Nº 137 | Mayo 2016 | Ejemplar gratuito | Síguenos en

o economista

Editada por el Colexio de Economistas da Coruña

Celebración de San Pablo 2016:
30 de junio en Palexco

Página 4

X Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

En la sección de formación avanzamos la primera información sobre el X Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal, que tendrá lugar en la Isla de La Toja los días 29 y 30 de septiembre. Informamos asimismo del resto de acciones formativas en preparación.

Páginas 8-9

"Hemos tenido buen ojo al apostar por jóvenes talentos como Marc Márquez o Carlos Sainz Jr"

Ignacio Rivera Quintana, CEO en Hijos de Rivera, es el protagonista de nuestra entrevista mensual. Bisnieto del fundador de la compañía cervecera, bajo su dirección Hijos de Rivera a duplicado su facturación en los últimos 7 años superando en 2014 los 170 millones de litros producidos.

Página 11

Nueva sección: La Firma Invitada

José Luis Gómez, editor de la revista Mundiario, es el encargado de inaugurar esta nueva sección, en la que distintos personajes relevantes nos acercarán el mundo de la economía desde su propia óptica.

Treinta años en la UE: modernización, prosperidad, desarrollo y… crisis

José Antonio López Álvarez
Vicedecano del Colegio de Economistas de A Coruña
Director de *O Economista*

El 1 de enero de enero de 1986 España comenzó a formar parte como Estado miembro de pleno derecho de la Comunidad Económica Europea (CEE), la actual Unión Europea (UE). Mientras que para la Unión significó su tercera ampliación, pasando de 10 a 12 socios –fuimos de la mano de Portugal- para nuestro país representó una oportunidad para salir del aislamiento internacional que la nación sufría por aquel entonces, y se reveló como la principal palanca para la modernización y el desarrollo de nuestro país.

Precisamente, el Foro de Economistas celebrado los pasados días 19 y 20 de mayo en Madrid (ver página 10) aprovechó este 30 aniversario como tema central, celebrándose bajo el lema *"Tres décadas de la economía española en la Unión Europea: un desafío continuo"*. Un lema que no puede ser más acertado en medio de esta época de recesión global, de tensiones territoriales y de pulsiones nacionalistas que brotan en Europa por doquier, en donde ese desafío se revela más nítido que nunca.

Echando la vista atrás, podemos constatar que nuestro viaje en el barco europeo común nos ha reportado grandes capturas: hemos reducido notablemente nuestro déficit de renta, riqueza y bienestar con respecto a otros países de nuestro entorno; se han paliado graves diferencias socioeconómicas entre regiones y territorios de nuestro país; se ha producido una profunda modernización de las estructuras productivas; nos hemos beneficiado de la solidaridad de los socios comunitarios a través de la política de cohesión económica, social y territorial practicada por la UE (en el período 1986-2020 habremos recibido unos 167.000 millones de euros).

En definitiva, con su entrada en la UE, España arribó al caladero de la modernización, la prosperidad y el desarrollo, lo que supuso su gran transformación política, social y cultural a lo largo de estas tres décadas.

Pero toda singladura está sometida al albur de los elementos, y estos arreciaron con toda su crudeza en 2008 en forma de una crisis financiera que se trasladó a la economía real, a la que se unió a partir de 2010 la crisis de la deuda soberana. Así las cosas, España se vio obligada a solicitar un rescate de más de cuarenta mil millones de euros para la banca, situación que provocó la exigencia por parte de Bruselas de reformas estructurales y la imposición de unos durísimos ajustes que tuvieron consecuencias funestas para la sociedad española.

Una grave crisis económica que amenaza además con convertirse –si no lo ha hecho ya– en una profunda crisis de valores y de falta de confianza en el proyecto europeo, unido al fracaso de las políticas de austeridad impuestas y al aumento de la desigualdad entre territorios. El maremoto puso a prueba la estructura del buque y esta demostró no ser tan sólida como preveíamos. Las grietas se agrandaron y los países corrieron a refugiarse en sus respectivos muelles de abrigo nacionales, tomando rutas antagónicas con intereses contrapuestos: acreedores por un lado y deudores por otro.

