. Ese mismo mes se organizaron en Canarias dos **Jornadas Tributarias Nacionales** –el día 24 en Las Palmas de Gran Canaria y el 25 en Santa Cruz de Tenerife– donde se abordaron las novedades del régimen económico-fiscal de las islas y las principales modificaciones del ámbito tributario y mercantil en relación con las Sociedades de Capital y el Impuesto sobre Sociedades.

En cuanto a las próximas convocatorias, la AECE estará presente en el **Foro de Asesores de Wolters Kluwer**, el 17 de noviembre de 2015, mediante la conferencia *El Asesor y la Colaboración Social, Luces y Sombras*, impartida por Juan Carlos Berrocal Rangel, Presidente de AECE, y Julio Bonmatí Martínez, Presidente de AECE en la Comunidad de Madrid.

Ese mismo mes, nuestra asociación organizará el **I Encuentro de Expertos Contables y Tributarios**, que se celebrará en el Palacio de Congresos de Barcelona, el 24 de noviembre, con diversas ponencias que trataran temas de interés para los profesionales ejercientes de la contabilidad y la tributación. Encontraréis más información en nuestro portal de internet. ¡¡Os esperamos!!

Crisis, ampliación de capital y socios “recompensados”

Por **Antonio Ibarra** | Presidente AECE Murcia | Abogado | Asesor fiscal

Introducción: el auxilio financiero por los socios en un contexto de crisis

La prolongada situación de crisis ha provocado que un alto porcentaje de empresas –en referencia, a efectos de este artículo, a las sociedades anónimas y limitadas– hayan vivido situaciones agónicas para pagar sus deudas; en las que los propios socios han tenido que apoyarlas mediante aportaciones patrimoniales personales para evitar males mayores: reclamaciones judiciales de proveedores y acreedores, concursos necesarios o voluntarios, disolución legal obligatoria, etc.

de fiscal sobre estas operaciones; recogido de forma expresa en el Plan de Control Tributario.

¿Te presto el dinero?

Si transformamos el saldo acreedor de la cuenta 551 en préstamos a corto, o mejor, a largo plazo, formalizando los correspondiente/s contrato/s de préstamo/s, con su devengo “fiscal” de intereses (y ello aunque el préstamo sea gratuito civilmente), y con un calendario “mínimo” de pagos o cuadro de amortización, ¿habríamos solucionado el problema?

Contablemente el asiento sería muy sencillo: la cuenta 551 se cancela por el debe y nos aparece/n la/s 171/521 (haber) por el importe que se haya transformado en préstamo a c/p o l/p. En la mayoría de las ocasiones, no se hace más que cambiar la cuenta de nombre y además “se engorda” más la deuda, ya que no solo no se devuelve el principal sino que además los intere-

Desde el punto de vista contable, en la gran mayoría de las pymes y micropymes, esta situación se ha venido reflejando en la cuenta contable 551, debido sobre todo a que tradicionalmente confunden el patrimonio personal de los socios con el empresarial. La coyuntura económica ha supuesto que el uso de esta cuenta haya ido en aumento, pasando de reflejar, de a) Transacciones esporádicas, pequeñas y a corto plazo entre el socio y su sociedad, a b) Otras operaciones de importes mayores y sobre todo “perpetuas” (*sine die*) y, además, en la mayoría de los casos, sin formalización documental alguna.

Esta situación debería regularizarse teniendo en cuenta, sobre todo, la “relativamente” reciente normativa sobre vinculadas y el aumento del control tributario en la lucha contra el frau-



Si el valor de mercado (mercantil) del crédito compensado es inferior al valor nominal (contable o contabilizado), a la sociedad se le generará un ingreso que tributará en el Impuesto sobre Sociedades

ses no se abonan en los plazos acordados y, en su caso, en el momento de los pagos se debe efectuar una retención por los intereses pagados y, por supuesto, ingresarla en Hacienda; y todo ello debido a que la realidad de las empresas es la que es: sobrevivir con unas ventas mermadas, unos resultados exiguos o en pérdidas y un *cash flow* negativo o tendente a cero; y así, año tras año. No obstante, sí hay que decir que la situación contable –que no la real o económica– habrá mejorado a efectos de balances al transformar la deuda de la 551 a largo plazo y, fiscalmente, se habrá solucionado una contingencia.

Dicho lo anterior, a continuación se analiza la alternativa de ampliar capital por compensación de créditos pasando los socios ya existentes a aumentar su participación en el capital social –o incluso los acreedores y proveedores– evitando así, en ocasiones, la liquidación de la sociedad [Art. 363.1.e Ley Sociedades de Capital (en adelante, LSC)] o incluso la obligatoriedad de presentar concurso de acreedores, ganando tiempo para superar la situación económica adversa en estos momentos de cambio lento de tendencia positiva en la economía real.

Ampliación de capital por compensación de créditos

El marco legal se regula en la mencionada LSC [Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio]; en concreto, en el Art. 301, donde se establecen diferentes requisitos en función de si la sociedad es anónima o limitada.

Concepto y requisitos

El aumento de capital por compensación de créditos de socios significa que:

- El socio tiene un crédito contra la sociedad;
- Que la sociedad acuerda en su seno aumentar el capital social por el cual a su vez nace un derecho de crédito de la sociedad contra el socio;
- Para suscribir las acciones o asumir las participaciones, el socio no aporta dinero nuevo sino que su aportación se efectúa con su declaración de extinguir de su crédito; y
- El socio recibe por la citada extinción acciones o participaciones sociales que la sociedad entrega en pago.

El órgano de administración, previamente a la Junta General, tiene que elaborar un informe en el que consten: a) Naturaleza y características de los créditos a compensar; b) La identidad de los aportantes; c) El número de participaciones sociales o acciones que hayan de crearse o emitirse; d) La cuantía del aumento; e) La fecha de nacimiento de los créditos; y f) Mención expresa que existe concordancia de los datos relativos a los créditos con la contabilidad social.

La LSC no establece cómo se valorarán los créditos por lo que dependerá de varios factores (valor del crédito, valor real de la sociedad, etc.) pero, sobre todo, de la negociación entre los administradores y “prestamistas”, sin olvidar que el socio aportante responde de la legitimidad del crédito y de la solvencia del deudor (que dicho sea de paso es la propia sociedad).

Sin embargo, a efectos fiscales el Art. 17.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades [Ley 27/2014, de 27 de noviembre (en adelante, LIS)] señala que: *las operaciones de aumento de capital o fondos propios por compensación de créditos se valorarán fiscalmente por el importe de dicho aumento desde el punto de vista mercantil, con independencia de cuál sea la valoración contable.*

Por lo tanto, si el valor de mercado (mercantil) del crédito compensado es inferior al valor nominal (contable o contabilizado) y, por lo tanto, el crédito se compensase por el valor nominal, a la sociedad se le generaría un ingreso que tributará en el Impuesto sobre Sociedades.

Diferencias entre sociedades anónimas o limitadas

- **Diferencia cuantitativa:** En las sociedades limitadas, el 100% de los créditos deberán ser totalmente líquidos y exigibles; sin embargo, en las anónimas, al menos un 25% de los créditos a compensar deben ser líquidos, vencidos y exigibles; no pudiendo ser el vencimiento de los créditos restantes superior a cinco años.
- **Diferencia cualitativa:** Para las sociedades anónimas es **obligatorio una certificación realizada por un auditor profesional** debidamente inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC), que acredite que los datos presentados por los

administradores en relación con los créditos a compensar son correctos. Esta certificación deberá incorporarse a la escritura pública que documente la ejecución del aumento; no obstante, la legalidad para salvar la responsabilidad de los administradores, es recomendable efectuarlo también en las sociedades limitadas, si bien como decimos no es obligatorio. En el caso de que la sociedad no tuviera nombrado auditor, los administradores tienen que dirigirse al Registro Mercantil para que nombre uno y expida la certificación.

Contabilización de la ampliación de capital

Los asientos contables que se generarían por la ampliación de capital desde el acuerdo de la Junta hasta la inscripción en el Registro Mercantil serían sucesivamente los siguientes:

1. Cuenta 551 (debe) a cuenta 171/521 (haber).
2. Cuenta 190 Acciones emitidas (debe) a cuenta 194 Capital emitido pendiente de inscripción (haber).

3. Cuentas 171/521 (debe) a cuenta 190 Acciones emitidas (haber).
4. Cuenta 194 Capital pendiente de inscripción (debe) a cuenta 100 Capital social (haber).

Como ventajas, la Sociedad mejorará su situación financiera al transformar un pasivo exigible (préstamo socio) en capital; no teniendo que pagar esos créditos a corto, medio o largo plazo, al mismo tiempo, el socio (o incluso el acreedor) que compensa su crédito aumenta el control político sobre la sociedad, así como sus derechos económicos, aunque pierde su derecho a la devolución del dinero prestado o aportado.

Aportación dineraria o no: ¿derecho de asunción/suscripción preferente?

Estamos en presencia de una aportación dineraria ¿o no? Gran parte de la doctrina estima que se trata de un aumento de capital dinerario, en el que el pago del socio por el aumento de capital acordado no se efectúa mediante entrega de dinero, sino mediante su declaración de voluntad de extinguir el crédito, esto es, mediante una



TÚ AMAS TU PROFESIÓN. NOSOTROS TE PROTEGEMOS.

CON MÁS DE 25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LÍNEAS FINANCIERAS, GESTIONAMOS PÓLIZAS DE MÁS DE 120 COLEGIOS PROFESIONALES.

Zurich es, desde hace años, un asegurador de referencia en el mercado español así como un grupo líder en solvencia.

Contamos con casi 2.000 empleados y 2,4 millones de clientes, desde pequeñas y medianas empresas hasta grandes corporaciones. El 85% de las empresas del Ibex están aseguradas con nosotros.

ZURICH SEGUROS.
PARA LOS QUE AMAN DE VERDAD SU NEGOCIO.

ZURICH[®]

compensación entre dos créditos líquidos, vencidos y exigibles, y que por lo tanto **equivalen a dinero**. Sin embargo, la resolución de la DGRN de 6 de febrero de 2012 consideró que no estamos ante una aportación dineraria, cuya lectura se recomienda para saber más sobre este tema.

Entonces, ¿existe o no derecho de suscripción preferente?

El Art. 304 LSC señala que los socios (tanto de sociedades anónima como limitadas) solo tienen derecho de suscripción en los aumentos de capital con aportaciones dinerarias; y si tenemos en cuenta que el Art. 299 LSC regula el aumento de capital con aportaciones dinerarias y el Art. 301 LSC el aumento por compensación de créditos, parece evidente que el 304 se está refiriendo solamente al Art. 299 y, por lo tanto, **formalmente no cabría el derecho de asunción/suscripción en el caso de aumentos por compensación de créditos**.

A pesar del criterio establecido por la citada resolución de la DGRN, la doctrina considera que en las ampliaciones de capital por compensación de créditos, son aportaciones dinerarias y consecuentemente el resto de socios tendría derecho a asumir acciones/participaciones, eso sí, para con ellos, mediante la entrega de dinero.

No obstante, esta resolución dispone que *de esta exclusión legal del derecho de preferencia en los aumentos de capital por compensación de créditos puede derivarse una eventual desprotección del socio en los casos en que la extinción de los créditos contra la sociedad a cambio de las participaciones creadas **puediera no estar justificada en el interés de la sociedad***.

Por lo que queda expedita la vía de la impugnación del acuerdo que deniegue el derecho de asunción/suscripción al resto de los socios en caso de argucias o artimañas de los socios que controlan la sociedad.

Se nos ocurre que una forma de proteger a los socios minoritarios sería establecer en los estatutos sociales **el derecho de suscripción preferente para todos los socios en caso de ampliación de capital por compensación de deudas, aunque no es menos cierto que la Junta General pueda acordar su supresión con la mayoría reforzada de dos tercios [Art. 199 b) LSC]**.

Vista las consideraciones referidas a la ampliación de capital, hay otras opciones para solucionar los problemas considerados en la introducción de este artículo.

Alternativa a la ampliación de capital: las aportaciones de socios compensando créditos

Esta aportación se caracteriza porque los socios deciden llevar a efecto una **aportación a fondos propios para compensar pérdidas** o para incrementar el patrimonio social, auxiliar a la sociedad, etc.

El Plan General de Contabilidad define en la cuenta 118 las aportaciones de socios o propietarios como elementos patrimoniales entregados por los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales, en virtud de operaciones no descritas en otras cuentas; es decir, siempre que no constituyan contraprestación por la entrega de bienes o la prestación de servicios realizados por la empresa, ni tengan la naturaleza de pasivo. En particular, incluye las cantidades entregadas por los socios o propietarios para compensación de pérdidas.

Además, la posibilidad de realizar esta aportación como **medio de saneamiento financiero** está reconocida por la DGRN de 9 de octubre de 2012 al indicar que: *los socios pueden financiar su propia sociedad ya sea mediante aportaciones inscritas dentro del patrimonio neto (como son las llamadas «aportaciones de los socios para compensar pérdidas» o las que «a fondo perdido» se imputan dentro de la cuenta 118 del Plan General de Contabilidad por cualquier causa, tal como las efectuadas en virtud de una prestación accesoria que compromete aportaciones financieras, etc.), mediante la concesión de préstamos participativos (...)*”

A diferencia de la ampliación de capital vista:

- No se emiten acciones ni se crean participaciones sociales;
- No se produce un aumento de valor nominal sino que se efectúa directamente la aportación a la sociedad;
- Los socios no reciben nuevas acciones/participaciones sociales, ni se hace constar frente a terceros que tengan más valor nominal, pero la realidad es que en las acciones/participaciones de los socios aportantes se

- produce un doble efecto: i) Incrementan su valor neto contable; y ii) Se incrementa su coste de adquisición;
- d) Solo pueden realizarlas los socios, excluyendo por tanto a terceros;
 - e) La LSC no exige un acuerdo de la Junta General que autorice la aportación; no obstante, nuestra opinión es que se haga siendo suficiente una mayoría ordinaria;
 - f) No tiene cabida el derecho de suscripción/adquisición preferente, ya que no hay ampliación de capital alguna;
 - g) No es necesario para la adopción de este acuerdo informe de los administradores ni, en el caso de Sociedad Anónima, certificación de los auditores;
 - h) No es obligatorio la elevación a público del acuerdo social; y
 - i) La aportación a fondos propios aprobada mediante un acuerdo de la Junta General no resulta obligatoria para todos los socios sino únicamente para aquellos que se hayan comprometido a ella en la Junta.

Para que formen parte de los fondos propios, estas aportaciones tienen que ser no reintegrables y, por lo tanto, definitivas, sin que los socios tengan derecho a su devolución ni a exigir contraprestación alguna; en caso contrario, si se aportan con carácter de reintegrable y/o se pactan contraprestación por dicha aportación no servirán para aumentar los fondos propios.

Podríamos decir que la cuenta 118 básicamente es una subvención y que según la Norma 18 de valoración no constituyen ingresos, debiéndose registrar directamente en los fondos propios, y todo ello sin perjuicio de la tributación fiscal que señalamos.

Tributación de las aportaciones

Desde el 1 de enero de 2010, tanto el aumento de capital social como la aportación de socios a fondos propios están sujetos y exentos al Impuesto Sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD) en la modalidad de operaciones societarias.

En la sociedad que recibe la aportación de sus socios, no habrá tributación en el Impuesto sobre Sociedades si todos los socios efectúan la aportación en proporción al porcentaje que ya ostentan en el capital social; sin embargo, y

esta es la gran desventaja frente a la ampliación de capital, si la aportación, o no se efectúa por todos los socios o, efectuándose por todos, no se hace en el mismo porcentaje que tenían en el capital social, entonces el exceso de la aportación sobre el porcentaje inicial se considera una liberalidad con la consiguiente repercusión en la cuenta de pérdidas y ganancias y por lo tanto tributando en el IS.

En este sentido en la base de datos INFORMA de la AEAT nos encontramos con la cuestión sobre **¿cuál es la consideración que tienen las aportaciones dinerarias de los socios, voluntarias y variables, que efectúan estos, y que no se encuentran referidas ni vinculadas a servicios prestados por la sociedad, sino que son meras aportaciones para sufragar gastos mientras la sociedad no sea autosuficiente?**

La respuesta que hemos resumido es: el Art. 36.2 del Código de Comercio, define los ingresos y los gastos que integran la cuenta de pérdidas y ganancias; por lo que si las transferencias efectuadas por los socios a la entidad lo son con finalidad indeterminada o para financiar déficits de explotación o gastos generales de su funcionamiento, no asociados con ninguna actividad, tendrán la consideración de aportación a la sociedad, sin que en dicha aportación se genere ingreso alguno computable en la cuenta de resultados y, en la medida que la LIS no establece ningún precepto particular al respecto, tampoco se genera renta alguna para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, siempre que se mantenga la equivalencia económica entre los socios, antes y después de la aportación [consultas vinculantes de la DGT: V1362/10, de 17 de junio de 2010, y V1863/09, de 07 de agosto de 2009].

Prestamos participativos

Por último, dejaremos para otra ocasión complementar este artículo con los préstamos participativos que, en sus consecuencias, poco tienen que ver con los préstamos simples vistos, empezando por su “posible consideración” como fondos propios de la empresa, y ello aunque la cuenta contable utilizada no se agrupe por los programas informáticos en el grupo de Fondos Propios.

Las aportaciones de socios compensando créditos tienen que ser no reintegrables y, por lo tanto, definitivas, sin que ellos tengan derecho a su devolución ni a exigir contraprestación alguna

Economía española: del triunfalismo a la crisis... y después

Por Aurelio Ayala-Tomás

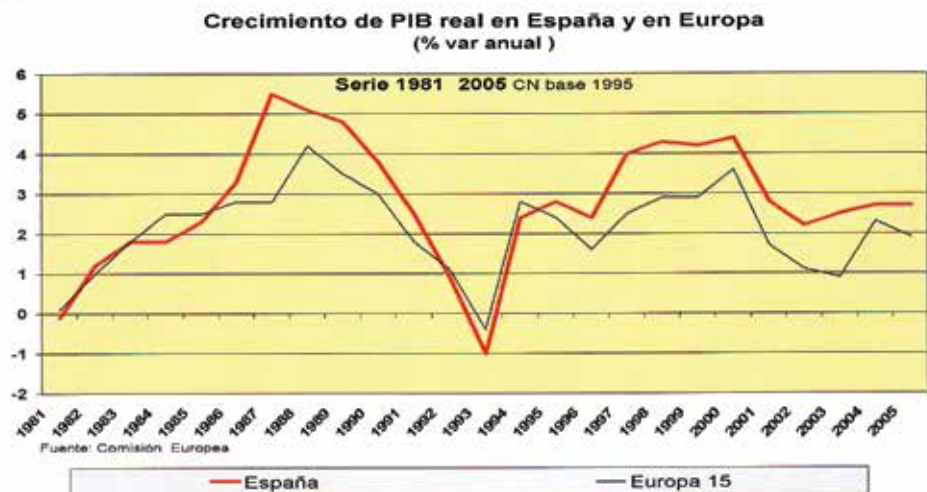
El jurado del IV Premio AECE Antonio Lázaro Cané seleccionó este artículo como uno de los finalistas de la pasada edición de este certamen; a continuación, lo reproducimos en CONT4BL3 como buena muestra de su vigencia y actualidad a pesar de que su autor lo escribió hace ya más de un año.

CUATRO PERÍODOS RECIENTES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Nos fijamos en los períodos 1981-2005, 1996-2005, 1996-2007 y 2007- 2013. Como se aprecia, algunos de estos períodos se solapan pero ello obedece a razones de bases estadísticas distintas e internamente uniformes, mencionadas en los propios gráficos y cuadro adjunto.

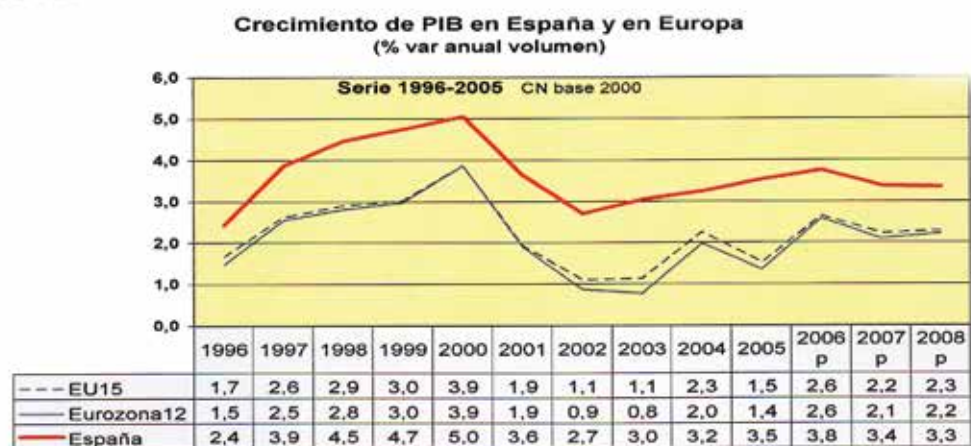
De 1981 a 2005 el PIB español creció más que el europeo¹ pero con una mayor volatilidad. En la crisis España salía peor librada. En la euforia los españoles entraban en las tiendas de Nueva York diciendo *give me two...* de lo que fuera. La peseta tuvo por tanto también una gran volatilidad y los desequilibrios se corregían con sucesivas devaluaciones competitivas (Gráfico 1).

Gráfico 1



Los gráficos 02 y 03 describen esta segunda fase.

Gráfico 2



¹ Europa 15

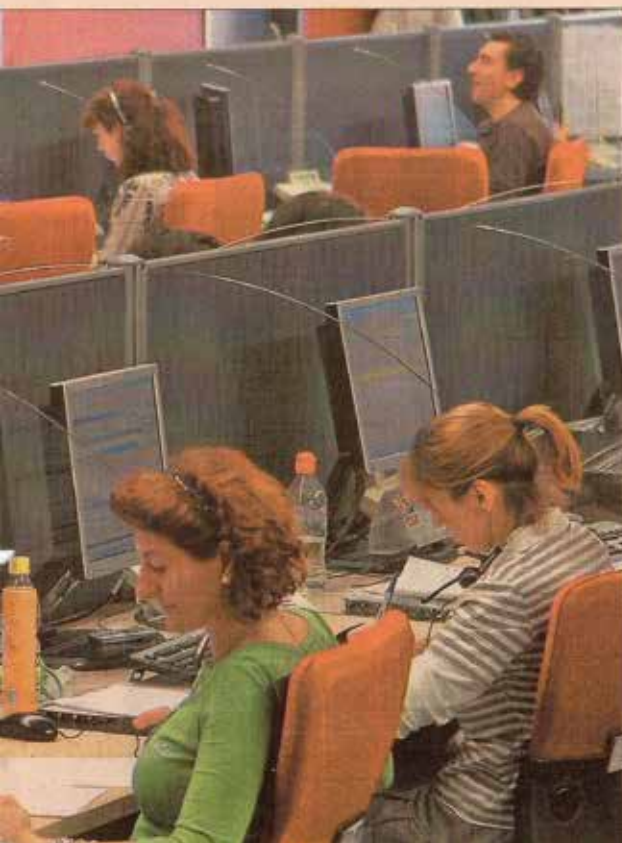
En una segunda fase (1996-2007) se suavizó la volatilidad del crecimiento.

Pulido describió la primera época citada, en un conocido artículo: “Desequilibrios de la Economía española”².

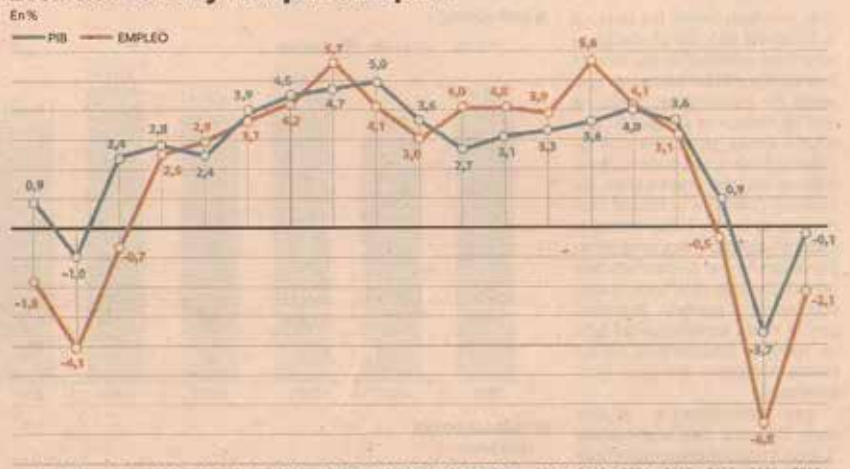
Según Pulido estos desequilibrios eran, entre los más significativos:

- La financiación cara y escasa,
- La falta de tecnología autóctona y
- Los problemas con la balanza de pagos

De 1996 al 2005 la economía española conoció una auténtica galopada y la curva del crecimiento español sobrevoló a la del europeo suavizándose al mismo tiempo. Parecía que los desequilibrios se habían disuelto y España, por boca de Aznar y Zapatero, se había incorporado a la cabeza del crecimiento de la Eurozona (Gráfico 2).



Evolución del PIB y el empleo en España



Trabajadores de un call center.

/ SANTI BURGOS

mas laborales]. Y el potencial de verdad está en el convenio”. “Es una institución fundamental”, coincide Toni Ferrer, secretario de Acción Sindical de UGT. Para hacerse una idea de lo que habla el sindicalista y de su importancia, basta con dar un vistazo a las cifras. En España cada año se negocian unos 2.000 convenios co-

inciden con ellos. “Determina el día a día de las empresas, aunque la negociación colectiva ha cambiado muy poco en los últimos 30 años —la norma se aprobó en 1980, con el Estatuto de los Trabajadores—. Tiene más importancia que cualquier reforma laboral”, sentencia Miguel Rodríguez-Piñero, catedrático de derecho del Trabajo de la Universidad de Sevilla, “pero todavía más la tiene la del contenido de los convenios. Mucha más difícil es un

llarlos. Las dos partes ya han consumido los plazos marcados en principio (19 de marzo, primero; mitad de abril, después). En cambio, el Gobierno ha decidido esperar. Se resiste a legislar unilateralmente. Ha optado por la paciencia. Está convencido de que si la reforma se pacta, llegará a los negociadores de los distintos sectores y de las empresas. Las tesis del Ministerio de Trabajo se han impuesto, por una vez, sobre las de Economía. La única historia. En

Todos sabemos cuáles fueron los combustibles de ese despegue: 118.000 millones de euros de ayuda europea, liberalización salvaje del urbanismo, ladrillo *urbi et orbe*, inmigración “a gogo”, créditos a tipo real negativo, la mayoría procedente de Europa y un ambiente de euforia descontrolada. ¡Los españoles éramos campeones de todo! ¿El pueblo elegido del siglo XXI?

² Investigación y Ciencia N° 231 1995 pp. 6-13

Allá por el verano del 2007 -hablo de memoria- un artículo de *The Economist* sobre la economía española se titulaba *The Party ist over* y anunciaba el fin de nuestra fiesta pero ni el propio autor sabía hasta qué punto habría que recoger cristales rotos y limpiar las manchas de la moqueta.

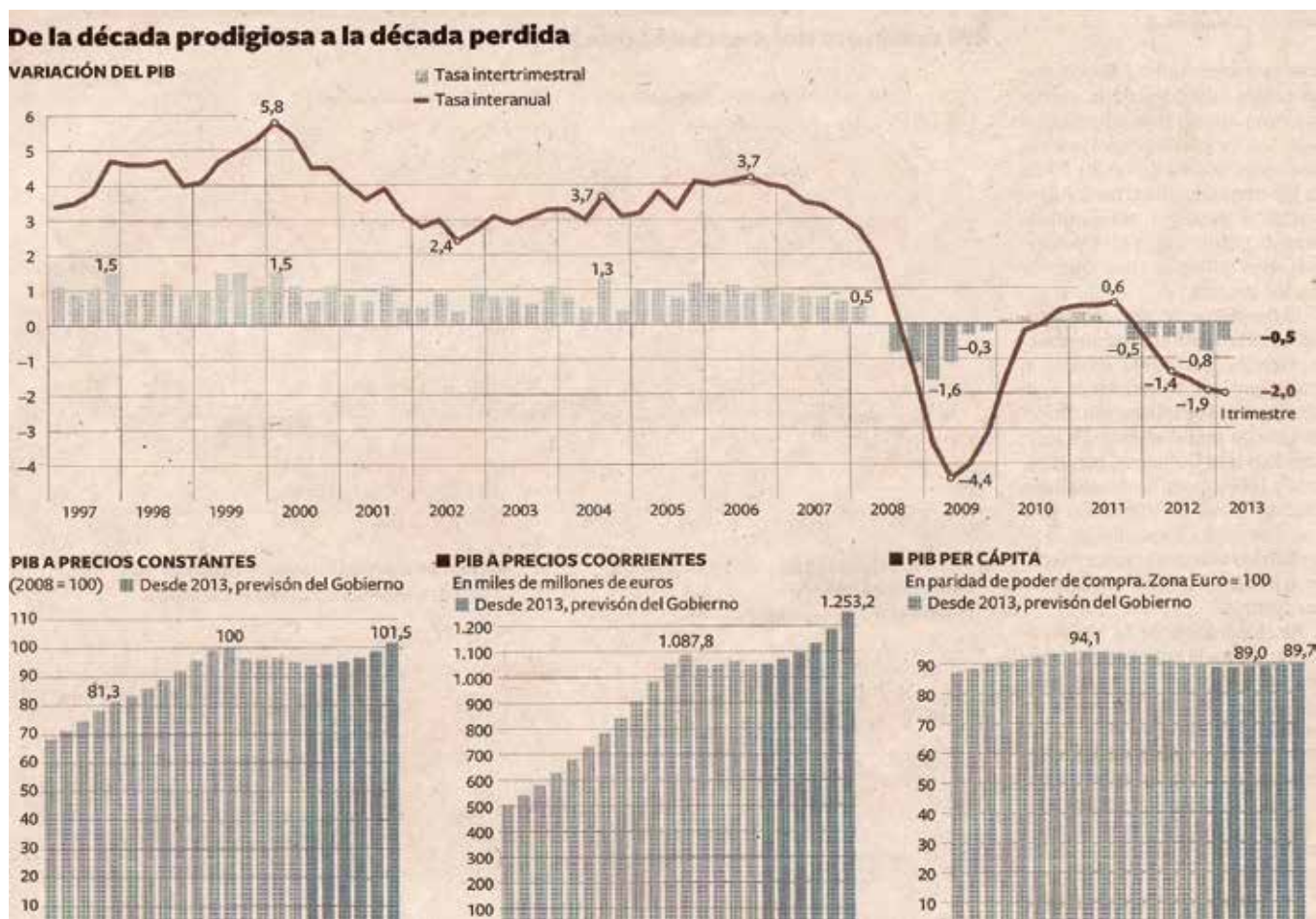
El PIB español, que en 2006 había superado en cinco puntos porcentuales al PIB per cápita de la UE, descendió en el 2012 al 96 (siempre UE = 100) (Vid cuadro 1). Habíamos batido en el 2007 a Italia y nos aprestábamos, se decía desde la Moncloa, a batir a otros pesos pesados.

Pero la realidad se impuso a los sueños. España dilapidó sus créditos en los AVE, en autopistas que eran la envidia de Europa, en apartamentos en la playa, puentes y museos realizados por una mano de obra generosamente retribuida.

La balanza de pagos se desequilibró por la deuda privada y la pública. Cuando se planteó el problema del déficit de dos dígitos en el Congreso de los Diputados, la respuesta de algunos técnicos del Gobierno parecía tranquilizadora: la Eurozona es a estos efectos como un país. Si se produce un desequilibrio presupuestario en Murcia, pongamos por ejemplo, el Tesoro acude en su ayuda, quizás haya un tirón de orejas, una amable colleja, pero Murcia no suspenderá pagos porque ello pondría la moneda oficial en aprietos.

Esta profecía se ha cumplido hasta ahora. Ningún país de la zona euro ha quebrado y dicha zona ha acudido en ayuda de los que hubieran podido caer en esa situación pero ¿a costa de qué sacrificios sociales? La penitencia por nuestros pecados está siendo durísima y administrada con puritana satisfacción por los mismos que vendían alcohol a los indios.

Gráfico 3 (Fuente “El País de los Negocios”)



ECONOMÍA

La renta española desanda 14 años

El PIB por habitante de 2012 se queda en el 96% de la UE y la convergencia vuelve al nivel de 1998 ● El índice del bienestar familiar se aleja aún más del promedio europeo

ALEJANDRO BOLAÑOS
Madrid

La convergencia con la Unión Europea, un objetivo que se dio por conquistado en la década pasada, no deja de alejarse desde que irrumpió la crisis financiera en 2008. La agencia europea de estadísticas, Eurostat, publicó ayer la revisión de los datos de renta por habitante en 2012, el indicador más empleado para medir si la brecha económica se achica o se amplía. Una revisión que ha empeorado la posición relativa de España: si en junio Eurostat avanzó que el PIB per cápita español equivalía al 97% del media de la UE, ahora sitúa ese indicador en el 96%.

La marcha atrás de la economía española en este proceso de convergencia con la UE es ya de 14 años: la renta por habitante española, que también se quedó en ese 96% en 2011, no estaba tan lejos del promedio europeo desde 1998, justo en la antesala de la creación de la zona euro. La adopción de la moneda única contribuyó a abaratar de forma radical los costes de financia-

La convergencia con la Unión Europea

PIB PER CÁPITA

En paridad de poder de compra, UE = 100

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Luxemburgo	239	245	234	241	248	253	254	270	275	264	253	263	266	263
Austria	133	132	126	127	128	128	125	126	124	125	126	127	129	130
Irlanda	127	132	133	139	142	143	144	146	146	132	129	129	129	129
Holanda	131	135	134	134	130	129	131	131	132	134	132	130	129	128
Alemania	122	118	116	115	116	116	116	116	116	116	115	120	123	123
Bélgica	124	127	124	126	124	122	120	118	116	116	118	121	120	120
Finlandia	115	117	115	115	113	116	114	114	118	119	115	114	116	115
Francia	115	116	116	116	112	110	110	108	108	107	109	109	109	109
Zona euro	113	112	112	111	110	109	109	109	109	109	109	109	109	108
Italia	119	118	119	113	111	107	105	105	104	104	104	103	102	101
España	97	98	98	101	101	101	102	105	105	104	103	99	96	96
Chipre	87	88	90	89	89	91	93	93	94	100	100	97	94	92
Malta	84	87	82	83	82	80	80	79	78	81	84	87	86	86
Eslovenia	81	80	80	83	84	87	87	88	89	91	86	84	84	84
Portugal	82	81	81	80	80	77	80	79	79	78	80	80	77	76
Eslovaquia	51	50	53	54	56	57	60	63	68	73	73	74	75	76
Grecia	74	84	87	90	93	94	91	92	90	93	94	88	80	75
Estonia	43	45	47	50	55	58	62	66	70	69	64	64	69	71

CONSUMO DE LOS HOGARES BIENES PÚBLICOS Y PRIVADOS PER CÁPITA

En paridad de poder de compra, UE = 100

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Luxemburgo	164	165	152	154	149	146	145	140	138	138
Alemania	116	114	116	115	113	114	115	119	123	123
Austria	118	118	116	117	114	114	116	118	119	120
Finlandia	100	102	101	102	102	110	110	113	114	114

ción —tras la revisión de los datos, el PIB per cápita español equivale al 88% de la media de la zona euro— y Portugal, la decimocuarta. Luxemburgo vuelve a ocupar el primer puesto, aunque aquí la cifra (duplica ampliamente la renta promedio en la UE), está inflada por los ingresos de personas que trabajan en el Gran Ducado, pero residen en algún país fronterizo.

Para hacer la comparación entre países, Eurostat elimina las diferencias de niveles de precio y calcula el PIB en paridad de poder de compra, de modo que un euro represente el mismo volumen de bienes y servicios en todos los países. Pero Eurostat va más allá de esta corrección, que permite una compa-

Solo Grecia, Irlanda e Italia sufren retrocesos más intensos

ración homogénea. La agencia,

¿Significa esto que como dice el artículo de *El País* que mencionamos, que España ha retrocedido 14 años? En absoluto. Una cosa es el PIB per cápita y otra la riqueza nacional. Los medios confunden ambos conceptos con pertinaz tenacidad. La riqueza nacional es el inventario de todos los bienes económicos que posee un país, incluyendo naturalmente su capital humano y su equipo cultural, que pueden ser evaluados a precios de mercado o en términos de coste de reposición, entre otros criterios valorativos. España es un país más rico ahora que en 1998... pero mucho más pesimista o quizás más realista.

¿Hemos regresado a la situación descrita por Pulido en 1995? Aquí la pregunta es más sutil. Sabemos que el crédito está prácticamente parado. Muchas cajas y algunos bancos han quebrado, la morosidad ha superado los dos dígitos y los que sobreviven reconstruyen sus balances para pasar el examen del BCE. El crédito volverá. ¿Cuándo? Cuando este círculo vicioso se transforme en virtuoso según el concepto de PIB a precios de mercado:

³ Samuelson y Nordhaus. Economía 18ª Edición pp 411 y stes. Mc Graw Hill Madrid 2006.

² A. Ayala- Tomás: "El sistema de Empleo español" "Expansión" 04 de enero de 2012.

PIB= Consumo + Inversión bruta + Compras Sector Público + Exportaciones netas,

En donde las variables estratégicas son las exportaciones y el comportamiento del sector público³.

La deuda consolidada (pública + privada) es un asunto mucho más difícil de valorar. En la presente situación existe un déficit estructural en el sector público y, en cuanto al privado, las empresas en posiciones oligopolísticas están abusando de sus clientes para recomponer sus balances, lo que deprime más la demanda en términos físicos. La reforma fiscal del Gobierno acentúa si cabe ese sesgo clasista y su incidencia en el déficit estructural resulta incierta.

Asimismo, el paro es otra variable muy preocupante porque una fracción importante de los desempleados va a resultar difícil que se coloquen pero esto nos remite al análisis del sistema de empleo español, al que dediqué otro artículo.

Mis *conclusiones* sobre el tema son las siguientes:

- En cuanto al **desempleo coyuntural** se refiere, solo una parte se recuperará con los avances del PIB. Como en grandes crisis anteriores los empleadores reharán su capacidad productiva al compás de la recuperación de la demanda, pero en la medida en que puedan privilegiarán la inversión en equipos de producción y en nuevas tecnologías.
- En cuanto al **desempleo friccional**, hay que profundizar en los mecanismos de transparencia del mercado de trabajo, preservar su unidad a escala nacional, combatir por todos los medios las corrientes xenófobas en la UE, dar mayor papel a las empresas privadas de colocación y modernizar, dotándolos de credibilidad, a los servicios públicos de empleo. Una tarea nada fácil ni inmediata.
- En cuanto al **desempleo estructural**, la formación profesional, los contratos de aprendizaje, la formación complementaria y la emigración serán los mecanismos de ajuste. El mercado de trabajo necesita una segunda reforma que combine la dignidad de los trabajadores con la flexibilidad del ajuste del empleo a las necesidades de producción, función a su vez de la coyuntura económica. Nadie con un mínimo de honestidad intelectual piensa hoy que es posible regresar al sistema de empleo de la pre-crisis. Los políticos o sindicalistas que sostienen dicha tesis mienten. “Marcelino mientes y tú lo sabes”. Eso creo recordar que dijo Nicolás Redondo muchos años atrás.

En ausencia de un diálogo social serio el Gobierno del PP ha hecho su reforma, con los vicios que cabía augurar de un enfoque de derechas. La solución no es abandonar el conflicto social a los jueces sino crear un sistema más moderno y más justo. Más moderno significa más competitivo. Más justo significa más equitativo.