Es por eso que, más allá del resultado del referéndum del próximo 23 de junio que ubicará al Reino Unido en su lugar en el mundo, el proyecto europeo común se halla actualmente en una encrucijada: la UE necesita redefinirse, fijar una hoja de ruta consensuada. Si en 1985 Europa era la respuesta, en 2016 no dejamos de hacernos preguntas sobre qué Europa queremos. Dejar que el barco se hunda, limitarse a achicar agua hasta que escampe la tormenta o ponernos manos a la obra para apuntalar los contrafuertes del buque, arrimar el hombro para izar las velas, y dirigir la proa de aquella vieja Europa que renació tras la Declaración de Schuman, en 1950, hacia los retos que el siglo XXI nos plantea y que ya divisamos al asomarnos por la borda: terrorismo, fenómeno migratorio, antieuropeísmo latente, unión fiscal y monetaria, entre otros. Hay faena.

"Y no lo olvides: ¡anímate a colaborar con *O Economista*!"

ÍNDICE

2 | Editorial ◆ 3 | San Pablo 2016 ◆ 4-5 | Formación ◆ 6-7 | Espacio REC-Reseña de actualidad contable ◆ 8-9 | Entrevista a Ignacio Rivera Quintana. CEO en Hijos de Rivera, S.A.U. ◆ 10 | Foro de Economistas ◆ 11 | La Firma invitada ◆ 12 | Ocio. Libros recomendados ◆ 13 | Los colegiados opinan ◆ 14-15 | Reseña de actualidad fiscal ◆ 16 | Contraportada

La celebración de San Pablo 2016 será el jueves 30 de junio en Palexco

La tradicional celebración de la festividad de San Pablo, Patrón de los economistas, que como no podía ser de otra forma celebramos todos los años, tendrá lugar en esta ocasión el próximo jueves 30 de junio en las instalaciones de Palexco en la ciudad coruñesa.

Una vez más, uno de los actos centrales será el homenaje al casi centenar de colegiados que en el presente año cumplen 25 años de pertenencia ininterrumpida al Colegio, a los que se hará entrega de un diploma acreditativo y de la insignia de oro del Colegio como premio a su fidelidad a los largo del último cuarto de siglo. Asimismo, se procederá a la entrega de los títulos a los alumnos que han finalizado la VIII Edición del Master de Fiscalidad y Tributación.

En el transcurso del acto se dará a conocer además el fallo de la 6ª edición del Premio Ideas, iniciativa organizada nuevamente por la Fundación Una Galicia Moderna, cuyo objetivo no es otro que incentivar iniciativas dirigidas a impulsar el desarrollo de la economía, así como, fomentar el autoempleo para jóvenes licenciados de todas las titulaciones.

Los actos tendrán lugar en las instalaciones del Palacio de Exposiciones y Congresos de A Coruña, Palexco, a las 20:00 horas, donde no faltará el cóctel al que estáis invitados todos los colegiados y acompañantes.

Desde estas páginas queremos invitaros muy especialmente a participar en esta jornada de celebración y encuentro entre compañeros.

Celebración del San Pablo 2016

Fecha: Jueves, 30 de junio 2016 · 20:00 horas
Lugar: Palacio de Exposiciones y Congresos de A Coruña, Palexco. (Muelle de Transatlánticos s/n). *En la tercera planta.
Se ruega acceso a las 19:45 horas en aras a la puntualidad del acto.

** Al finalizar el acto se servirá un cóctel.*

Relación de colegiados que en 2016 cumplen 25 años de colegiación

- Alfonsín Somoza, Valentín
- Antolínez Felipe, María Elena
- Añón Castro, María Pilar
- Ares Sánchez, María Ángeles
- Arias Rodríguez, Asunción
- Arufe Rodríguez, José Antonio
- Barbeito Suárez, Adela
- Barbosa Rodríguez, Celso Manuel
- Bermúdez de Castro Martínez, José
- Brandeiro Candales, Fernando
- Briones Blanco, Jesús
- Bustabad Cabana, Gabriela
- Cadierno Arce, Carmen
- Cadrecha Alonso, Francisco José
- Calvo Silvosa, Anxo Ramón
- Canabal Guinarte, José Manuel
- Canalejas Couceiro, José Ángel
- Carretero Pasín, Eva María
- Carrodeguas Martínez, Jaime
- Castro Amarelle, José Carlos
- Castro Pico, María Yolanda
- Cobián Casares, Ramón
- Cordero Chapela, Serafín
- Cubero Suárez, Luciano Gonzalo
- De Labra Figueroa, Francisco Javier
- de Uña Álvarez, María del Mar
- Ferraz García, Fernando
- García Pérez, Andrés
- García Rodríguez, María Olga
- García Fernández, Luisa Victoria
- García Fernández, Luz Divina
- Gómez Gómez Alba, Zulay
- González Estévez, Alberto
- Losada Lage, Juan José
- Miñones Crespo, Ramón
- Montero Monteagudo, Juan
- Paz Sampedro, Cibrám
- Pérez Novo, Francisco Javier
- Posse Fernández, María Modesta
- Rey Dopico, Jesús Javier
- Rico Martínez, María Esther
- Rodríguez Caseiras, José Luis
- Rodríguez Rubiños, Ramón
- Rodríguez Piñeiro, Miguel Ángel
- Rúa Romay, Dominga
- Salcines Cristal, José Venancio
- Santos Blanco, Ana María
- Sierra Grandal, Dulce María
- Sobrino Benito, Javier
- Taboada Coto, Santiago
- Varela Vázquez, María Concepción
- Vizoso Blanco, Roberto José

X Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

Isla de La Toja, 29 y 30 de septiembre 2016

PRESENTACIÓN

La aprobación de la Ley Concursal 22/2003 supuso la culminación de una de las más importantes tareas de modernización del ordenamiento jurídico español, una profunda modificación del derecho vigente hasta ese momento. En 2007, tres años después de la entrada en vigor de la norma, el Colegio de Economistas de A Coruña organizó el I Encuentro Gallego de Profesionales del Derecho Concursal. Jueces, abogados, economistas, representantes sindicales y de la Administración, analizaron y debatieron durante dos días sobre la aplicación de la norma, sus dificultades y los principales aspectos que debían ser objeto de modificación.

El éxito de las jornadas superó las expectativas iniciales refrendando el propósito de la organización que pretendía convertir este encuentro en un evento recurrente, de carácter anual, cuya celebración se iría rotando en distintas localidades gallegas.

Así que en esta línea, en 2008 Ourense se convirtió en sede del II Encuentro, organizado por el Colegio de Economistas de dicha provincia, junto con el entonces recién constituido Consello Galego de Colexios de Economistas. Y en 2009, el Colegio de Economistas de Lugo recogió el testigo de la organización – también junto con el Consello– y su ciudad albergó la celebración de un evento que cada año cobra más relevancia y afluencia de participantes.

Desde el año 2010 ha sido el Consello Galego de Colexios de Economistas la entidad encargada de la organización de este evento, uno de los más reconocidos y consolidados a nivel nacional en su ámbito. Santiago de Compostela fue ese año la sede del Encuentro y desde entonces, con excepción de 2011 año en que Vigo acogió su celebración, se convirtió en la sede permanente del evento, al que concurren numerosos profesionales no solo de Galicia sino del resto de España.

Las nueve ediciones hasta ahora celebradas refrendan su consolidación. La calidad de los ponentes, constatada a través de las valoraciones de los asistentes, el interés, actualidad y oportunidad de su temática –la norma concursal ha sido objeto de numerosas modificaciones–, y la nutrida asistencia han convertido este evento en todo un referente a nivel nacional. El Encuentro en Galicia de Profesionales de Derecho Concursal es, no en vano, uno de los eventos más conocidos y reconocidos en el ámbito concursal.

En 2016 se celebra la X edición del Encuentro y la organización ha querido revestirla de un carácter especial para conmemorar esta efemérides. Con este objetivo se está cerrando un programa con especial atractivo en cuanto a contenido y ponentes, y, además se ha elegido un lugar singular como la Isla de la Toja e incluso se han cambiado las fechas –habitualmente este evento se celebra en el mes de octubre- para poder facilitar en mayor medida la asistencia y el disfrute del entorno.

Se prevé que se consiga reunir en torno a 300 profesionales de toda España en torno a este evento que supondrá una oportunidad especial para el intercambio profesional en un contexto único.

PROGRAMA

El contenido del programa, prácticamente perfilado y cuyo detalle se dispondrá en breve, irá en esta ocasión más allá de la práctica concursal y las novedades normativas en este ámbito, introduciendo debates sobre el compliance y otras materias relativas a la empresa en su relación con la insolvencia y la reestructuración.