DEL TRIUNFALISMO PALETO AL PESIMISMO INFUNDADO

Al marcharse de su cargo, el anterior embajador de USA dijo lo siguiente: *el principal problema de los españoles es su falta de confianza (en si mismos)*. Pero estos españoles que arrastran sus úlceras como leprosos son los mismos que hace unos años habían superado a los italianos e iban a por los franceses y los alemanes, a los que Aznar regañaba por sobrepasar el 3 por ciento de su déficit.

¿Qué país es este? Muy sencillo, uno que no ha viajado lo suficiente, que ha crecido deprisa... y mal, como casi todas las cosas que ocurren deprisa, y que no anda muy bien de idiomas extranjeros. En definitiva, un país que ha abierto su economía más que sus mentes. Un país en donde muchos aún esperan que se les aparezca el Estado y les diga: ¡Levántate y anda!

En estos momentos la moral pública española está por los suelos. Recitar aquí los males de la patria sería recitar los barómetros del CIS: paro, situación económica, corrupción, clase política etc.

Lo verdaderamente diferencial es el paro, lo otro es en parte desconocimiento de lo que realmente ocurre en otros países y del crecimiento desordenado de nuestro sector público. ¿De donde vienen ese 30-40 por ciento de los billetes de 500 € que circulan por Europa?: gran parte de ellos de la corrupción y de la economía sumergida de nuestros vecinos. España es un lavadero de dinero negro. Un *Blackpool* a lo bestia.

LOS RASGOS ACTUALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: EVOLUCIÓN PROBABLE Y EVOLUCIÓN DESEABLE

La economía española presenta los siguientes rasgos:

- Está muy integrada en la UE a la que dirige la mayor parte de sus exportaciones y de la que recibe la mayor parte de sus importaciones. Una mejora significativa de la economía europea tendrá efectos (muy) positivos en la española.
- España tiene ventajas comparativas sustanciales: clima, recursos turísticos, seguridad, excelentes infraestructuras, mano de obra ociosa, grandes espacios disponibles (densidad de población escasa). Algunos de sus potenciales competidores como los países del Mediterráneo sur se han cerrado al turismo y a las inversiones, dados sus problemas políticos. Marruecos tal vez sea la excepción.
- Sus costes salariales relativos y la productividad aparente del trabajo han mejorado durante la crisis ya que los trabajadores han sido sus víctimas principales. Un **gran e inteligente acuerdo social** potenciaría las posibilidades de una rápida recuperación del empleo. Los puntos claves son la creación de empresas, el empleo de los jóvenes y la recalificación de un volumen importante de la mano de obra.
- Por el contrario el capitalismo palaciego y la falta de competencia son rémoras muy significativas para el futuro del país: costes energéticos excesivos, abusos de los bancos, oligopolios etc. no son portadores de futuro sino lastres del presente.
- El marco político e institucional necesita una pacificación y una revisión muy seria. La muerte de Suárez ha servido para que además de las encuestas la voz de la calle exprese un deseo de pacificación de la vida política cuyas principales amenazas son el populismo tramposo y los nacionalismos retrógrados. Esperemos que se imponga **en toda España** el *seny* en lugar de la *rauxa*.
- El peso de los sectores económicos españoles exige una reestructuración que necesitaría más liderazgo del Gobierno. El liberalismo del siglo XXI no tiene porqué ser el *laissez faire* del siglo XIX.
- España tiene sectores de punta: la industria agroalimentaria, el automóvil, cierta industria petroquímica, el textil, el calzado, etc. que contienen nichos de excelencia. Una reindustrialización de España actuaría de multiplicador de las inversiones.
- La construcción y los servicios tienen asimismo ramas y empresas de excelencia. En esto acierta el gobierno al apoyar en el exterior sus actividades.

COLOFÓN

Como gente menos viajada -me refiero a la media de los españoles- tendemos a creernos que las cosas nos pasan a nosotros solos. De ahí el cambio de la exaltación al pesimismo. De ahí el ensimismamiento de muchos dirigentes, su mentalidad de aldea.

Pero al mismo tiempo somos ambiciosos. No competimos con los griegos o los portugueses. Queremos ganarle a los italianos, a los alemanes y a los franceses. Los ingleses son muy raros. España creía haber subido a la primera división europea. Por eso ahora que hemos vuelto a segunda estamos tan deprimidos. Yo creo que estamos en plena catarsis. Podemos salir bien o mal. Dependemos de nosotros mismos.

Excepción fiscal en acciones o participaciones y retención de *Know-How*

Por **Fernando Martín Bueno** | Responsable de Control y Gestión | Máster Universitario en Gestión y Dirección de Empresas | mbfernando1978@gmail.com

La excepción fiscal en acciones o participaciones y la retención de *Know-How* son conceptos aparentemente tan alejados en una empresa como el órgano de decisión y el conjunto de efectivos operativos que trabajan en el terreno. No obstante, es gracias al artículo 18 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante LIRPF) que dichos conceptos (accionariado/participación y *Know-How*) se entrelazan y ofrecen a cualquier empresa, incluyendo a su conjunto de trabajadores, unos beneficios compartidos a tener muy en cuenta y que de forma genérica pueden resumirse como: **compartir el resultado, mayor implicación, aumentar el valor de la empresa, generar financiación gratuita y retener el *Know-How*.**

La última Reforma Fiscal del IRPF entrada en vigor, según el texto aprobado el 20 de noviembre 2014 en el Congreso de los Diputados, ha dado continuidad a dicha excepción. Se detalla, por un lado, la posibilidad de remunerar a los trabajadores de una empresa sin aplicar la correspondiente retención de IRPF (es decir, cuándo el trabajador estará exento de tributar por una renta obtenida a partir de una relación laboral) y, por otro lado, cuáles son las condiciones que deben cumplirse para acogerse a lo anterior. La primera condición es que el **beneficio debe ser unánime al conjunto de trabajadores**, por lo tanto, si una empresa decide acogerse a esta ventaja fiscal debe ser una acción que incluya a todos y cada uno de los trabajadores que la forman, sin excepción. La segunda condición es el **límite de remuneración exenta de tributación** en el IRPF que será, para cada trabajador de 12.000 € anuales; la tercera condición es que dicha remuneración **se deberá materializar de forma diferente a una renta, siendo la forma más común la de acciones o participaciones**. La cuarta y última condición es que **el número de años que el trabajador debe mantener las acciones o participaciones en la empresa es de tres**.

Es decir, suponiendo el caso en el que una empresa decida remunerar a sus trabajadores con una parte fija y otra variable, en el momento que para dicha parte variable la considera, -atendiendo a las limitaciones y condiciones señaladas por la LIRPF- como una remuneración en acciones o participaciones derivada del cumplimiento de unos objetivos comunes de resultados (por ejemplo, estableciendo el porcentaje de variable de remuneración sobre el crecimiento del “beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones”, en adelante, EBITDA), se produce una directa **vinculación entre empresa – trabajador**, que se traduce en mejora de los beneficios sociales al **compartirse los resultados obtenidos** de forma generalizada, y una **vinculación trabajador – empresa**, que se traduce en una mayor vinculación con el proyecto empresarial, pues **cuanto mayor sea la implicación del trabajador en la generación de resultados, mayores beneficios** obtendrán ambas partes.

A modo de ejemplo, en el hipotético caso en el que la remuneración de un trabajador venga determinada por una parte fija del 90% y una parte variable del 10% de su salario bruto anual, suponiendo una remuneración bruta anual de 30.000 € (27.000 € fija, 3.000 € variable en este caso), cumpliendo las condiciones establecidas por el artículo 18 LIRPF, y en el supuesto que la empresa lograra sus objetivos de crecimiento de EBITDA, el trabajador recibiría de forma íntegra esos 3.000 € al año siguiente de la generación de beneficios en un número de acciones/participaciones de su empresa y, en el cuarto año, si decidiese vender las acciones/participaciones, además de obtener las correspondientes plusvalías del valor de la acción/participación, obtiene la exención de tributación que, en este caso, sería aproximadamente un 20%, es decir, 600 €. Este porcentual exento de tributación es pues muy superior al rendimiento que podría obte-



nerse por cualquier inversión financiera en depósitos o similares que pueda hacer un particular durante tres años del total de su renta. Nótese que las correspondientes plusvalías por la venta de acciones/participaciones sí que están sujetas a imposición conforme establece la Ley en su apartado relativo a rendimientos mobiliarios del capital.

Así pues, una empresa cuya política de remuneración considere una parte variable, la relacione con el crecimiento de resultados y la transforme en acciones/participaciones acciéndose a este artículo de la LIRF, además de mejorar los beneficios sociales y aumentar la vinculación entre los trabajadores y el proyecto empresarial (y por ende, tener mayores posibilidades de aumentar sus resultados a un ritmo mayor), aumentará el valor de la empresa, se generará una financiación gratuita adicional y se logrará retener su **Know-How** durante más tiempo.

El aumento del valor de la empresa se producirá conforme se vaya generando la remuneración variable pues aumentará el pasivo de la empresa. Esto es, en lugar de materializarse la retribución variable como una disminución del activo de la empresa, se producirá anualmente una conversión de salarios variables en un aumento de sus fuentes de financiación. Por otro lado, la cuenta de pérdidas y ganancias registrará la minoración del resultado por la parte correspondiente al salario bruto variable, reduciéndose la base imponible y, en consecuencia, el Impuesto de Sociedades a abonar a la Hacienda Pública.

La financiación adicional a los que la empresa podrá acceder, sin gastos financieros, se basa en el valor de las acciones o participaciones, cuya titularidad reside en los trabajadores, y que deben mantenerse obligatoriamente al menos tres años en la empresa desde que se generó;

entonces bastará con establecer un coeficiente de caja prudencial para tener previstas posibles ventas de acciones/participaciones o bien por desvinculaciones de trabajadores. La venta de acciones/participaciones por parte de cualquier trabajador para materializar su remuneración variable en efectivo solo puede realizarse a partir del cuarto año en que se generó dicho rendimiento, y dado el caso, la empresa deberá tener siempre capacidad para recomprar la participación puesta en venta. Cuando la desvinculación se realice antes de superar los tres años de generación del variable, el trabajador deberá considerar dicho variable como renta y, por lo tanto, se perderá la exención fiscal.

La retención del *Know-How* se logra al generarse una vinculación económica trabajador-empresa pues, por un lado, el trabajador considerará que cuánto más larga sea su vinculación contractual con la empresa mayor parte de remuneración variable acumulará (si no venden acciones/participaciones conforme vayan cumpliéndose los trienios; no obstante en el caso de venta, siempre existe una parte que no es transformable en líquido, aquellas que se han generado antes de pasar tres años y que la empresa especificará como “bloqueadas”) y, por otro lado, y de forma más importante desde el punto de vista del proyecto empresarial, si yo como trabajador hago que otros contribuyan a la generación de más resultado, es decir, si yo trabajador transmito lo que sé para que otros lo apliquen (tanto los más antiguos como los recién llegados), se produce una retención de *Know-How* dentro de la empresa que aumentará el valor añadido de cada uno de los efectivos y que, además, al ser transmitido este saber hacer, libera al empresario del fantasma de la pérdida de conocimiento y facilita las relaciones interdepartamentales en la empresa.

Con todo, conviene reflexionar sobre los motivos y el modo en el cual la empresa va a implantar y desplegar a sus trabajadores esta política retributiva. Hablar sobre el motivo por el cual una empresa puede implantar

este sistema de retribución es tener claro dentro de sus objetivos estratégicos en materia de Recursos Humanos el querer retener el *Know-How* y el querer implicar a sus trabajadores de forma directa en la generación de resultados; por otro lado, es necesario también tener claro si quiero vincular a mis trabajadores en un determinado grado de propiedad, esto es, si necesito financiación ajena a más y si estoy dispuesto a tener un porcentaje del haber en manos de mis trabajadores. Así mismo, tal y como especifica la LIRPE, es una medida que afecta a todos los trabajadores y, por lo tanto, se debe tener en cuenta que, en una empresa en funcionamiento que quiera implantar esta política retributiva, debería ser un “a más” pues, de no ser así, y pretender modificar una parte de la retribución salarial fija en variable de un trabajador supone la aceptación por parte del mismo de la modificación sustancial de las condiciones de trabajo, la cual deberá aceptarse por la totalidad de la plantilla.

Respecto al despliegue de esta medida conviene asegurar no sólo el lanzamiento sino también su perduración en el tiempo. El despliegue debería realizarse a todos y cada uno de los participantes, informando en detalle, facilitando el entendimiento de los beneficios de esta remuneración y materializando por escrito anualmente la misma (es decir, no solo en el contrato de trabajo, sino formalizando cuánto se ha ganado en un año, dónde está depositado el dinero y, transcurrido el segundo año, qué valor tiene la acción/participación). Una buena comunicación es clave para una buena implicación en el proyecto por parte de los trabajadores. En este sentido, es altamente positivo que, una vez desplegada la política retributiva, toda comunicación se realice a partir de un grupo reducido de trabajadores que voluntariamente quieran participar para ser informados desde la dirección y, a su vez, informar a sus compañeros tanto de la evolución del valor de las acciones / participaciones, como para resolver dudas a nivel fiscal o bien para formar a las nuevas incorporaciones.

Ejemplo práctico del cálculo del flujo de tesorería o *Cash-Flow*

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

El estado contable de flujos de efectivo nace en 1994 con la NIC 7 que permite su cálculo por cualquiera de los dos métodos contemplados en ella, llamados directo e indirecto –a elección del interesado– en virtud de su génesis y operativa, e **incorporándose** como uno más en los estados financieros **en la contabilidad española a partir del 1 de enero de 2008**, de conformidad con lo establecido en el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprobó el **Plan General de Contabilidad (PGC)** –que adoptó un método llamémosle híbrido entre el directo y el indirecto– no siendo obligatorio para todas las empresas.

Con independencia de su obligatoriedad, a nadie se le escapa la importancia en una organización, a los efectos de una gestión eficiente basada en una información completa, de conocer exactamente de dónde viene realmente el efectivo o dinero y realmente a dónde va. No puede ser ignorado ni desconocerse con exactitud si el efectivo se genera por las operaciones corrientes, por operaciones de inversión o por operaciones de financiación, pues no es indiferente tal génesis por muchas razones, entre otras, por la viabilidad de acceso a ese crédito que suele considerarse el gran problema actual de numerosas empresas.

Todos los profesionales de la contabilidad conocemos perfectamente –los dueños de las empresas no siempre parecen saberlo– que los resultados de las entidades en un ejercicio se recogen en la cuenta de pérdidas y ganancias, y obedecen a la diferencia de ingresos menos costes, entendidos



estos como la parte de gastos que se incorporan a la actividad de la empresa; mientras que la variación de tesorería es la diferencia entre el efectivo o dinero que se recibe y el efectivo o dinero que se entrega durante un ejercicio económico. Lo que significa que el resultado de la cuantificación del beneficio y la variación de la tesorería, difícilmente van a coincidir; al no haber utilizado los mismos parámetros en sus respectivos cálculos.

Y eso es lo que vamos a exponer aquí con un ejemplo práctico, con independencia de las imposiciones normativas al respecto, **cómo calcular el flujo de tesorería partiendo de un sencillo análisis del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias**, que son dos estados contables de los que disponen o deberían disponer todos los agentes económicos que operan con habitualidad en el tráfico mercantil.

Pero la mecánica que vamos a utilizar no coincide con la metodología establecida ni en la NIC 7 ni en el PGC; vamos a hacerlo de una manera más intuitiva, más pedestre si se me permite decirlo, a los efectos de facilitar su comprensión y, sobre todo, presentar una forma de hacerlo más sencilla que pueda ser aplicada por las muchas pequeñas empresas que habitan el dominio empresarial español.

Para no extendernos más en discursos a los que no niego su capacidad ilustrativa en muchas ocasiones, pero aquí no es una de ellas, pasemos directamente a los números.

En primer lugar recordemos que por **flujo de tesorería** entendemos la diferencia cuantitativa de las entradas de tesorería (**Cash-inflow**) y las salidas de tesorería (**Cash-outflow**), y que tal diferencia lleva implícita una dimensión temporal, por referirse a la variación de tesorería durante un determinado periodo de tiempo, concretamente el ejercicio económico; por lo tanto:

$$\text{Cash-flow} = [\text{Cash-inflow}] - [\text{Cash-outflow}]$$

Por otro lado y en segundo lugar recordemos también que en las empresas las actividades de explotación producen el *cash-flow* operativo y las modificaciones en los capitales permanentes o en el activo y pasivo no corriente producen el *cash-flow* no operativo.

1. DATOS:

Tenemos el siguiente balance y cuenta de resultados:

Balance al principio y fin de año			
Activo	Año n	Año n-1	Año n - Año n-1
Cajas y bancos	500.000	2.000.000	-1.500.000
Clientes	2.000.000	1.500.000	500.000
Efectos a cobrar	600.000	500.000	100.000
Mercaderías	1.400.000	1.000.000	400.000
Terrenos	1.000.000	2.000.000	-1.000.000
Edificios	1.600.000	1.600.000	0
Mobiliario	1.400.000	1.400.000	0
Vehículos	3.000.000	0	3.000.000
Total Activo	11.500.000	10.000.000	
PN y Pasivo	Año n	Año n-1	Año n - Año n-1
Proveedores	50.000	1.000.000	-950.000
Efectos a pagar	500.000	2.000.000	-1.500.000
Deudas l/p	2.500.000	0	2.500.000
Capital	4.000.000	4.000.000	0
Reservas	2.400.000	2.400.000	0
AA I Material	800.000	600.000	200.000
Beneficio	1.250.000	0	1.250.000
Total PN y Pasivo	11.500.000	10.000.000	

Práctica contable

CUENTA DE RESULTADOS

Ventas	3.000.000
Coste de ventas	1.500.000
Beneficio bruto	1.500.000
Gastos explotación	50.000
Dot. Amortizaciones	200.000
Beneficio neto	1.250.000

Además, sabemos que la empresa en el año n ha realizado también las siguientes operaciones:

- Compra vehículos al contado por 3.000.000;
- Venta terrenos al contado 1.000.000; y
- Las deudas largo plazo contraídas han ascendido a 2.500.000.

2. CÁLCULOS:

A partir de esta información, a la que no es complicado acceder, ya estamos en condiciones de realizar la manipulación de los datos a efectos de obtener el flujo de efectivo durante el ejercicio n, sin aplicar el método normalizado establecido por el PGC para obtener el Estado de Flujos de Efectivo (EFE) que no es obligatorio para un gran número de entidades como ya mencionamos con anterioridad.

Observamos que a lo largo del ejercicio nuestra empresa aun teniendo unos beneficios de 1.250.000 ha tenido una disminución de la tesorería de 1.500.000 y queremos conocer las causas, para ello realizamos el siguiente análisis:

Aon Affinity

Soluciones Aseguradoras para Asociaciones Profesionales

Liderazgo, experiencia y solidez

Somos la correduría de seguros con la mayor especialización y experiencia en el diseño y gestión de programas de seguros y servicios para Asociaciones y Colegios Profesionales.

En España gestionamos más de **100.000 asegurados de Responsabilidad Civil Profesional.**

Nuestro liderazgo, experiencia y solidez son la garantía de un servicio diferencial y único para las Asociaciones y Colegios Profesionales.

Primero se calcula el *cash-flow* operativo:

Ventas a crédito = [Clientes + efectos cobrar año n] - [Clientes + efectos cobrar año n-1]

Por tanto las ventas a crédito: 2.600.000 - 2.000.000 = 600.000

Ventas al contado = total ventas - ventas crédito: 3.000.000 - 600.000 = 2.400.000

Mercancías compradas = Existencias finales + coste mercancías vendidas - existencias iniciales

Mercancías compradas = 1.400.000 + 1.500.000 - 1.000.000 = 1.900.000

Compradas al contado = 1.900.000 Todas han sido compradas al contado al menos en términos netos, ya que:

[proveedores + efectos pagar año n] < [proveedores + efectos pagar año n-1]

Pago a proveedores y efectos a pagar = [proveedores + efectos pagar año n] < [proveedores + efectos pagar año n-1] por tanto 3.000.000 - 550.000 = 2.450.000

Pago gastos de explotación = Gastos acumulados en año n-1 + gastos de explotación - Gastos acumulados en año n = 50.000

Después, calculamos el *cash-flow* no operativo:

Compra vehículo al contado 3.000.000 (Salida de dinero)

Venta terrenos al contado 1.000.000 (Entrada de dinero)

Deudas largo plazo contraídas 2.500.000 (Entrada de dinero)

3. EXPLICACIÓN TEÓRICA:

Recordemos a modo de explicación teórica de los cálculos realizados que el efecto de las operaciones de explotación sobre la tesorería son los siguientes:

- A. Gastos de explotación del ejercicio pagados al contado: disminuyen la tesorería
- B. Stock adquiridos durante el ejercicio y pagados al contado: disminuyen la tesorería
- C. Efectos a cobrar, deudores y clientes cobrados durante el ejercicio: aumentan la tesorería
- D. Efectos a pagar, acreedores y proveedores pagados durante el ejercicio: disminuyen la tesorería
- E. Gastos acumulados que son los que se corresponden con periodificaciones pagados durante el ejercicio: disminuyen la tesorería
- F. Ventas al contado: aumentan la tesorería



Práctica contable

Por tanto: *Cash-flow* operativo o de explotación = C + F - A - B - D - E

Además del efecto de la cuenta de explotación sobre el cash-flow, este puede variar en el ejercicio económico si la empresa vende parte de sus inmobilizaciones al contado, compra inmobilizaciones al contado, contrae o reembolsa deudas a largo plazo o incrementa o reduce el volumen del capital; el efecto de estas operaciones nos dará como resultado el *cash-flow* no operativo.

4. CUADRO DE INFORMACIÓN:

Ya podemos preparar el cuadro con la información de flujos de efectivo, que de forma teórica tendrá un formato como el siguiente:

Conjunto de empleos y fuentes posibles de cash flow	
Empleos Outflow	Fuentes Inflow
Cash flow operativo cuando $C + F < A + B + D + E$	Cash flow operativo cuando $C + F > A + B + D + E$
Compra inmobilizaciones al contado	Venta inmobilizaciones al contado
Reembolso deudas a largo plazo	Incremento deudas a largo plazo
Pago dividendos	Incremento capitales propios
Pago impuestos	

En nuestro ejemplo, el informe mostrando las causas de la variación de tesorería que se presentaría a la empresa quedaría de la siguiente forma:

Empleos Outflow		Fuentes Inflow		
Pago de efectos a pagar y proveedores	2.450.000	Ventas al contado	2.400.000	Movimientos operativos
Compra mercaderías	1.900.000	Cash-flow operativo (disminución)	2.000.000	
Gastos explotación	50.000			
TOTALES	4.400.000	TOTALES	4.400.000	
Compra de vehículos	3.000.000	Deudas largo plazo	2.500.000	Movimientos no operativos
Cash-flow no operativo (aumento)	500.000	Venta de terrenos	1.000.000	
TOTALES	3.500.000	TOTALES	3.500.000	
Variación de tesorería (disminución) = Cash-flow operativo - Cash-flow no operativo = 2.000.000 - 500.000 = - 1.500.000				

De esta manera esta empresa sabría que, en este ejercicio, **su disminución neta de tesorería se ha debido a que el efectivo resultante de sus actividades operativas ha sido negativo y que la tesorería ha tenido su origen en las operaciones no operativas**. Situación que si es puntual y corregible puede asumirse, pero que para cualquier entidad es insostenible a medio y largo plazo.

A partir de este punto es cuando habría que analizar causas, razones, posibilidades, decisiones a tomar al respecto, pero todas estas cuestiones las posponemos para otro momento; aquí solo se pretendía plasmar con un ejemplo como estimar y determinar la variación de la tesorería habida en el año en términos cuantitativos, sin utilizar el EFE del PGC.

Una política tributaria para combatir la obesidad

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

Los gobiernos se resisten a utilizar regulaciones y medidas fiscales debido al complejo proceso regulatorio, a los costos de aplicación, y la probabilidad de confrontación con las industrias dominantes (OCDE, 2010)

Con datos de 2014, en la Tierra convivían 795.000.000 de personas subalimentadas y que pasaban hambre con otros 600.000.000 seres humanos que, por su índice de masa corporal, se podían calificar de obesos.

En los últimos años, algunos países desarrollados han planteado la necesidad de **combatir el sobrepeso mediante una adecuada política tributaria: incrementando la fiscalidad sobre aquellos alimentos procesados que fuesen menos saludables para el organismo, al mismo tiempo que se reduciría la carga impositiva sobre la beneficiosa dieta mediterránea**, lo que estimularía un consumo responsable que, como resultado, daría lugar no solo a una nutrición más sana sino a un considerable ahorro para la sanidad pública. No olvidemos el altísimo coste económico que supone el riesgo de padecer cuadros clínicos como las enfermedades coronarias o la diabetes, tan relacionados con el hábito de ingerir comida basura o beber refrescos excesivamente azucarados.

Aunque esta propuesta parece el argumento de un bienintencionado documental de ficción, lo cierto es que la llamada “tasa grasa” ya es una realidad que el legislador español también debería empezar a tener en cuenta.

La obesidad

Para la Organización Mundial de la Salud (OMS)¹, **“el sobrepeso y la obesidad se definen como una acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud**. El índice de masa corporal (IMC) es un indicador simple de la relación entre el peso y la talla que se utiliza frecuentemente para identificar el sobrepeso y la obesidad en los adultos. Se

calcula dividiendo el peso de una persona en kilos por el cuadrado de su talla en metros (kg/m²). La definición de la OMS es la siguiente:

- Un IMC igual o superior a 25 determina sobrepeso.
- Un IMC igual o superior a 30 determina obesidad.

El IMC proporciona la medida más útil del sobrepeso y la obesidad en la población, puesto que es la misma para ambos sexos y para los adultos de todas las edades. Sin embargo, hay que considerarla a título indicativo porque es posible que no se corresponda con el mismo nivel de grosor en diferentes personas.

Según la OMS, con datos relativos a 2014 (último ejercicio que se ha cerrado a la hora de escribir este artículo),

- Más de 1.900.000.000 de adultos de 18 o más años tenían sobrepeso, de los cuales, más de 600.000.000 eran obesos;
- Alrededor del 13% de la población adulta mundial (un 11% de los hombres y un 15% de las mujeres) eran obesos;
- El 39% de los adultos de 18 o más años (un 38% de los hombres y un 40% de las mujeres) tenían sobrepeso; y
- La prevalencia mundial de la obesidad se ha multiplicado por más de dos entre 1980 y 2014.

Y todo esto ocurre, como señalábamos al comienzo, en el mismo planeta donde la FAO²—uno de los quince organismos especializados de la ONU³, junto a la OMS y la UNESCO, que citaremos a continuación—considera que la hambruna todavía alcanza a unas 795.000.000 de individuos subalimentados; es decir: “una de cada nueve personas

¹ <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/es/>

² <http://www.fao.org/3/a-i4671s.pdf>

³ <http://archivodeinalbis.blogspot.com.es/2014/09/cuales-son-los-15-organismos.html>

en el mundo sigue padeciendo hambre, en el período 2014–16”.

La dieta mediterránea

En 2013, la mencionada Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)⁴ incluyó en su Lista Representativa del **Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad** a este “conjunto de conocimientos, competencias prácticas, rituales, tradiciones y símbolos relacionados con los cultivos y cosechas agrícolas, la pesca y la cría de animales, y también con la forma de conservar, transformar, cocinar, compartir y consumir los alimentos”, basándose en tres criterios:

- “La dieta mediterránea, que se ha venido transmitiendo de generación en generación, principalmente en el seno de las familias, confiere a las poblaciones de la cuenca del Mediterráneo [la candidatura fue presentada por Chipre, Croacia, España, Grecia, Italia, Marruecos y Portugal] un sentimiento de pertenencia común y constituye un rasgo distintivo de su identidad, así como un espacio común propicio a los intercambios y el diálogo.
- La inscripción de este elemento en la Lista Representativa no solo puede contribuir a que en otras partes del mundo se cobre conciencia de la importancia que tienen las prácticas alimentarias sanas y sostenibles, sino que también puede estimular el diálogo intercultural, dar testimonio de la creatividad humana y fomentar el respeto de la diversidad cultural, ambiental y biológica.
- Las medidas de salvaguardia se centran en actividades de sensibilización, transmisión, documentación, revitalización y adopción de medidas legislativas, haciendo hincapié en el reforzamiento de los mecanismos de cooperación entre las diferentes comunidades y Estados interesados”.

La tributación de la alimentación

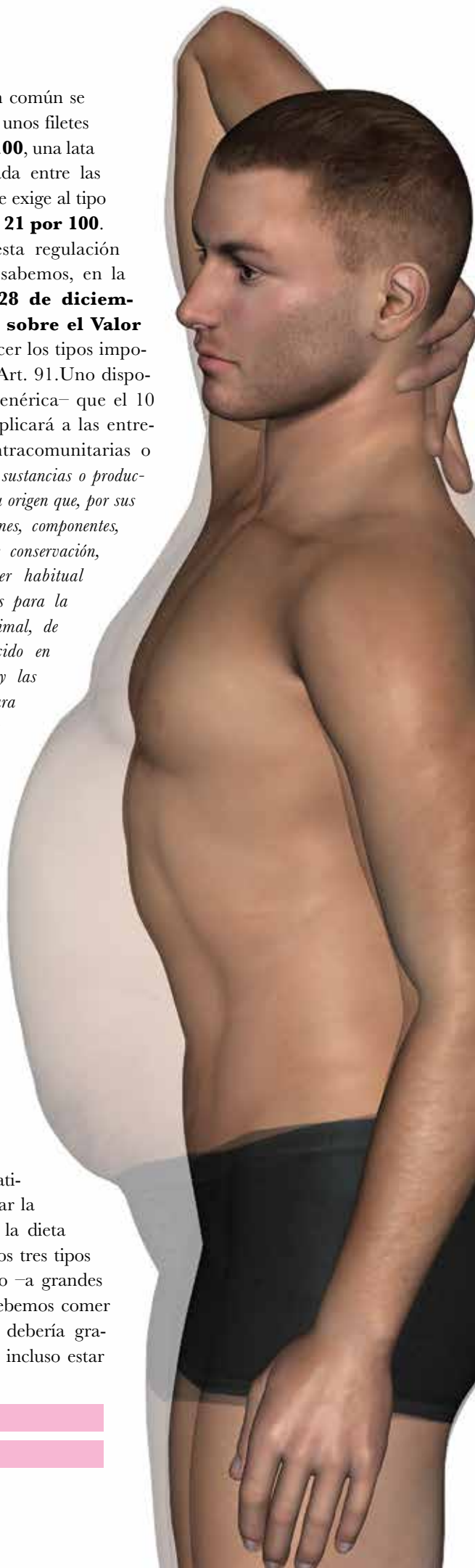
Partiendo de esta base, en España, cuando hacemos la compra en el supermercado, podemos llenar la cesta con productos a los que se les aplica uno de los tres tipos impositivos del IVA vigentes en la actualidad; por ejemplo, mientras

que una barra de pan común se grava al **4 por 100** y unos filetes de ternera al **10 por 100**, una lata de cerveza —enmarcada entre las bebidas alcohólicas— se exige al tipo impositivo general del **21 por 100**. El marco legal de esta regulación se encuentra, como sabemos, en la **Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido**. Al establecer los tipos impositivos reducidos, su Art. 91. Uno dispone —de forma muy genérica— que el 10 por 100 de IVA se aplicará a las entregas, adquisiciones intracomunitarias o importaciones de *las sustancias o productos, cualquiera que sea su origen que, por sus características, aplicaciones, componentes, preparación y estado de conservación, sean susceptibles de ser habitual e idóneamente utilizados para la nutrición humana o animal, de acuerdo con lo establecido en el Código Alimentario y las disposiciones dictadas para su desarrollo, excepto las bebidas alcohólicas*. A continuación, el siguiente apartado de este precepto —Art. 91. Dos LIVA— reduce el tipo al 4 por ciento para el pan común, las harinas panificables, la leche, los quesos, los huevos y las frutas, verduras, hortalizas, legumbres, tubérculos y cereales.

A tenor de esta normativa, sería posible asociar la habitual pirámide de la dieta mediterránea⁵ con esos tres tipos impositivos, afirmando —a grandes rasgos— que lo que debemos comer varias veces a diario debería gravarse al 4 por 100 [o incluso estar

⁴ <http://www.unesco.org/culture/ich/index>

⁵ <http://dietamediterranea.com/piramide-dietamediterranea/>



exento]; lo que nos alimenta varias veces a la semana al 10 por 100 y, por último, las comidas y bebidas que tendríamos que consumir de forma ocasional habría que abonar por ellas un 21 por 100 de IVA.

Esa es la ley pero, si los nutricionistas coinciden en señalar que un bocadillo de chorizo es bastante más sano para la merienda de un niño que comer una napolitana de chocolate envasada hace tiempo al vacío, **¿por qué la bollería industrial no se grava al 21 por 100 y el embutido se reduce al 4 por 100?** Y si las Administraciones Públicas gastan miles de euros, dotados con fondos europeos, para incentivarlos a consumir latas de pescado porque son *sanas por naturaleza*, **¿no sería más sencillo, por ejemplo, rebajar el IVA de las conservas del 10 al 4 por 100 o incluso que estuvieran exentas de pagarlo?** Y así podríamos seguir con alimentos tan básicos como el agua mineral natural que tributa al 10 por 100... ¿qué menos que al tipo súper reducido del 4 o a ninguno?

Una adecuada política tributaria para combatir la obesidad

De igual modo que la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, regula el alcohol y las bebidas alcohólicas —entre otros tributos que gravan el consumo de ciertos productos, como los hidrocarburos y las labores del tabaco— para incrementar sus precios de venta al público y desincentivar su compra, también podría incrementarse la fiscalidad que recae en los alimentos menos saludables.

En Cataluña se intentó en 2013 —sin éxito— cuando la *Generalitat* quiso implantar una tasa sobre las bebidas azucaradas y, como publicó la

prensa en aquel momento, *el embajador en Madrid Alan D. Solomont, se reunió con Artur Mas para expresarle el malestar de las empresas de bebidas refrescantes de su país y advertirle que el tributo podía hacer mella en las inversiones de empresas de Estados Unidos en Cataluña* [El País]⁶.

Un año antes, la prestigiosa Real Academia de Médicos del Reino Unido⁷ ya avaló la idea de aplicar una *fat tax* del 20% sobre ciertas comidas y bebidas que fuesen poco saludables [*unhealthy food and drinks*]. Las ventajas de esta propuesta se basaban en estudios realizados en Estados Unidos y Gran Bretaña donde se analizó que dicha tasa, aplicada a los refrescos que tuvieran una determinada concentración de azúcar, reduciría los niveles de obesidad en un 3,5% mientras que si el IVA británico gravara con el 17,5% esa clase de alimentos, se podrían salvar, al año, 2.700 vidas que no habrían fallecido víctimas de enfermedades del corazón.

En realidad, el problema de fondo es una cuestión de voluntad. Como reconoció, en 2010, el informe de la OCDE⁸ sobre *La obesidad y la economía de la prevención*, redactado por Franco Sassi: (...) *Un enfoque más duro, a través de reglamentación y medidas fiscales, es más transparente pero afecta a todos los consumidores indiscriminadamente, así que puede tener costos políticos y de bienestar social* (...) *Los gobiernos se resisten a utilizar reglamentaciones y medidas fiscales debido al complejo proceso regulatorio, a los costos de aplicación, y la probabilidad de confrontación con las industrias dominantes.*

Esa es la senda por la que, más tarde o más temprano, tendremos que empezar a dar nuestros primeros pasos como ya ha sucedido en Francia, Hungría, Dinamarca... Ojalá que no seamos los últimos en potenciar las virtudes de la dieta mediterránea a través de una adecuada política tributaria.

⁶ http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/09/10/catalunya/1378828200_536719.html

⁷ <http://www.bmj.com/press-releases/2012/05/14/20-%E2%80%9Cfat-tax%E2%80%9D-needed-improve-population-health>

⁸ <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/obesidadylaekonomiasdelapreencion.htm>

Cumplimiento por convicción: objetivo central de la elaboración del protocolo familiar

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 | Ganador del IV Premio AECE | Autor del libro *El régimen jurídico del protocolo familiar*¹

Dicen los expertos de la ciencia política que los ciudadanos cumplimos las normas en atención a tres razones distintas: la coerción, la retribución y la convicción². La idea es sencilla de comprender y se visualiza claramente si pensamos, por ejemplo, en las normas de circulación. La velocidad máxima permitida en las autopistas es de 120 km/h, aunque las razones para respetar esa norma pueden ser distintas: habrá personas que lo harán por miedo a que, en caso contrario, se les imponga una multa (ese es el cumplimiento por coerción); habrá otras que lo harán porque quieren ser premiadas por ello, por ejemplo con la obtención de puntos adicionales en su carné de conducir (cumplimiento por retribución); y habrá otras, finalmente, que no rebasarán esa velocidad máxima porque consideran que, en caso de hacerlo, estarían poniendo en riesgo su propia integridad física y la de los demás (cumplimiento por convicción).

De las tres razones expuestas, la tercera es sin duda la más deseable. La primera reposa en la amenaza, la segunda en la mercantilidad y solo la tercera tiene su base en la comprensión, por parte del sujeto receptor de la norma, de que esta es intrínsecamente buena, tanto para él mismo como para el conjunto de la sociedad. Por este motivo puede ser interesante preguntarse por qué muchas personas superan el límite máximo de velocidad en una autopista: quizás la calidad del asfalto, la fiabilidad de los sistemas de seguridad de los vehículos o su potencia sean muy superiores hoy a como eran en el momento de dictarse la norma; sin embargo,

son pocas las personas que circulan a 200 km/h y seguramente ninguna lo hará a 300 km/h, porque se tiene la plena convicción de que eso es algo que, simplemente, uno no debe hacer si quiere seguir con vida.

Estas reflexiones acerca del por qué una persona cumple una norma pueden servirnos de punto de partida a la hora de analizar cómo tiene que ser –y también cómo tiene que elaborarse– un protocolo familiar, a fin de que las reglas contenidas en él sean debidamente observadas y respetadas.

Los distintos modelos y contenidos del protocolo

Se han venido distinguiendo tradicionalmente dos modelos de protocolo familiar: el moral y el jurídico³.

El primero de ellos apela sobre todo a la buena voluntad de todos sus firmantes y, en general, de todos los miembros de la familia empresaria. Acostumbra a establecer grandes declaraciones de principios e intenciones y resulta fácil, generalmente, que genere un amplio consenso: si se afirma en el protocolo que la empresa familiar es un patrimonio que todos valoran y consideran oportuno defender, difícilmente alguien levantará la mano para poner objeciones. El protocolo jurídico, en cambio, va más allá y constituye un conjunto de reglas que, como tales, deben ser de obligado cumplimiento y suelen llevar aparejada la previsión de sanciones para el caso de incumplimiento (la coerción

El camino de elaboración del protocolo no conoce atajos válidos: si se toma el de limitarse al documento moral, carecerá de fuerza vinculante; si se toma el del documento estrictamente jurídico, puede carecer de legitimidad a los ojos de quienes deben seguirlo y respetarlo

¹ VALMAÑA CABANES, A. *El régimen jurídico del protocolo familiar*, Comares, Granada, 2015.

² BOUZA-BREY, L.: “El poder y los sistemas políticos”, en CAMINAL BADIA, M. (coord.): *Manual de ciencia política*, Tecnos, Madrid, 1996, pág. 41.

³ AMAT, J.: “Modelos de protocolos familiares I. El protocolo familiar-empresarial”, en AMAT, J. y CORONA, J.: *El protocolo familiar*, Deusto, Barcelona, 2007, pág. 249.

a la que antes nos referíamos). El consenso ya no es en este caso tan fácil de alcanzar, porque lo que se establece en este tipo de protocolo son normas que imponen unas conductas determinadas u obligan a abstenerse de otras: por ejemplo, renunciar al reparto de dividendos para reinvertir el beneficio en el crecimiento de la empresa o comprometerse a no vender sus participaciones a terceros ajenos a la familia. Y es muy posible que, al hablar de estas cuestiones, sí haya alguien que levante la mano para mostrarse disconforme.