PONENTES

Dentro del carácter de excepcionalidad que se ha querido imprimir a esta edición se cuenta con un plantel de ponentes de primer nivel. Entre otros,

- *José Mª Blanco Saralegui*. Magistrado del Tribunal Supremo especialista en mercantil.
- *Antonio Garrigues Walker*. Presidente de Honor de la firma Garrigues.
- *Pablo González-Carreró Fojón*. Magistrado de la Audiencia Provincial de A Coruña.
- *Fernando Pantaleón*. Magistrado del Tribunal Supremo.
- *Juana Pulgar Ezquerra*. Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Complutense de Madrid.
- *Ángel Rojo Fernández-Río*. Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Autónoma de Madrid.
- *Ignacio Sancho Gargallo*. Magistrado del Tribunal Supremo.
- *Fernando Suanzes Pérez*. Fiscal Superior de Galicia.
- *Borja Villena*. Magistrado de la Audiencia Provincial de Madrid.

X Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

- Fecha: 29 y 30 de Septiembre 2016
- Lugar: Isla de La Toja*

*SE FACILITARÁ EL TRASLADO DESDE SANTIAGO HASTA LA ISLA DE LA TOJA

Principales problemas en las liquidaciones concursales

A Coruña, 15 de junio 2016

En la práctica, el 90% de los Concursos de Acreedores terminan en liquidación, bien porque el convenio suscrito con los acreedores no es suficiente para la continuidad de la empresa o bien porque se detecta a lo largo de la primera fase del procedimiento que la empresa no presenta posibilidad alguna de continuidad.

Se advierte generalizadamente la necesidad de que las liquidaciones de los activos de empresas en concurso sean más ágiles de modo que pueda maximizarse el valor de los activos de cara a lograr una mayor satisfacción de los acreedores, así como de la conveniencia de desjudicializar esta fase de liquidación.

Estos y otros problemas que rodean a la fase de liquidación concursal serán objeto de detallado análisis en este seminario.

Organizan
Colegios de Economistas y de Titulados Mercantiles de A Coruña

Homologa
REFOR
Expertos en
Economía Forense
Consejo General de Economistas

Ponente
José Mª Fernández Abella
Magistrado-Juez del Juzgado Mercantil número 1 de A Coruña

Duración
2 horas lectivas

Fecha, horario y lugar de celebración
Sede del Colegio de Economistas
C/ Caballeros, 29-1º. A Coruña
Miércoles 15 de junio 2016, de 17:00 a 19:00 horas

Matrícula
Colegiados y personal de sus despachos: 40 euros
Otros participantes: 65 euros

Descuentos (no acumulables):
10% segunda y sucesivas matrículas
20% miembros REFOR-Expertos Forenses Consejo General de Economistas
50% desempleados

PLAZAS LIMITADAS. RIGUROSO ORDEN DE INSCRIPCIÓN

CURSOS EN PREPARACIÓN

Julio 2016:

- Los honorarios de la Administración Concursal y de los profesionales del concurso
- Cumplimiento normativo: compliance

Septiembre 2016:

- Contabilidad y auditoría de fundaciones
- Curso práctico sobre control interno en auditoría
- X Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

Consultas publicadas en el Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) Nº 105

BOICAC Nº 105. Auditoría. Consulta nº 1

Revisión de estados financieros de entidades que carecen de un marco normativo de elaboración y presentación de estados financieros

¿Se consideran una auditoría a todos los efectos?

El ICAC aclara que resulta de aplicación la normativa de auditoría de cuentas -Ley y Reglamento de Auditoría de Cuentas- a la revisión de cuentas anuales, así como a otros estados financieros o documentos contables a los que alude dicha normativa, cuando se den las siguientes circunstancias:

Que la entidad que elabora dicha información lo haga en cumplimiento de un mandato legal de expresar una imagen fiel de su situación financiera y patrimonial y de sus resultados mediante la presentación de cuentas.

Que para ello aplica una det erminada normativa, ya sea impuesta a dicha entidad de manera expresa, o porque la misma permite cumplir con la obligación de presentación en los términos del párrafo anterior. Se entendería que ello acontece siempre que se exija expresamente someter a auditoría dicha información.

En otro caso, la revisión de informes no quedaría bajo el ámbito de la normativa que rige la auditoría de cuentas anuales y otros estados financieros o documentos contables. Se cita para ello los ejemplos de las comunidades de vecinos o las Uniones Temporales de Empresas (UTEs), que carecen de personalidad jurídica y que, en razón de ello, no están obligadas a llevar contabilidad.

Sugiere el ICAC que tales informes, a fin de evitar confusiones, no se identifiquen con el término "auditoría", y que se indique expresamente que no tiene la naturaleza de auditoría de cuentas, en los términos regulados en el Texto Refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas (TRLAC).