Desde el punto de vista práctico, el protocolo moral carece de eficacia. Está muy bien como declaración de principios pero, en realidad, no tiene una auténtica utilidad (al menos directa y exigible). El protocolo jurídico sí la tiene, por cuanto se constituye en un auténtico cuerpo normativo privado, un conjunto de *reglas del juego* que se deberán respetar en el seno de la empresa familiar y, también, de la familia empresaria. Pero esto no significa que deba rechazarse el protocolo moral: significa, únicamente, que no basta por sí solo para aportar verdaderas soluciones. Soluciones que aportará el protocolo jurídico, aunque se produce en este una situación curiosa: precisará del protocolo moral para verse más legitimado y, con ello, facilitar su cumplimiento por parte de los miembros de la familia empresaria (sobre la base de la convicción). Protocolo moral y protocolo jurídico mantienen, por tanto, una relación simbiótica y de mutua necesidad: el primero, solo, no sirve para nada; el segundo, solo, puede no disponer de fuerza suficiente.

Un protocolo familiar verdaderamente completo será, por tanto, el que reúna contenidos tanto morales como jurídicos, puesto que los primeros serán la causa y justificación de los segundos, que serán a su vez consecuencia y ejecución de aquellos. No bastará con un documento que se limite a las cuestiones morales, casi filosóficas a menudo, que no vaya más allá de relatar el origen de la empresa, de reconocer la labor de su fundador o de resaltar los valores que la impregnan. Pero no bastará tampoco con el mero establecimiento de un conjunto de reglas que nadie sepa exactamente por qué se han establecido en un determinado sentido y no en otro. Así, en la medida en que el protocolo incida en los

aspectos morales y exponga, por ejemplo, los avatares que sufrió el fundador para poner en marcha el negocio o el deseo que siempre tuvo de hacerlo crecer para transmitirlo a sus descendientes, resultará casi natural e incontestable la necesidad de establecer una norma concreta, en este caso de sindicación de acciones o participaciones, que impida que el capital se disgregue mediante ventas a terceros ajenos a la familia.

El proceso de elaboración del protocolo

La convicción que el protocolo pueda generar entre los distintos sujetos a los que afecta no sólo guarda relación con su contenido, sino también con su gestación; es decir, con el modo en que se haya desarrollado su proceso de elaboración. Proceso que no es nada sencillo acometer y que se sometido a varios **riesgos**, de entre los que podemos destacar varios.

1. En primer lugar, **el retraso a la hora de ponerlo en marcha**, que puede obedecer a distintas razones. En algunos casos, porque el fundador no acabará de ver nunca que llegue el momento de hacerlo, bien porque se sienta con fuerzas de seguir comandando él mismo la empresa, bien porque piense que no es todavía la hora de transmitirla a la generación siguiente (cosa que puede deberse, a su vez, a una falta de confianza o a un exceso de voluntad protectora). En otros casos, el retraso puede ser consecuencia del miedo a generar conflictos: si la familia empresaria tiene unas buenas relaciones internas, empezar a hablar del protocolo puede verse como una forma innecesaria de crear tensiones, lo cual provocará que la cuestión se vaya retrasando. Paradójicamente, sin embargo, este intento de mantener o alargar la paz familiar acabará provocando que las tensiones devengan finalmente inevitables, por cuanto siempre es mejor abordar los problemas antes de que lleguen y, sobre todo, antes de que tengan nombres y apellidos concretos.
2. En segundo, el riesgo de acudir a la vieja máxima del despotismo ilustrado (*Todo para el pueblo, pero sin el pueblo*), que se advierte en aquellas situaciones en que el fundador o los fundadores, con la mejor de las voluntades pero sin el preciso acierto, tratan de **decidir**

De interés profesional

por sí solos, sin tener en cuenta la opinión de la generación siguiente, cuáles deben ser las reglas que operen en la empresa familiar de forma sempiterna, de modo que aquellos que tomen su control en un futuro lo hagan con sujeción a unos designios que encontrarán ya preestablecidos.

3. En tercer lugar, **la imposición sistemática de la regla de la mayoría** como forma de resolver los debates que se puedan generar. Ciertamente, la adopción de acuerdos por mayoría es un método más ágil y sencillo que la búsqueda del consenso, que puede no alcanzarse jamás. Pero en la medida en que un determinado grupo de familiares pueda aunar sus voluntades frente al resto y, con ello, imponer siempre su opción como la definitivamente incorporada al protocolo, se corre un evidente riesgo de que los minoritarios acaben viendo el documento como una norma arbitraria, que les ha sido impuesta, en lugar de verlo como una herramienta

común, en cuya elaboración han participado.

4. En cuarto, el riesgo de **no advertir la coexistencia de distintos roles entre los sujetos participantes en la empresa familiar**, consecuencia de lo cual coexisten también distintos intereses u objetivos. Una herramienta sencilla para comprender esta realidad es el conocidísimo *Modelo de los tres círculos*⁴, que divide a todos esos sujetos en tres grandes grupos (empresa, familia y propiedad), resultando además que se producen yuxtaposiciones entre ellos que permiten comprender por qué cada uno va a preferir una solución antes que otra: aquel que pertenezca al grupo “propiedad” puede tener como prioridad el cobro de dividendos, el que pertenezca al grupo “empresa” puede preferir reinvertir el beneficio para acometer nuevos proyectos, por ejemplo. A alguien que forme parte del círculo “familia”, por más que pueda participar también en algún otro, se le presupone por encima de todo un interés

⁴ TAGIURI, R./DAVIS, A.: “Bivalent attributes on the family firm”, en *Family Business Review*, núm. 9/1996, pág. 201.

CONVENIO AECE-TUTELA OFERTA ASOCIADOS AECE



1 Asesoría asociada a AECE



✓ Servicios de consultoría gratuitos en LOPD y PBC.

2 Asesoría que formalice convenio de colaboración con Tutela® (Programa Tutela Socios)



✓ Servicios de consultoría gratuitos en LOPD y PBC.



✓ Servicios gratuitos a 5 clientes a elección de la asesoría.



✓ Abono mensual del 30% de la facturación total a sus clientes.



✓ Reuniones por parte de Tutela® a sus clientes.

Programa Tutela Socios

“Incremente la paleta de servicios ofertada a clientes sin aumentar sus costes laborales.”

“Incremente la fidelización de sus clientes.”

“Incremente su facturación sin trasladar costes monetarios para sus clientes.”



Nuestros servicios

Protección de Datos (LOPD)-LSSI-CE

Servicio integral. Asunción funciones responsable de seguridad, Auditoría anual, Asistencia y Defensa Jurídica.

Prevención de Blanqueo de Capitales (PBC)

Manual, Órgano de Control Interno, Formación, Auditoría experto externo SEPBLAC.

Prevención Penal del Empresario (PPE) - Compliance

Compliance officer, en virtud de la reforma del código penal Ley Orgánica 1/2015, de 30 de Marzo.

Alergias e Intolerancias Alimentarias

Manual, Plataforma de autogestión, Código QR, Usuario y contraseña privados.



900 830 003

www.tutelaempresas.es | info@tutelaempresas.es

Sabiendo las amenazas específicas que acechan a la empresa familiar, sobre todo en el momento de abordar su proceso de sucesión, resulta conveniente dotarse de una herramienta tan útil para afrontarlo con éxito como puede serlo el protocolo

en el mantenimiento de la cohesión entre los familiares y de la identidad de la empresa familiar como tal. Conocerse a uno mismo y conocer a los demás, ubicando a cada cual en el grupo (o grupos) que corresponda puede servir para comprender en todo momento por qué a alguien le cuesta tanto aceptar una cosa o por qué defiende otra con tanto ahínco.

Para que el protocolo goce de la necesaria legitimidad que permita su cumplimiento por convicción, es conveniente eludir estos riesgos. Afrontar el proceso para elaborarlo en el momento justo es fundamental: evita que se generen vicios o se enquisten determinadas situaciones, ofrece la posibilidad de disponer de tiempo suficiente para debatir cuantas veces convenga cada punto y, además, permite que la generación siguiente —que es en definitiva la que deberá asumir la gestión de la empresa— sepa que la generación actual le otorga su plena confianza y la quiere implicar en el proceso de sucesión.

Íntimamente relacionado con ello, es preciso que todos los sujetos afectados por el protocolo puedan tener voz y voto. Aunque ello implique a menudo complicar y alargar el proceso. El despotismo, por muy ilustrado que sea, no acostumbra a ser bien acogido por aquellos a quienes no se ha querido escuchar. Como tampoco las minorías ven con buenos ojos lo que les imponen las mayorías, razón por la cual **resulta conveniente alcanzar los mayores grados posibles de consenso**, aunque ello implique siempre renunciaciones y concesiones.

Por último, resulta fundamental la **empatía**, de modo que se comprenda por qué los demás piden lo que piden, por qué resulta importante para ellos y cómo se puede alcanzar un punto medio de entendimiento entre todos, de modo que cada cual se sienta cómodo con el acuerdo alcanzado. La gestación del protocolo requiere mucha negociación, aunque se trata de una negociación muy particular, muy distinta a aquélla que se produciría entre extraños. No se trata de que uno imponga su voluntad al otro ni de que consiga arañarle una porción determinada de un elemento concreto. Se trata simplemente de hallar juntos la mejor solución para todos, la que deje más satisfecho al conjunto y menos descontento al individuo.

Conclusiones

Elaborar, aprobar y aplicar un protocolo familiar no es tarea sencilla. Las familias empresarias que se han embarcado en procesos de este tipo lo saben bien, porque han visto que requiere trabajo, dedicación, compromiso, imaginación, generosidad y una buena dosis de paciencia. Pero el fin, al menos en este caso, justifica los medios. Sabiendo las amenazas específicas que acechan a la empresa familiar, sobre todo en el momento de abordar su proceso de sucesión, resulta conveniente dotarse de una herramienta tan útil para afrontarlo con éxito como puede serlo el protocolo.

Debe señalarse además que el camino de elaboración del protocolo, aparte de ser largo, no conoce atajos válidos. Si se toma el de limitarse al documento moral, carecerá de fuerza vinculante; si se toma el del documento estrictamente jurídico, puede carecer de legitimidad a los ojos de quienes deben seguirlo y respetarlo; si se toma el de decidir en pequeño comité o el de imponer el rodillo de la mayoría, la carencia de legitimidad será entonces notoria. La tentación de tomar cualquiera de esos atajos existe, pero existe también la seguridad de que ninguno de ellos conducirá al lugar esperado.

Es cierto que el protocolo puede afianzarse a sí mismo mediante la retribución o la coerción. Uno puede estar conforme en ese protocolo que le asegure un puesto en el consejo de administración de la compañía o, también, puede observar escrupulosamente aquella regla que está sujeta, en caso de incumplimiento, a una cláusula penal. Pero ninguna de esas razones asegurará un cumplimiento total y duradero. La retribución siempre acaba pareciendo insuficiente, porque uno siempre aspirará legítimamente a más, y la coerción se agota a sí misma, porque la rebeldía ante lo que se considera una imposición resulta casi inherente al ser humano. **El protocolo** que quiera gozar de vigencia tendrá que recorrer por ello el camino más largo, porque **deberá ser fruto del diálogo entre todos los implicados, del consenso y del convencimiento**, por parte de todos esos implicados, de que el conjunto de normas que han convenido establecer es el mejor posible, el que respeta todas sus sensibilidades, el que garantiza la consecución de todos sus objetivos y, por todo ello, el que cumplirán por una sincera e interna convicción.

La obligación de los administradores de informar de las situaciones de conflicto de interés

Por **Redacción CONT4BL3**

La consulta nº 3 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)¹ se ha pronunciado sobre la modificación de la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, que dio nueva redacción a los artículos 229 y 230 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), sobre la obligación de los administradores de informar de las situaciones de conflicto de interés.

Recordemos lo que establecen dichos preceptos:

“Art. 229. Deber de evitar situaciones de conflicto de interés:

1. En particular, el deber de evitar situaciones de conflicto de interés a que se refiere la letra e) del artículo 228 anterior obliga al administrador a abstenerse de:

- a) Realizar transacciones con la sociedad, excepto que se trate de operaciones ordinarias, hechas en condiciones estándar para los clientes y de escasa relevancia, entendiéndose por tales aquellas cuya información no sea necesaria para expresar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad.
- b) Utilizar el nombre de la sociedad o invocar su condición de administrador para influir indebidamente en la realización de operaciones privadas.
- c) Hacer uso de los activos sociales, incluida la información confidencial de la compañía, con fines privados.
- d) Aprovecharse de las oportunidades de negocio de la sociedad.
- e) Obtener ventajas o remuneraciones de terceros distintos de la sociedad y su grupo asociadas al desempeño de su cargo, salvo que se trate de atenciones de mera cortesía.
- f) Desarrollar actividades por cuenta propia o cuenta ajena que entrañen una competencia efectiva, sea actual o potencial, con la sociedad o que, de cualquier otro modo, le sitúen en un conflicto permanente con los intereses de la sociedad.

2. Las previsiones anteriores serán de aplicación también en el caso de que el beneficiario de los actos o de las actividades prohibidas sea una persona vinculada al administrador.

3. En todo caso, los administradores deberán comunicar a los demás administradores y, en su caso, al consejo de administración, o, tratándose de un administrador único, a la junta general cualquier situación de conflicto, directo o indirecto, que ellos o personas vinculadas a ellos pudieran tener con el interés de la sociedad.

Las situaciones de conflicto de interés en que incurran los administradores serán objeto de información en la memoria a que se refiere el artículo 259”.

“Art. 230. Régimen de imperatividad y dispensa:

1. El régimen relativo al deber de lealtad y a la responsabilidad por su infracción es imperativo. No serán válidas las disposiciones estatutarias que lo limiten o sean contrarias al mismo.
2. No obstante lo dispuesto en el apartado precedente, la sociedad podrá dispensar las prohibiciones contenidas en el artículo anterior en casos singulares autorizando la realización por parte de un administrador o una persona vinculada de una determinada transacción con la sociedad, el uso de ciertos activos sociales, el aprovechamiento de una concreta oportunidad de negocio, la obtención de una ventaja o remuneración de un tercero.

La autorización deberá ser necesariamente acordada por la junta general cuando tenga por objeto la dispensa de la prohibición de obtener una ventaja o remuneración de terceros, o afecte a una transacción cuyo valor sea superior al diez por ciento de los activos sociales. En las sociedades de responsabilidad limitada, también deberá otorgarse por la junta general la autorización cuando se refiera a la prestación de cualquier

¹ BOICAC nº 102, de junio de 2015. Disponible en: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/Buscador.aspx> [consultada el 07/09/2015]

clase de asistencia financiera, incluidas garantías de la sociedad a favor del administrador o cuando se dirija al establecimiento con la sociedad de una relación de servicios u obra.

En los demás casos, la autorización también podrá ser otorgada por el órgano de administración siempre que quede garantizada la independencia de los miembros que la conceden respecto del administrador dispensado. Además, será preciso asegurar la inocuidad de la operación autorizada para el patrimonio social o, en su caso, su realización en condiciones de mercado y la transparencia del proceso.

3. La obligación de no competir con la sociedad solo podrá ser objeto de dispensa en el supuesto de que no quepa esperar daño para la sociedad o el que quepa esperar se vea compensado por los beneficios que prevén obtenerse de la dispensa. La dispensa se concederá mediante acuerdo expreso y separado de la junta general.

En todo caso, a instancia de cualquier socio, la junta general resolverá sobre el cese del administrador que desarrolle actividades competitivas cuando el riesgo de perjuicio para la sociedad haya devenido relevante”.

El ICAC se ha pronunciado en los siguientes términos:

El artículo 127 ter apartado 4 de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, introducido por la Ley 26/2003, de 17 de julio, establecía: “Los administradores deberán comunicar la participación que tuvieren en el capital de una sociedad con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituya su objeto social, así como los cargos o las funciones que en ellas ejerzan, así como la realización por cuenta propia o ajena, del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social. Dicha información se incluirá en la memoria.”

A raíz de esta redacción, en los modelos de memoria incluidos en el Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, y en las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, se incluyeron sendos requerimientos de información.

En el apartado 23.7 del modelo normal de memoria incluido en la tercera parte del PGC,

se solicita a las empresas con forma de sociedad anónimas especificar: “la participación de los administradores en el capital de otra sociedad con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituya el objeto social, así como los cargos o las funciones que en ella ejerzan, así como la realización por cuenta propia o ajena, del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social de la empresa.”

Por su parte, en el apartado 28.7 del modelo de memoria consolidada, para las empresas que se organicen bajo la forma jurídica de sociedad anónima, se deberá especificar: “la participación de los administradores de la sociedad dominante en el capital de otra sociedad con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituya el objeto social, así como los cargos o las funciones que en ella ejerzan, así como la realización por cuenta propia o ajena, del mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social de la sociedad dominante.”

La consulta versa sobre si a raíz de los cambios introducidos por la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la LSC para la mejora del gobierno corporativo, se ha eliminado la obligación de incluir en la memoria de las cuentas anuales la información que figuraba en los artículos 229 y 230 de la LSC aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

La redacción del artículo 229 de la LSC, antes de la reforma, era la siguiente:

“Artículo 229. Situaciones de conflicto de intereses.

1. Los administradores deberán comunicar al consejo de administración y, en su defecto, a los otros administradores o, en caso de administrador único, a la junta general cualquier situación de conflicto, directo o indirecto, que pudieran tener con el interés de la sociedad. El administrador afectado se abstendrá de intervenir en los acuerdos o decisiones relativos a la operación a que el conflicto se refiera. 2. Los administradores deberán, asimismo, comunicar la participación directa o indirecta que, tanto ellos como las personas vinculadas a que se refiere el artículo 231, tuvieren en el capital de una sociedad con el mismo, análogo o complementario género de actividad al que constituya el objeto social, y comunicarán igualmente los cargos o las funciones que en ella ejerzan. 3. Las situaciones de conflicto de intereses previstas en los apartados anteriores serán objeto de información en la memoria”.

La interpretación de este Instituto sobre la concreta información que debía incluirse a la vista

De interés profesional

de este requerimiento, se publicó en la consulta 25 del BOICAC nº 85, de marzo de 2011. En ella se concluye que a raíz de la entrada en vigor del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, la obligación de informar impera tanto para las sociedades anónimas como para las sociedades de responsabilidad limitada. Y que en las cuentas consolidadas, la información deberá adaptarse a las condiciones del sujeto contable, por lo que las sociedades sobre las que deberá informarse serán aquellas que no estén incluidas en el conjunto consolidable.

De acuerdo con la nueva redacción del artículo 228 de la LSC, en relación con el deber de lealtad que obliga al administrador, cabe señalar el deber referido en el apartado e) de: “adoptar las medidas necesarias para evitar incurrir en situaciones en las que sus intereses, sean por cuenta propia o ajena, puedan entrar en conflicto con el interés social y con sus deberes para con la sociedad”.

Por su parte, el artículo 229. Deber de evitar situaciones de conflicto de interés, enumera situaciones particulares de conflicto de las que el administrador debe abstenerse, entre las que figura la letra f): “Desarrollar actividades por cuenta propia o cuenta ajena que entrañen una competencia efectiva, sea actual o potencial, con la sociedad o que, de cualquier otro modo, le sitúen en un conflicto permanente con los intereses de la sociedad”.

El último párrafo del apartado 3 señala que: “las situaciones de conflicto de interés en que incurran los administradores serán objeto de información en la memoria a que se refiere el artículo 259”.

Por otro lado, cabe citar el artículo 230. Régimen de imperatividad y dispensa, que señala en su apartado 3: “La obligación de no competir con la sociedad solo podrá ser objeto de dispensa en el supuesto de que no quepa esperar daño para la sociedad o el que quepa esperar se vea compensado por los beneficios que prevén obtenerse de la dispensa. La dispensa se concederá mediante acuerdo expreso y separado de la junta general”.

Asimismo, en el preámbulo de la Ley 31/2014 se pone de manifiesto el creciente interés por el buen gobierno corporativo, por el convencimiento generalizado de la utilidad de este tipo de prácticas empresariales y el valor de una gestión adecuada y transparente de las sociedades.

En concreto, y respecto a la cuestión planteada por el consultante, manifiesta que: “se reforma el tratamiento jurídico de los conflictos de interés que en adelante pivotará sobre estos dos elementos: el primero consiste en establecer una cláusula específica de prohibición de derecho de voto en los casos más graves de conflicto de interés, para lo cual se propone generalizar a las sociedades anónimas la norma actualmente prevista para las sociedades de responsabilidad limitada; el segundo se refiere al establecimiento de una presunción de infracción del interés social en los casos en que el acuerdo social haya sido adoptado con el voto determinante del socio o de los socios incurso en un conflicto de interés.”

En este contexto, la nueva redacción dada a los artículos de la LSC parece tener como objetivo un tratamiento más minucioso y riguroso sobre las situaciones de las que se puedan derivar conflictos de intereses, en las sociedades de capital (anónimas o limitadas).

En consecuencia puede entenderse que **el hecho de que la nueva redacción no recoja de forma explícita los casos que sí se contemplaban en la anterior, no es óbice para considerar que tales supuestos estén implícitamente recogidos en la nueva regulación.**

No obstante, es necesario precisar el caso concreto de las sociedades del grupo. Como excepción al caso general, dada la vinculación existente entre las empresas que lo forman, en principio, cabría presumir, salvo clara evidencia de lo contrario, que no existe conflicto de intereses en relación con las empresas que integran el grupo cuando los administradores se encuentren en relación con ellas en alguno de los supuestos enunciados en el apartado 23.7 que se ha reproducido.

Por último cabe indicar que la entrada en vigor de la Ley 31/2014, según su disposición final cuarta, se produjo el 24 de diciembre de ese mismo año. En consecuencia, **las modificaciones introducidas en relación con la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales, al referirse a situaciones de hecho sobre las que es preciso informar y para lo que la norma no incorpora ningún requerimiento técnico que impida facilitar dicha información, serán efectivas para las cuentas anuales de todos los ejercicios que se cierren a partir de la fecha de entrada en vigor de la Ley.**

La exhibición de libros contables en la nueva ley de la jurisdicción voluntaria

Por **Angélica Gutiérrez Gutiérrez** | Jurista | angelicadetp@gmail.com

Aunque el mandato del legislador parecía más que evidente —la disposición final decimoctava de la Ley de Enjuiciamiento Civil [Ley 1/2000, de 7 de enero] dispuso que: *En el plazo de un año a contar desde la fecha de entrada en vigor de esta Ley el Gobierno remitirá a las Cortes Generales un proyecto de Ley sobre jurisdicción voluntaria*— aquel margen de tiempo venció el 8 de enero de 2001, fueron pasando los años, hubo un proyecto en 2006 que se retiró, el asunto desapareció de la agenda parlamentaria y, por fin, la **Ley de la Jurisdicción Voluntaria** (LJV) acabó viendo la luz catorce años después de aquella fecha límite, cuando el Boletín Oficial del Estado publicó la nueva **Ley 15/2015, de 2 de julio**.

El objetivo de esta deseada normativa es regular *los expedientes de jurisdicción voluntaria que se tramitan ante los órganos jurisdiccionales* con tres señas de identidad características:

- 1) Los solicitantes van a requerir la intervención de un tribunal, de forma voluntaria, para tutelar sus derechos e intereses;
- 2) Esta jurisdicción se circunscribe tan solo a los ámbitos civil y mercantil (no afecta a los asuntos relativos a los órdenes de lo penal o lo contencioso-administrativo); y, por último,
- 3) No debe consistir en resolver ninguna controversia o se acudiría sin más a la jurisdicción contenciosa, en vez de a la voluntaria.

Como nos recuerda el redactor-jefe de esta revista en su blog¹: *Por regla general, cuando se acude a los tribunales es para que la Justicia resuelva un conflicto —juzgando y haciendo ejecutar lo juzgado— pero, en determinadas ocasiones, también se puede recurrir a los órganos judiciales, de forma voluntaria y sin necesidad de que exista una controversia; en estos casos, los solicitantes no van buscando un arreglo judicial por la vía de la jurisdicción contenciosa sino la intervención del poder judicial —según el caso, la decisión le corresponderá al juez o al secretario judicial— para que tramitan un*

expediente que dé eficacia a una relación o situación de la esfera de su ámbito privado. Los gastos que ocasione dicha tramitación serán a cargo del solicitante y, a falta de un criterio general, tendrán que actuar defendidos por un abogado y representados por un procurador cuando así lo prevea la Ley.

Los expedientes de la jurisdicción voluntaria abarcan situaciones muy dispares; por ejemplo: cuando, en algún asunto, existan diferencias entre los intereses de los menores y sus representantes legales; la tramitación de una adopción; cualquier incidencia que afecte a la tutela, la curatela o la guarda de hecho; la extracción de órganos de donantes vivos; el deslinde de aquellas fincas que no estén inscritas en el Registro de la Propiedad; la solicitud de emancipación que inste el mayor de 16 años que aún esté sujeto a patria potestad; la protección del patrimonio de las personas con discapacidad; las declaraciones de ausencia o de fallecimiento o la petición para intentar una conciliación con el fin de evitar un pleito

Dentro de los expedientes en materia mercantil, el Título VIII de la nueva Ley regula **la exhibición de libros de las personas obligadas a llevar contabilidad** (Arts. 112 a 116 LJV):

- Mediante este expediente de jurisdicción voluntaria se puede **solicitar la exhibición de libros, documentos y soportes contables de la persona obligada a llevarlos**, en los casos en los que proceda conforme a la ley y con el alcance que estas determinen, siempre que no exista norma especial aplicable al caso.
- La competencia corresponde al **Juzgado de lo Mercantil** del domicilio de la persona obligada a la exhibición, o del establecimiento a cuya contabilidad se refieran los libros y documentos de cuya exhibición se trate.
- En la tramitación de estos expedientes es

¹ archivodeinalbis.blogspot.com.

preceptiva la **intervención de abogado y procurador**.

- La persona obligada a la exhibición tiene el **deber de colaborar y facilitar el acceso a la documentación requerida** para que el solicitante pueda proceder a su examen. Dicha exhibición se realizará **ante el secretario judicial** en el domicilio o establecimiento de la persona obligada a llevar los libros, o mediante su aportación en soporte informático si así se hubiera acordado, y el solicitante podrá examinar los libros, documentos o soportes especificados por sí o con la colaboración de los expertos que haya designado en su solicitud y que el Juez haya autorizado, levantándose por el secretario judicial acta de lo actuado.
- Si la persona obligada a la exhibición se negara injustificadamente, obstaculizara o quebrantara el deber de colaborar y facilitar el acceso a la documentación solicitada, será requerida por el secretario judicial, a instancia del solicitante, para que lo haga y se abstenga de reiterar el quebrantamiento, con apercibimiento de la imposición de multa y de incurrir en un **delito de desobediencia a la autoridad judicial**.
- En el caso de que el incumplimiento persistiere, el secretario judicial, tras oír al requerido, para asegurar el cumplimiento de la orden, podrá imponer mediante decreto y respetando el principio de proporcionalidad, **multas coercitivas de hasta 300 euros al día**, que se ingresarán en el Tesoro Público.
- Para determinar la cuantía de la multa el secretario judicial deberá tener en cuenta las circunstancias del hecho de que se trate, así

como los perjuicios que al otro interesado se hubieren podido causar.

A continuación, la Ley regula otros aspectos que también pueden resultar de interés para un contable o un asesor:

- La convocatoria de juntas generales (Arts. 117 a 119 LJV);
- El nombramiento y revocación de liquidador, auditor o interventor de una entidad (Arts. 120 a 123 LJV);
- La reducción de capital social y de la amortización o enajenación de las participaciones o acciones (Art. 124 LJV);
- La disolución judicial de sociedades (Arts. 125 a 128 LJV);
- La convocatoria de la asamblea general de obligacionistas (Arts. 129 a 131 LJV);
- El robo, hurto, extravío o destrucción de título valor o representación de partes de socio (Arts. 132 a 135 LJV);
- El nombramiento de perito en los contratos de seguro (Arts. 136 a 138 LJV) y
- La Conciliación (Art. 139 a 148 LJV).

Finalmente, como empieza a ser habitual en el legislador, las disposiciones finales se han convertido en un verdadero cajón de sastre para introducir más de noventa modificaciones en el Código Civil; además de dar nueva redacción a parte del articulado del Código de Comercio, la Ley de Enjuiciamiento Civil, el Registro Civil, los tres acuerdos de colaboración que se firmaron con las comunidades evangélica, judía y musulmana o las leyes del Notariado, de Sociedades de Capital, Consumidores, etc.

Si la persona obligada a la exhibición de los libros, documentos y soportes contables se negara, injustificadamente, a facilitar el acceso a esta documentación se le podrán imponer multas coercitivas de hasta 300 euros al día, que se ingresarán en el Tesoro Público



DEH
ONLINE.ES

ELIGE TRANQUILIDAD

- ✓ EVITAMOS SANCIONES DE HACIENDA
- ✓ NOS RESPONSABILIZAMOS
- ✓ SIN DEPENDER DE UN SOFTWARE

☎ **91 050 49 79**

La calificación de la hipoteca que recae sobre un bien que no es propiedad del deudor (hipotecante no deudor)

Por **Tomás Seco Rubio** | Presidente AECE Extremadura | Economista | Administrador Concursal | Asesor Fiscal

El Art. 90.1.1 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (en adelante LC) califica como créditos con privilegio especial los garantizados con hipoteca voluntaria o legal, inmobiliaria o mobiliaria, o con prenda sin desplazamiento, sobre los bienes o derechos hipotecados o pignora-dos. Debemos reconocer que este precepto no distingue si el bien hipotecado ha de ser propiedad del concursado o de un tercero, por lo que razonablemente nos encontramos ante un conflicto.

Para dirimir esta cuestión es imprescindible distinguir entre deuda y responsabilidad. En la mayoría de las ocasiones van unidas cuando el deudor responde de la deuda con bienes propios pero, en otras ocasiones, van separadas como, por ejemplo, cuando se responde de una deuda ajena; este es el caso planteado.

Son bastantes las sentencias que se han pronunciado sobre la materia aclarando, o al menos intentándolo, la siguiente pregunta: **¿Qué calificación en un procedimiento concursal debe de darle el administrador concursal?**

El fundamento de derecho tercero de la **sentencia 2/2011, de 11 de enero, del Juzgado de lo Mercantil número 5 de Madrid¹**, concluye:

“Ya hemos dicho que no cabe excluir al demandado de la lista de acreedores, pero es necesario analizar la naturaleza jurídica del garante de obligación ajena para poder resolver la pretensión de la concursada.

La resolución de la naturaleza jurídica se puede decidir acudiendo a la distinción entre deuda y responsabilidad. La primera alude al derecho de obligaciones, y supone que el acreedor ostenta la facultad de exigir una

determinada prestación (deuda) al deudor, mientras que la segunda supone la sujeción de los bienes al resultado de una prestación no cumplida moviéndonos en el terreno de los derechos reales. En consecuencia una cosa es la deuda como derecho obligacional y otra distinta es la garantía real (prenda, hipoteca, anticresis) que sujeta el objeto gravado al eventual incumplimiento de la obligación. Esta consideración nos permite deslindar la deuda del derecho real de garantía, y aunque en numerosas ocasiones el propietario de la cosa dada en garantía es a su vez deudor (como ocurre generalmente con la hipoteca, donde se constituye un préstamo hipotecario, de manera que el propietario de la vivienda hipotecada además es el obligado al pago del préstamo), sin embargo en ocasiones es posible que ambos papeles están disociados, siendo válido la constitución de garantía por deuda ajena.

Si acudimos a la regulación prevista en el Cc se observa que no es requisito esencial para la válida constitución de la garantía que el titular del bien sea el deudor, ya que el Art.1857 del Cc no lo establece, siendo lo único que exige que se constituya para garantizar el cumplimiento de una obligación y que el que la constituya sea el propietario del bien, por lo que si no exige que el propietario de la cosa sea el deudor, tampoco lo prohíbe y por ello debe entenderse que es admisible en nuestro derecho; es más, expresamente regula en el último párrafo del art 1857 del Cc la posibilidad de constituir derecho real en garantía de obligaciones por parte de terceras personas extrañas a la obligación principal (...) Por lo tanto, ni el hipotecante ni el pignorante en garantía de deudas ajenas pueden ser compelidos al pago del crédito garantizado, sino que en virtud de la afección propia de la garantía real, se ven sometidos a un ataque a su esfera

¹ SJM M 19/2011 - ECLI:ES:JMM:2011:19 | Disponible en: <http://www.poderjudicial.es/search/indexAN.jsp>

Concurso de acreedores

patrimonial limitado al bien objeto de la garantía, con cuya realización podrá satisfacerse en todo o en parte el crédito garantizado.

Esta distinción ha sido recogida tanto por la DGRN como por el Tribunal Supremo.

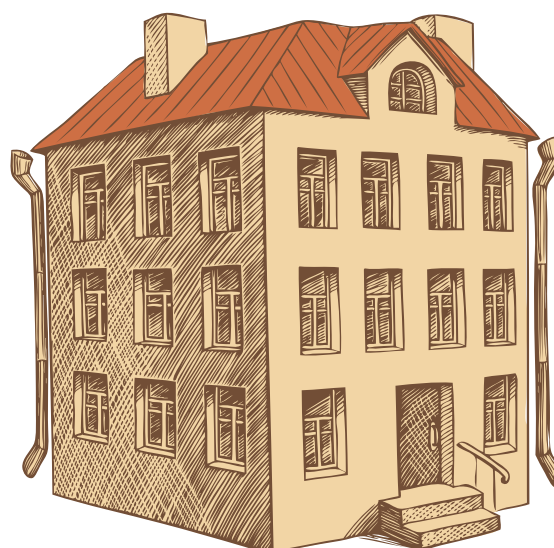
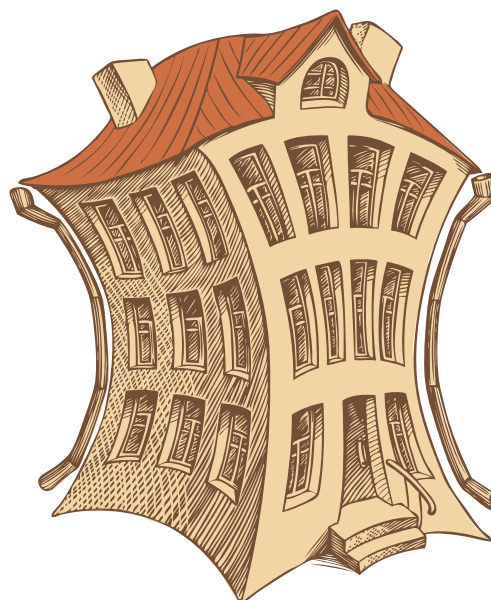
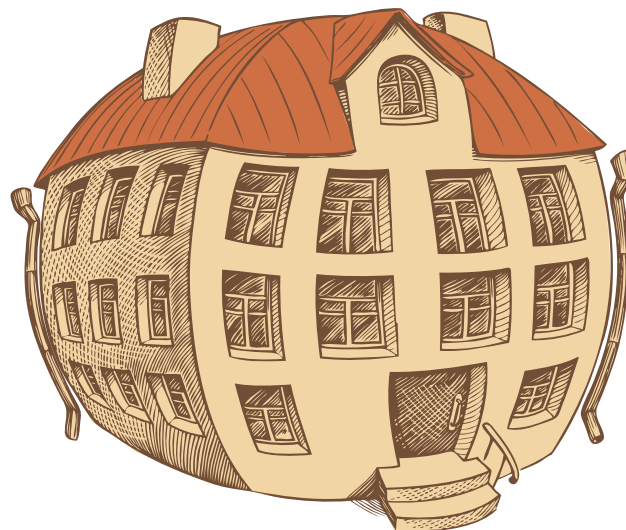
La RDGRN de 14 de septiembre de 2002 con cita de la de 5 de noviembre de 1999 alude al carácter accesorio de la hipoteca respecto del crédito garantizado lo que implica la imposibilidad de discrepancia entre los términos definitorios de la obligación asegurada y los de la extensión objetiva de la hipoteca en cuanto al crédito (cfr. artículos 9 y 12 de la Ley Hipotecaria).

La RDGRN de 3 de abril de 1998 señala que “...se trata de derecho de naturaleza real que pasa a integrar el patrimonio del acreedor garantizado y que, en consecuencia, no podrá ser ya menoscabado por la actuación posterior del constituyente, sea esta dispositiva o de endeudamiento (...).

La mera «preferencia» de un crédito y la especial afección de un bien hipotecado o pignorado a la seguridad de la deuda garantiza, operan, pues, en planos diferentes; aquélla, en cuanto modalización del criterio de la «par conditio creditorum», se desenvuelve únicamente cuando hay concurrencia de acreedores que intentan hacer valer exclusivamente la Responsabilidad Patrimonial Universal de su común deudor, ya en juicio universal, ya en una ejecución singular por medio de una tercería de mejor derecho.

En cambio, cuando un acreedor con garantía pignoratícia o hipotecaria ejercita su acción real, en modo alguno pide el desenvolvimiento de la Responsabilidad Patrimonial Universal del deudor sino la actuación de un derecho real que integra su propio patrimonio (y de ello se pone de manifiesto cuando el bien dado en garantía pertenece a persona distinta del deudor).

Jurídicamente no hay colisión ni, por tanto, comparación, entre la simple «preferencia» de un crédito y la garantía real de que goza otro acreedor del mismo deudor, ni siquiera cuando una y otra se proyectan sobre el mismo objeto; en efecto, cuando en una ejecución singular se decreta el embargo de un específico bien del deudor que está ya pigno-



rado o hipotecado en garantía de un crédito distinto al del actor, la eventual «preferencia» de este último crédito sobre cualquiera otra deuda del ejecutado no puede llevar -ni aun cuando fuera tan absoluta como la del 32 del Estatuto de los Trabajadores- a la extinción de esa garantía real, porque el crédito del actor está haciendo valer exclusivamente la Responsabilidad Patrimonial Universal del deudor -si bien concretada por vía del embargo en el derecho seleccionado- y, en consecuencia, sólo puede ejecutar el derecho embargado con la extensión y contenido con que se integraba en el patrimonio del deudor.

Esto es, con la restricción inherente a la garantía real establecida sobre el bien, en favor de tercero; no hay en el supuesto planteado ninguna concurrencia entre créditos -el del actor embargante y el protegido con la garantía real sobre el bien embargado- que estén haciendo valer su mejor derecho al cobro con cargo al patrimonio del deudor, y, por tanto, no hay lugar al juego de la preferencia inherente al crédito del embargante, y ello se hace ostensible si piensa que es perfectamente posible que la deuda garantizada con la prenda o la hipoteca no lo sea del ejecutado”.

Asimismo, en la **sentencia 396/2009, de 9 de junio, del Juzgado de lo Mercantil número 1 de Bilbao**², también el fundamento de derecho tercero, concluye:

“Dicho crédito es garantizado con hipoteca sobre un bien inmueble, la finca de Castro-Urdiales que, sin embargo, no forma parte del patrimonio de la sociedad concursada, sino de sus socios e integrantes del órgano de administración social. Por dicha razón la administración concursal considera que no cabe aplicar el art. 90.1.1º LC, mientras que el acreedor entiende que ese precepto no distingue, y por lo tanto, pertenezca o no el inmueble al concursado, al estar el crédito garantizado por hipoteca constituida sobre un bien ajeno, lógicamente por un hipotecante no deudor, corresponde la calificación de crédito con privilegio especial que se reclama en este incidente (...).

De cuanto antecede se concluye, en consecuencia, que el art. 90.1.1º LC concede la condición de crédito privilegiado a aquéllos garantizados con prenda o hipoteca sobre bienes muebles o inmuebles que integren el patrimonio del deudor, lo que no es el caso, por lo que procede la desestimación de la demanda”.

La **STS de 3 de febrero de 2009**³ pone de manifiesto que: “(...) debe también resaltarse con carácter prioritario que el hipotecante por deuda ajena no es un obligado al pago, pero, en cualquier caso, ello carece, aquí y ahora, de interés, puesto que la condición de deudor o no (que entendemos no lo es); de mero “obligado” al pago o no (que consideramos que tampoco lo es, sin que quepa configurar un “tertium genus” entre deudor y no deudor, distinguiendo un obligado en sentido propio y un “obligado” sin dicho carácter); obligado de la propia obligación (de garantía) por él asumida; responsable no deudor; tercero o no (y ya cabe advertir que el ordinal tercero del art. 1.210 CC, a diferencia del ordinal segundo, no se refiere a tercero); fiador real (asimilado a la fianza) o no; etc., resulta irrelevante, porque lo que importa radica en “si tiene interés en el cumplimiento”, que es la exigencia expresada en el precepto (...)”. Véanse también las **SSTS de 30 de diciembre de 2002 y 6 de octubre de 1995**.

Analizadas las resoluciones enumeradas, se deduce que el crédito que a priori parecía tener la calificación de privilegio especial, según el mencionado Art. 90.1.1 LC, se diluye debido a la calificación que, en realidad, le corresponde, la del Art. 89.3 como ordinario, puesto que el inmueble que ofrece la garantía no está incluido en el patrimonio del concursado.

De este modo, podemos concluir que el acreedor hipotecario en el momento de conceder un préstamo al hipotecante no deudor tiene el espejismo de disfrutar de una garantía sólida, pues ostenta un derecho real con una gran fuerza ejecutiva, y así es, mientras el deudor no se encuentre en un procedimiento concursal, y que de encontrarse incurso en este último notará desvanecida su pretensión.

² SJM BI 35/2009 - ECLI:ES:JMBI:2009:35

³ STS 268/2009 - ECLI:ES:TS:2009:268

El doble requisito de incrementar los niveles de empleo

Por Servicio de Comunicación MC MUTUAL

Entre los requisitos que establece el Art. 1.2.c) del Real Decreto-ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida, para acceder a la **aplicación de la tarifa plana de cotización en contingencias comunes**, se encuentra el de celebrar contratos indefinidos que supongan un incremento tanto del nivel de empleo indefinido como del nivel de empleo total de la empresa. Para calcular dicho incremento se tomará como referencia el promedio diario de trabajadores que hayan prestado servicios en la empresa en los treinta días anteriores a la celebración del contrato.

La posibilidad de poder aplicar los beneficios previstos de tarifa plana de cotización en contingencias comunes en la contratación del Real Decreto ley 3/2014, cuando se transformen contratos temporales en indefinidos, a los efectos de acreditar el incremento de plantilla previsto en el apartado 2, letra c) de la norma, viene condicionada por el incremento del nivel de empleo tanto indefinido como total. Este

doble requisito puede plantear la duda de su cumplimiento cuando se transforma un contrato temporal en indefinido, si se han incrementado esos dos niveles de empleo.

El Servicio Público Estatal, ante la consulta planteada, ha indicado que en el Real Decreto Ley 3/2014, aunque no incluye la limitación de una previa contratación temporal con el trabajador al que se formaliza el nuevo contrato indefinido, tampoco menciona que las transformaciones de contratos temporales puedan acogerse a la “tarifa plana”, ya que no lo contempla la norma, sino se cumplen el resto de requisitos exigidos por esta.

Por su parte, la Dirección General de la Tesorería General de la Seguridad Social, en una consulta de 18 de julio de 2014, interpretó que *el apartado 2 c) del artículo único del Real decreto Ley 3/2014, establece que las empresas deberán cumplir como requisito para beneficiarse de las reducciones previstas en este artículo, el celebrar contratos indefinidos que supongan un incremento tanto del nivel de empleo indefinido como del nivel de empleo total de la empresa, por lo que la mera transformación de un contrato temporal en indefinido aun cuando suponga un aumento de jornada, no da derecho al disfrute de las reducciones pues no se cumple la condición anteriormente citada, salvo que además de la conversión se concierte simultáneamente otro contrato temporal o indefinido.*

Esta interpretación resulta también relevante toda vez que el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social –al regular en su Art. 8, los requisitos para acceder a la reducción por el mínimo exento de cotización a la Seguridad Social para favorecer la creación de empleo indefinido, con la exención de los primeros 500 euros de la base de cotización por contingencias comunes– establece la misma regulación de incremento del nivel de empleo en los mismos parámetros de la tarifa plana, incremento del nivel de empleo indefinido, como del nivel de empleo total, planteándose la misma problemática en la conversión de los contratos temporales en indefinidos.

Este artículo analiza el incremento del nivel de empleo total en la tarifa plana para poder aplicar los beneficios en la contratación cuando se transformen contratos temporales en indefinidos



El Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones [CIADI]

Redacción **CONT4BL3**

Este es el órgano de arbitraje y conciliación donde las empresas extranjeras de energías renovables denuncian a España o en el que REPSOL defiende sus intereses cuando un Gobierno le expropia un yacimiento petrolero

En 2014, la empresa estadounidense Nextera reclamó a España cerca de 250.000.000 de euros por las pérdidas que –en su opinión– había sufrido por los vaivenes normativos que afectaban al sector de las energías renovables en nuestro país. En sentido contrario, un año antes, REPSOL se opuso a que la petrolera Chevron explotase el yacimiento argentino de *Vaca Muerta* que el Gobierno de Buenos Aires le había expropiado. ¿Qué tienen en común ambos supuestos? Los dos se presentaron ante el CIADI.

En el número **XLVIII** de **CONT4BL3**, dentro de esta misma sección, ya tuvimos ocasión de analizar las funciones del **Grupo del Banco Mundial**, una de las quince organizaciones especializadas de las Naciones Unidas que, en la actualidad, está formada por cinco instituciones de desarrollo: el **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento** (BIRF), que otorga préstamos a Gobiernos de países con ingresos bajos o medianos pero con capacidad de pago; la **Asociación Internacional de Fomento** (AIF) que concede préstamos sin interés, o créditos, así como donaciones a Gobiernos de los países más pobres; la **Corporación Financiera Internacional** (IFC) que ayuda a los países en desarrollo para que logren un crecimiento sostenible; el **Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones** (MIGA), que apoya el crecimiento económico, reduce la pobreza y mejora la vida de las personas, mediante seguros contra riesgos políticos (garantías) a inversores; y el **Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones** (CIADI)¹ del que hoy nos ocuparemos más extensamente.

¿Qué es el CIADI?

Este Centro es la principal institución en materia de arreglo de diferencias relativas a inversiones. Se creó en virtud del *Convenio sobre Arreglo*

de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, hecho en Washington, el 18 de marzo de 1965 –el denominado “Convenio del CIADI”– que entró en vigor el 14 de octubre de 1966. Con datos relativos a diciembre de 2014, este acuerdo internacional ya ha sido ratificado por 150 países [en el caso español, desde 1994].

¿Cuál es su objetivo?

La finalidad primordial del CIADI es brindar sus instalaciones y servicios para lograr resolver, mediante la conciliación y el arbitraje, cualquier diferencia relativa a inversiones internacionales. Como ambos métodos son voluntarios, para recurrir a ellos se requiere el consentimiento tanto del inversionista –por ejemplo, REPSOL– como del Estado de que se trate –por continuar con ese caso, Argentina–. Una vez que se presta dicho consentimiento no puede retirarse unilateralmente y se convierte en un compromiso vinculante. Como el CIADI es una organización imparcial y no decide los casos, los árbitros y conciliadores independientes nombrados para cada caso examinan las pruebas y deciden el resultado de las diferencias que se les hayan sometido.

¿Qué es un “arreglo de diferencias entre inversionistas y Estados” (ADIE)?

Este arreglo es una forma de resolver las diferencias entre los inversionistas extranjeros y el Estado receptor de sus inversiones. El ADIE permite que los inversionistas extranjeros inicien procedimientos de resolución de diferencias contra un Estado receptor. En la actualidad existen más de 2.700 tratados internacionales en los que se contempla el ADIE. También puede encontrarse el consentimiento al ADIE en las leyes nacionales sobre inversiones de algunos Estados y en contratos específicos celebrados entre un inversionista extranjero y un Estado (u organismo afiliado a un Estado).

¹ En inglés: International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)

¿Cuál es el vínculo del CIADI con el Banco Mundial?

Aunque este Centro es una institución internacional independiente, como señalamos al comienzo, forma parte de las cinco organizaciones que integran el Grupo del Banco Mundial. Su órgano de gobierno es el Consejo Administrativo del CIADI, donde cada Estado Contratante tiene un representante y un voto; asimismo, existe un Secretariado del CIADI que tiene a su cargo la administración diaria de cada una de las diferencias, gracias a sus 55 funcionarios provenientes de 32 países, que son expertos en los procedimientos del Centro y prestan asistencia a las partes y a los tribunales a fin de garantizar un proceso rápido y eficaz en función de los costos.

¿Cómo facilita el CIADI ese arreglo de diferencias?

El CIADI proporciona tanto sus servicios como las reglas procesales para las comisiones de conciliación y los tribunales de arbitraje independientes que se constituyan en cada caso. Las disposiciones relativas al ADIE contenidas en los tratados internacionales por lo general permiten al inversionista seleccionar las reglas procesales aplicables. Estas pueden incluir el Convenio y las Reglas del CIADI, el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI, el Reglamento de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), u otras reglas de arbitraje.

El CIADI tiene dos conjuntos de reglas procesales que pueden aplicarse en la iniciación y tramitación de los procedimientos bajo sus auspicios: 1) El Convenio, el Reglamento y las Reglas del CIADI; y 2) el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI.

¿Quién decide los arbitrajes del CIADI?

La decisión está a cargo de tribunales independientes e imparciales. Los árbitros del CIADI son juristas internacionales de reconocida competencia provenientes de todas partes del mundo. En la mayoría de los casos los tribunales están integrados por tres árbitros: uno nombrado por el inversionista, otro por el Estado y un tercero, que preside el tribunal, nombrado por acuerdo de las partes. Cuando una parte no nombra un árbitro o cuando las partes no llegan a un acuerdo acerca del nombramiento del presidente de un tribunal, puede solicitarse al CIADI que efectúe los nombramientos faltantes.

¿Cuáles son los pasos habituales de un procedimiento de arbitraje del CIADI?

Un arbitraje al amparo del Convenio del CIADI se inicia con la presentación de una solicitud de arbitraje a la Secretaria General del CIADI. En la solicitud se señalan las cuestiones de hecho y de derecho a ser consideradas y se registra, salvo que la diferencia sea manifiestamente fuera de la jurisdicción del CIADI.

El siguiente paso procesal es la constitución del tribunal de arbitraje. Se entenderá que el procedimiento se ha iniciado una vez que se haya constituido el tribunal que celebra una primera sesión, normalmente dentro de los 60 días siguientes a su constitución, para abordar cuestiones procesales preliminares.

A continuación, el procedimiento comprende por lo general dos etapas distintas: una primera de actuaciones escritas, seguida por una etapa de actuaciones orales con comparecencia en persona. Una vez que las partes han presentado sus alegatos el tribunal delibera y dicta su laudo.

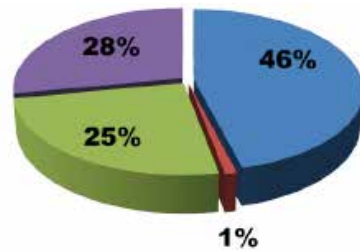
Los laudos dictados al amparo del Convenio del CIADI son obligatorios para las partes y no podrán ser objeto de apelación ni de cualquier otro recurso, excepto en los casos previstos en el Convenio. El Convenio permite a las partes solicitar una decisión suplementaria o la rectificación del laudo, o interponer, después de dictado el laudo, los recursos de anulación, aclaración o revisión.

¿Cuántos casos se están tramitando ante el CIADI?

El número de casos ante el CIADI ha aumentado durante los últimos 15 años por el incremento de las inversiones transfronterizas durante las dos últimas décadas y al mayor número de tratados internacionales de inversión en los que se contempla el ADIE.

¿Cuáles son los resultados de los casos de arbitraje del CIADI?

Aproximadamente el 36% de los casos del CIADI terminan antes de que se dicte una decisión final. Además, a día de hoy, en un 46% de los casos en los que el tribunal ha dictado un laudo, se ha dado lugar parcial o totalmente a las reclamaciones de los inversionistas. Estos resultados pueden apreciarse en el gráfico siguiente:



- Laudo admitiendo parcial o totalmente las reclamaciones
- Laudo donde se decide que las reclamaciones carecen manifiestamente de mérito jurídico
- Laudo declinando la jurisdicción del CIADI
- Laudo rechazando todas las reclamaciones

Diferencias decididas por Tribunales de Arbitraje bajo el convenio del CIADI y el reglamento del Mecanismo Complementario – Resultados a 31 de diciembre de 2014

¿Dónde se tramitan los procedimientos del CIADI?

Las partes pueden acordar celebrar un procedimiento del CIADI en cualquier lugar. Hasta la fecha, la mayor parte de las audiencias del CIADI se han celebrado en las instalaciones del Banco Mundial en las ciudades de Washington o de París; aunque el Centro tiene acuerdos permanentes para celebrar audiencias en diversos centros de arbitraje de Melbourne, Sídney, Baréin, Bogotá, Hong Kong, Singapur, Kuala Lumpur, El Cairo, Lagos, La Haya, etc.

En aquellos casos en que se permita, las audiencias y sesiones se llevan a cabo por medio de teleconferencia o videoconferencia, reflejando el continuo esfuerzo del Centro para reducir costes e incrementar la eficiencia de los procedimientos.

Puedes consultar el listado de casos –entre los que se encuentra el reciente *JGC Corporation v. Kingdom of Spain (ICSID Case No. ARB/15/27*, de 22 de junio de 2015)– en el siguiente enlace del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/cases/Pages/AdvancedSearch.aspx>

Fuente:

<http://www.worldbank.org/icsid>
<https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/Pages/default.aspx>

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

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

Nivel fácil

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

Soluciones sudokus #54

Nivel difícil

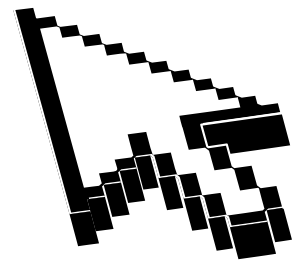
2	4	1	9	8	7	6	5	3
5	8	3	6	4	2	1	9	7
9	7	6	5	1	3	4	2	8
3	9	5	1	7	8	2	6	4
6	2	8	4	5	9	7	3	1
4	1	7	3	2	6	9	8	5
8	5	9	7	6	1	3	4	2
1	6	4	2	3	5	8	7	9
7	3	2	8	9	4	5	1	6

Nivel fácil

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

La obsolescencia programada

Redacción CONT4BL3



Cuántas veces habremos oído decir a la generación de nuestros padres y abuelos que, en su época, los electrodomésticos eran mejores porque duraban más y se estropeaban menos... ahora resulta que tenían razón. Dos dictámenes del Comité Económico y Social Europeo –el órgano consultivo de la Unión Europea– se han planteado este debate que ya no es ciencia [jurídica] ficción.

En el dictamen sobre *Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*, que se aprobó el 21 de enero de 2014, instó a la Comisión Europea para que adoptase las medidas pertinentes de protección de consumidor y desarrollara una serie de iniciativas que le propuso, entre las que destaca, *la definición del entorno legal y fiscal de las actividades comprendidas en el consumo colaborativo o participativo ordenando y regulando, en su caso, aspectos tales como la responsabilidad legal, el aseguramiento, derechos de uso, derechos contra la obsolescencia programada, las tasas de propiedad, los estándares de calidad, la determinación de derechos y deberes, y en su caso la eliminación de las posibles restricciones y obstáculos encubiertos al comercio intracomunitario y la posible distorsión de legislaciones*. En ese contexto, el CESE definió dicha **obsolescencia programada** como *la programación del fin de la vida útil de un producto o servicio, de modo que en su diseño se acorta la duración de su capacidad real de funcionalidad o utilidad*.

Unos meses antes, el Comité consultivo ya había dedicado el contenido íntegro de otro interesante dictamen de iniciativa a este mismo tema: *Por un consumo más sostenible: la duración de la vida de los productos industriales y la información al consumidor para recuperar la confianza*, que fue aprobado el 17 de octubre de 2013, donde *abogó por la prohibición total de los productos cuyos defectos se calculan para provocar el fin de la vida útil del aparato*. Estos casos, *contados pero flagrantes, como el repercutido por los medios de comunicación de determinadas impresoras concebidas para dejar de funcionar al cabo de un cierto número de utilizaciones, no pueden sino provocar en los ciudadanos desconfianza respecto de las empresas*.

Su dictamen parte de una idea básica: *El CESE considera útil establecer un sistema que garantice una*

duración de vida mínima de los productos adquiridos [porque] actualmente no existen otras legislaciones sobre la duración de la vida de los productos ni normas europeas que permitan evaluarla. Considera que la obsolescencia programada es una cuestión preocupante por diversas razones: dado que disminuye la duración de la vida de los productos de consumo, hace que aumente el consumo de recursos así como la cantidad de residuos que hay que procesar al final de la vida de los productos [y] se emplea para estimular las ventas y sostener el crecimiento económico al crear necesidades incesantes y circunstancias deliberadas que impiden la reparación de los bienes de consumo.

El dictamen diferencia entre cuatro grandes tipos de obsolescencia –programada, indirecta, incompatible y psicológica– y explica las razones –medioambientales, sociales, sanitarias, culturales y económicas– por las cuales la Unión Europea tiene que abordar la cuestión de la obsolescencia programada, teniendo en cuenta que según determinados estudios, la duración de vida media de los electrodomésticos es de seis a ocho años, mientras que hace veinte años oscilaba entre diez y doce años; lo cual afecta a los derechos de los consumidores frente a las averías prematuras o la imposibilidad de efectuar una reparación (cita, como ejemplo: **las tabletas electrónicas cuyas baterías están soldadas a la carcasa del aparato para evitar cualquier reparación y obligar a comprar una nueva**). De ahí que se solicite un etiquetado sobre la duración de vida o el número de utilizaciones de los productos.

La duración de vida media de los electrodomésticos es de seis a ocho años, mientras que hace veinte años oscilaba entre diez y doce años; lo cual afecta a los derechos de los consumidores frente a las averías prematuras o la imposibilidad de efectuar una reparación



Programa de clemencia

Redacción **CONT4BL3**



Un participante en un cártel secreto coopera con la investigación de la autoridad de la competencia, facilitando voluntariamente declaraciones de lo que él conozca del cártel y de su papel en el mismo, a cambio de lo cual recibe, mediante una decisión o un sobreseimiento del procedimiento, la dispensa del pago de cualquier multa por su participación en el cártel

Directiva 2014/104/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de noviembre de 2014, relativa a determinadas normas por las que se rigen las acciones por daños en virtud del Derecho nacional, por infracciones del Derecho de la competencia de los Estados miembros y de la Unión Europea

(...) Artículo 2. **Definiciones:** A efectos de la presente Directiva se entenderá por:

- 1) **«infracción del Derecho de la competencia»:** toda infracción de los artículos 101 o 102 del TFUE o del Derecho nacional en materia de competencia;
- 2) **«infractor»:** la empresa o asociación de empresas que haya cometido una infracción del Derecho de la competencia;

(...)

13) **«pruebas»:** todos los tipos de medios de prueba admisibles ante el órgano jurisdiccional nacional que conozca de un asunto, especialmente los documentos y todos los demás objetos que contengan información, independientemente del soporte en que la información esté contenida;

14) **«cártel»:** todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más competidores cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, incluso en relación con los derechos de la propiedad intelectual; la asignación de cuotas de producción o de venta; el reparto de mercados y clientes, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas contra otros competidores contrarias a la competencia;

15) **«programa de clemencia»:** todo programa relativo a la aplicación del artículo 101 del TFUE o de una disposición análoga de la legislación nacional según el cual un participante en un cártel secreto, independientemente de las otras empresas implicadas, coopera con la investigación de la autoridad de la competencia, facilitando voluntariamente declaraciones de lo que él mismo conozca del cártel y de su

papel en el mismo, a cambio de lo cual recibe, mediante una decisión o un sobreseimiento del procedimiento, la dispensa del pago de cualquier multa por su participación en el cártel o una reducción de la misma;

16) **«declaración en el marco de un programa de clemencia»:** toda declaración, verbal o escrita, efectuada voluntariamente por una empresa o una persona física, o en su nombre, a una autoridad de la competencia, o la documentación al respecto, en la que se describan los conocimientos que esa empresa o persona física posea sobre un cártel y su papel en el mismo, y que se haya elaborado específicamente para su presentación a la autoridad con el fin de obtener la dispensa o una reducción del pago de las multas en el marco de un programa de clemencia, sin que esta definición incluya la información preexistente;

17) **«información preexistente»:** las pruebas que existen independientemente del procedimiento de una autoridad de la competencia, tanto si esa información consta en el expediente de una autoridad de la competencia como si no;

18) **«solicitud de transacción»:** toda declaración efectuada voluntariamente por una empresa, o en su nombre, a una autoridad de la competencia en la que se reconozca o renuncie a discutir su participación y responsabilidad en una infracción del Derecho de la competencia, y que haya sido elaborada específicamente para que la autoridad de la competencia pueda aplicar un procedimiento simplificado o acelerado;

19) **«beneficiario de la dispensa»:** toda empresa o persona física a la que una autoridad de la competencia haya eximido del pago de multas en el marco de un programa de clemencia;

20) **«sobrecoste»:** la diferencia entre el precio realmente pagado y el precio que habría prevalecido de no haberse cometido una infracción del Derecho de la competencia;

21) **«solución extrajudicial de controversias»:** todo mecanismo que permita a las partes alcanzar una solución extrajudicial de una controversia relativa a una reclamación de daños y perjuicios;

22) **«acuerdo extrajudicial»:** todo acuerdo alcanzado mediante una solución extrajudicial de controversias;

Leniency programme



Directive 2014/104/EU of the European Parliament and of the Council, of 26 November 2014, on certain rules governing actions for damages under national law for infringements of the competition law provisions of the Member States and of the European Union

Article 2. **Definitions:** For the purposes of this Directive, the following definitions apply:

- (1) **‘infringement of competition law’** means an infringement of Article 101 or 102 TFEU, or of national competition law;
- (2) **‘infringer’** means an undertaking or association of undertakings which has committed an infringement of competition law;
- (...)
- (13) **‘evidence’** means all types of means of proof admissible before the national court seized, in particular documents and all other objects containing information, irrespective of the medium on which the information is stored;
- (14) **‘cartel’** means an agreement or concerted practice between two or more competitors aimed at coordinating their competitive behaviour on the market or influencing the relevant parameters of competition through practices such as, but not limited to, the fixing or coordination of purchase or selling prices or other trading conditions, including in relation to intellectual property rights, the allocation of production or sales quotas, the sharing of markets and customers, including bid-rigging, restrictions of imports or exports or anti-competitive actions against other competitors;
- (15) **‘leniency programme’** means a programme concerning the application of Article 101 TFEU or a corresponding provision under national law on the basis of which a participant in a secret cartel, independently of the other undertakings involved in the cartel, cooperates with an investigation of the competition authority, by voluntarily providing presentations regarding that participant’s knowledge of, and role in, the cartel in return for which that participant receives, by decision or by a discontinuation of proceedings, immu-

nity from, or a reduction in, fines for its involvement in the cartel;

(16) **‘leniency statement’** means an oral or written presentation voluntarily provided by, or on behalf of, an undertaking or a natural person to a competition authority or a record thereof, describing the knowledge of that undertaking or natural person of a cartel and describing its role therein, which presentation was drawn up specifically for submission to the competition authority with a view to obtaining immunity or a reduction of fines under a leniency programme, not including pre-existing information;

(17) **‘pre-existing information’** means evidence that exists irrespective of the proceedings of a competition authority, whether or not such information is in the file of a competition authority;

(18) **‘settlement submission’** means a voluntary presentation by, or on behalf of, an undertaking to a competition authority describing the undertaking’s acknowledgement of, or its renunciation to dispute, its participation in an infringement of competition law and its responsibility for that infringement of competition law, which was drawn up specifically to enable the competition authority to apply a simplified or expedited procedure;

(19) **‘immunity recipient’** means an undertaking which, or a natural person who, has been granted immunity from fines by a competition authority under a leniency programme;

(20) **‘overcharge’** means the difference between the price actually paid and the price that would otherwise have prevailed in the absence of an infringement of competition law;

(21) **‘consensual dispute resolution’** means any mechanism enabling parties to reach the out-of-court resolution of a dispute concerning a claim for damages;

(22) **‘consensual settlement’** means an agreement reached through consensual dispute resolution;

A participant in a secret cartel cooperates with an investigation of the competition authority, by voluntarily providing presentations regarding that participant’s knowledge of, and role in, the cartel in return for which that participant receives, by decision or by a discontinuation of proceedings, immunity from, or a reduction in, fines for its involvement in the cartel

La chica del tren

Paula Hawkins

[Planeta, 2015]

Redacción **CONT4BL3**

La protagonista de esta exitosa novela –el personaje de *Rachel*– es una mujer que ya cumplió los 40; está separada y se siente sola porque añora no haber tenido un hijo con *Tom*, su ex, que ha logrado rehacer su vida con otra familia mientras ella vive como huésped *del pequeño segundo dormitorio del insulso e inofensivo dúplex de Cathy*, una amiga, *a cuya buena voluntad estoy sujeta*; y, por si fuera poco, acaban de despedirla de su monótono trabajo pero finge ante todos que continúa yendo a su puesto cada mañana. Con esa vida, los únicos refugios que tiene son las latas de *gin-tonic* que bebe para hacer frente a su amargura y su hiperactiva imaginación, aunque la suma de ambos comienza a distorsionarle su sentido de la realidad.

Cada mañana, *Rachel* se sienta en el mismo tren de las 08h04 para ir a Londres, viendo el mismo paisaje, las mismas casas...

“(...) Aproximadamente a medio camino de mi trayecto, hay un semáforo defectuoso. O, al menos, creo que está defectuoso, pues casi siempre está en rojo. La mayor parte de los días nos detenemos en él, a veces unos pocos segundos, otras durante minutos. Cuando voy en el vagón D –cosa que normalmente hago– y el tren se detiene en este semáforo –cosa que acostumbra hacer–, puedo ver perfectamente mi casa favorita de las que están junto a las vías: la del número 15 (...) También sé que a veces, en las cálidas tardes de verano, los ocupantes de esta casa, Jason y Jess, salen por la ventana de guillotina para sentarse en la terraza que han improvisado sobre el tejado de la extensión de la cocina. Se trata de una pareja perfecta. Él es moreno y fornido. Parece fuerte, protector y amable. Tiene una gran sonrisa. Ella es una de esas mujeres pequeñas como un pajarillo, muy guapa, de piel pálida y pelo rubio muy corto (...)”.

Pero, en realidad, ella ni siquiera conoce sus nombres, *así que tuve que inventármelos. Jason, porque es tan atractivo como una estrella de cine británica; no en plan Depp ni Pitt, sino más bien Firth, o Jason Isaacs. Y Jess simplemente porque queda bien con Jason y a ella le pega.*



Se los imagina, felices, cada día, cuando pasa por delante en los trenes de por la mañana y la tarde, hasta que todo cambia y, en un trayecto, comienza a pensar que ha podido ocurrir un crimen.

Esta exitosa novela de Paula Hawkins [Harare (Zimbabwe), 1972] ha permanecido doce semanas en el número 1 de la lista de libros más vendidos en los Estados Unidos con 2.000.000 de ejemplares, convirtiéndose en el fenómeno editorial de 2015 y, en España, ha sido uno de los libros del verano.

Su autora se trasladó a vivir al Reino Unido en 1989 para trabajar como periodista especializada en economía, colaborando con diversos medios de comunicación británicos mientras, en sus ratos libres, devoraba todos los libros que podía aunque nunca lograba disfrutar completamente de aquellas lecturas por lo que decidió escribir sus propias historias. Tras fracasar con sus primeras obras de corte romántico, decidió dar un giro a su vida y narrar un asesinato desde lo que ella misma califica como una perspectiva realista y pesimista, basándose en una vivencia personal.

Y, a tenor de los resultados, su incursión en el siempre agradecido género de la novela negra ha sido un completo éxito que, irremediablemente, recordará al lector el suspense del mago Hitchcock en su *Ventana indiscreta*.

ESCUELA DE ORATORIA

Manuel Pimentel

[**Empresa Activa, 2015**]

Desde que dejó la política, el actual Presidente de la Asociación Española de Empresas de Consultoría siempre ha destacado por la cuidada edición de sus libros, tanto en su faceta de escritor como en la de editor; ahora, acaba de publicar un libro que parte de una sencilla idea: el orador no nace, se hace y, por lo tanto, cualquier persona puede llegar a tener una oratoria eficaz. Con un formato tipo cómic, esta historia gráfica ayudará a los lectores para que hablen mejor en público, defendiendo mejor sus posturas ante los demás. Muy bien ilustrada y con gran capacidad de síntesis, esta obra ayuda a perder el miedo a hablar en público, a realizar grandes presentaciones y a venderse mejor profesionalmente.



EL MINOTAURO GLOBAL

Yanis Varoufakis

[**Debolsillo, 2015**]

El exministro más famoso del gobierno griego considera que la crisis económica es consecuencia de un fenómeno que nació en los años 70, al que denomina el «Minotauro global». Tanto los griegos como el resto del mundo mantuvieron un flujo constante de tributos a la bestia, enviando grandes sumas de capital a Estados Unidos y a Wall Street, y convirtiendo al Minotauro global en el motor de la economía mundial. La crisis en Europa, los debates sobre austeridad frente a estímulos fiscales en EE.UU., y el choque entre las autoridades chinas y el gobierno de Obama sobre los tipos de cambio son el resultado de un sistema insostenible y descompensado. Varoufakis expone las opciones que tenemos a nuestra disposición para volver a poner un mínimo de sensatez en un sistema irracional.



EL RÉGIMEN JURÍDICO DEL PROTOCOLO FAMILIAR

Antonio Valmaña Cabanes

[**Comares, 2015**]

En este mismo ejemplar de CONT4BL3, el autor de esta monografía ha publicado el artículo Cumplimiento por convicción: objetivo central de la elaboración del protocolo familiar. Para desarrollar la relevancia de estos acuerdos que tratan de reglamentar y dar respuesta a los conflictos en las empresas familiares, el Dr. Valmaña nos ofrece una obra imprescindible para conocer el marco legal de este instrumento documental que cumple una función básica, destinada a mantener incólume el carácter familiar de la empresa y, de este modo, el espíritu perseguido por sus fundadores. El libro toma como punto de partida el análisis de la empresa familiar no solo desde su perspectiva jurídica -especialmente, en los ámbitos mercantil y sucesorio- sino también desde la económica y financiera; y, a continuación, se plantea la difícil tarea de delimitar el protocolo familiar y su conceptualización jurídica, detallando su contenido, siempre difícil debido a la concurrencia de una rica casuística, pero detectando sus elementos comunes y básicos para delimitar su alcance y significado.

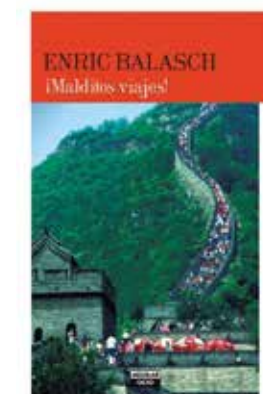


¡MALDITOS VIAJES!

Enric Balasch

[**Aguilar, 2015**]

Ahora que acaba el verano, este singular ensayo te permitirá descubrir, con humor, la cara menos amable de algunos viajes. Ya sabemos que el turismo se alimenta de viajeros ávidos de conocer el rincón más remoto del planeta; pero, en muchas ocasiones, lejos de acabar en vivencias agradables y enriquecedoras, estos viajes se tornan en auténticas pesadillas. El autor analiza once tipologías distintas de hacer turismo (de congresos, aventuras, peregrinación, sexual, rural, solidario...) con un ácido sentido del humor y un espíritu crítico. Asimismo, analiza la predisposición de algunos viajeros a disfrutar a toda costa de sus escapadas aunque las realicen a lugares o en condiciones que a otros mortales les harían salir corriendo en dirección contraria, haciendo hincapié en la fina línea que existe entre el turista accidental (y accidentado) y el viajero responsable.



El peaje que pagó el castillo de *Hamlet*

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

Grandes rasgos, **Dinamarca** está integrada por la península de **Jutlandia**, fronteriza con el norte de Alemania; las grandes islas de **Fionia** y **Selandia** (donde se encuentra parte de su capital, Copenhague), situadas frente a la costa sueca de la región de Escania (y la ciudad de Malmö); otra pequeña multitud de islas y –en palabras de su Ministerio de Asuntos Exteriores– dos regiones del reino danés con estatuto de autonomía interna: las **islas Feroe** (conocidas por su bacalao y las goleadas que sufren cada vez que participan en una competición europea) y **Groenlandia** (el único territorio que, por el momento, decidió salir de la Comunidad Europea en un referéndum que se celebró en 1982).

En ese contexto geográfico, si un barco quiere navegar entre el Mar del Norte y el Mar Báltico, su ruta tiene que transcurrir, necesariamente, por uno de los tres estrechos que separan esos territorios: el **Pequeño Belt** entre Jutlandia y Fionia; el **Gran Belt** que discurre entre esa isla y la vecina Selandia; o, por último, seguir la travesía más habitual, cruzando la unión de ambos mares por el **Sund** entre las costas de Selandia y Escania (salvando las distancias, un estrecho muy similar al de Gibraltar, entre España y Marruecos, como paso obligado para entrar al Mar Mediterráneo desde el Océano Atlántico).

Esta situación tan estratégica no pasó desapercibida para los monarcas daneses y, desde comienzos del siglo XV, en **1429**, el rey **Eric de Pomerania** aprovechó la coyuntura para empezar a cobrar un peaje –el denominado *Oresundstolden*– a todos los buques que navegaran por sus aguas territoriales con independencia de que su destino fuese un puerto de Dinamarca o solamente estuvieran de tránsito, hacia cualquiera de las ciudades que formaban parte de la otra potencia regional de aquel tiempo: la Liga Hanseática (como Gdansk en Polonia, Kaunas en Lituania, Visby en Suecia o Kaliningrado en Rusia). En caso de que el armador de la nave se negara a abonar el peaje, el barco era bombardeado desde la línea de fortalezas costeras hasta que se hundiera.

El tráfico marítimo debió ser tan intenso que se calcula que, en los posteriores siglos XVI y XVII, dos terceras partes del presupuesto anual de la Corona danesa procedían de este ingreso que fue evolucionando –primero se cobró a todos los buques una cantidad fija y después un



porcentaje en función de su carga– hasta que, finalmente, fue derogado en 1857, cuando se firmó el Tratado de Copenhague y el estrecho acabó convertido en aguas internacionales, abiertas a la navegación.

Una de las grandes beneficiadas por aquella singular política tributaria fue la tranquila ciudad de **Elsinor** (en danés: Helsingør) fundada en el siglo XV en el punto más oriental de Dinamarca, donde el Sund se estrecha hasta alcanzar apenas los 4 kilómetros que la distancian de la actual cercana ciudad sueca de Helsingborg que, por aquel entonces, también pertenecía a la monarquía danesa. Hoy en día, la mayor prueba de aquel dominio marítimo-fiscal continúa siendo el **castillo de Kronborg** [literalmente, como no podía ser de otro modo, el “castillo de la Corona”] que se sufragó a cargo de los ingresos de aquel pingüe peaje.

Desde 2000, esta fortaleza –que tiene un gran valor simbólico para los daneses– forma parte de la Lista del Patrimonio Mundial de la UNESCO. Según su criterio, se incorporó porque: “Este excepcional edificio renacentista desempeñó un papel importante en la historia europea desde el siglo XVI hasta el XVIII. Su construcción dio comienzo en 1574 y sus defensas fueron reforzadas a finales del siglo XVII, con arreglo a los cánones de la arquitectura militar de esa época. El edificio ha permanecido intacto hasta nuestros días y es mundialmente conocido con el nombre de castillo de Elsinor, por ser el escenario escogido por Shakespeare para su célebre tragedia *Hamlet*”.

Aunque el dramaturgo inglés nunca llegó a visitarlo, en la actualidad, un relieve recuerda que el autor del célebre *ser o no ser* decidió ambientar su universal obra de teatro entre aquellos muros que se costearon gracias a los ingresos de un peaje.

Se calcula que, en los siglos XVI y XVII, dos terceras partes del presupuesto anual de la Corona danesa procedían del dinero que cobraba a todos los buques que navegaran por los estrechos que comunican el Mar del Norte con el Mar Báltico

NUEVOS MEMENTOS PRÁCTICOS SOCIEDADES MERCANTILES Y CONTABLE 2016

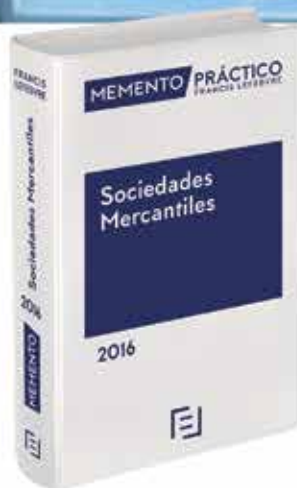
ACERTARÁS CON LA ÚLTIMA INFORMACIÓN
TE AYUDAMOS A GESTIONAR
LA EMPRESA DE FORMA INTELIGENTE



~~155€~~
131,75€
45 IVA NO INCLUIDO
**15% DTO.
PARA MIEMBROS
DE AECE**
OFERTA VÁLIDA HASTA LA
PUBLICACIÓN DE LA OBRA

2.224 PÁGS. APROX.

En el Nuevo Memento Contable se analizan los diferentes aspectos relacionados con la contabilidad que deben tenerse en cuenta para tomar decisiones con seguridad: regímenes especiales, planes sectoriales, aspectos fiscales, auditoría, infracciones y sanciones, figuras mercantiles, valoración de empresas, Normas Internacionales de Contabilidad, etc. Además del análisis del Plan General Contable, se estudia también el PGC de las pequeñas y medianas empresas y los criterios contables específicos para microempresas, así como las consultas del ICAC más recientes y relevantes.



~~157€~~
133,45€
45 IVA NO INCLUIDO
**15% DTO.
PARA MIEMBROS
DE AECE**
OFERTA VÁLIDA HASTA LA
PUBLICACIÓN DE LA OBRA

1.950 PÁGS. APROX.

La referencia de consulta esencial para miles de empresarios y asesores jurídicos porque ofrece de forma sencilla y clara toda la información jurídica necesaria para administrar una sociedad, desde su creación hasta su transformación o disolución.

Lejos de exponer simplemente la normativa mercantil vigente, te ofrece soluciones prácticas rigurosamente fundamentadas con la normativa, doctrina y jurisprudencia de aplicación en cada caso, clarificando los aspectos más complejos con ejemplos ilustrativos. Esta edición del Memento Sociedades Mercantiles ha sido objeto de una profunda revisión de su estructura, dando prioridad a la regulación de las SRL (figura más frecuente en la práctica), ofreciendo así respuestas de directa aplicación de manera más sencilla.

ADQUIÉRELO AHORA LLAMANDO AL 91 210 80 00

* Cita el código promocional 12753 para beneficiarte de los precios especiales que tenemos reservados para ti.

**LEFEBVRE
EL DERECHO**

INTELIGENCIA JURÍDICA
www.efd.es

Calle Monasterios de Suso y Yuso, 34 28049 Madrid
T 91 210 80 00 clientes@lefebvreelderecho.com

Síguenos en
f t in