Se tiene que dar, por tanto, la condición de que para tales entidades no se establezca la obligación de llevar contabilidad y formular o presentar cuentas anuales, de conformidad con el Código de Comercio y sus normas de desarrollo.[1]

En consecuencia, sí sería de aplicación el TRLAC a la revisión de entidades que cuentan con un marco normativo de información financiera normalizado, en los términos previstos en la regulación específica de dicha clase de entidades. Sería el caso, por ejemplo, de las cooperativas y las uniones, federaciones y confederaciones de éstas;[2] las agrupaciones de interés económico;[3] las sociedades laborales;[4] las sucursales de sociedades extranjeras en España;[5] las asociaciones declaradas de utilidad pública y las entidades de gestión de derechos de propiedad intelectual.[6]

Incluso en el caso de que no se prescriba un marco normativo concreto para la presentación de cuentas, basta con que se exija la llevanza de contabilidad y la presentación de cuentas anuales que reflejen la imagen fiel de su situación financiera y patrimonial y de sus resultados, para que se pueda asimilar su caso a los anteriormente mencionados, si se cumpliese con dicha obligación mediante una normativa prevista para otra clase de entidades, pero que aplicada de forma coherente, conduzca a ese objetivo de imagen fiel en la presentación de información financiera.

Ello, sin embargo, no debe llevar a interpretar que afecta de igual modo a todos los sujetos pasivos del Impuesto de Sociedades, dado que la información que se les exige es a efectos de identificar los ingresos y gastos correspondientes a las rentas exentas y no exentas del tributo.

Quedan, sin embargo, fuera de la aplicación del TRLAC las entidades que se encuentran dentro del ámbito de competencias de los órganos de control de la gestión económico-financiera de las Administraciones Públicas; pero en razón de que su revisión de cuentas se rige por la correspondiente norma específica del sector público. Al respecto, se debe tener en cuenta que ello puede afectar, en función de su normativa de aplicación, a entidades semi-públicas, no integradas en el sector público, como podría suceder, por ejemplo, con las Cámaras de Comercio.

BOICAC Nº 105. Contabilidad. Consulta nº 1

Ingreso de una cantidad reclamada por la Administración y posterior recurso

Una sociedad procede al reintegro de una ayuda pública, pero presenta un recurso contencioso administrativo contra la resolución que le obliga a dicho reintegro.

¿Debe la sociedad contabilizar un gasto?

El ICAC responde que deberá analizarse la probabilidad de que prospere o no el recurso presentado por la sociedad. En caso afirmativo, procedería registrar un activo y no un gasto.

---

[1] Obligación que afecta bajo dicho ámbito a las sociedades de capital, reguladas por el texto refundido de la ley de sociedades de capital (TRLSC) y a los empresarios sujetos a las disposiciones al respecto recogidas en el Código de Comercio.

[2] Reguladas por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

[3] Reguladas por la Ley 12/1991, de 29 de abril.

[4] Reguladas por la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, dado que deben revestir la forma de sociedad anónima o limitada, resultándoles de aplicación a estos efectos las normas correspondientes a dichas sociedades.

[5] Puesto que deben presentar y depositar cuentas anuales en el registro mercantil, conforme a lo dispuesto en los artículos 375 y 376 del Código de Comercio, sin perjuicio del régimen de dispensa regulado en dichos artículos.

[6] Que deben formular sus cuentas anuales conforme a las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos.

BOICAC Nº 105. Contabilidad. Consulta nº 2

Servicios profesionales prestados a título gratuito por medio de una fundación

Se plantea el caso de una fundación que facilita la colaboración gratuita de un despacho de abogados en determinados proyectos jurídicos de sus beneficiarios.

¿Cómo contabiliza el servicio prestado el despacho de abogados?

Solo si su coste resulta excepcional y significativo, se cargará una cuenta de gasto por el **coste** del servicio prestado, en concepto de donación, que se recogería en el epígrafe de "Otros resultados", con abono a una cuenta de "Trabajos realizados por la empresa para su activo", a registrar con signo negativo en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Se observa así el mismo criterio que el empleado para las entregas de inmovilizado material a título gratuito, tal y como se recoge en la Resolución de 1 de marzo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias.

¿Cómo contabiliza el servicio recibido la fundación?

En principio, la fundación, en aplicación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos, debería reconocer en la cuenta de resultados un gasto de acuerdo con su naturaleza y un ingreso en concepto de subvención/donación, por la mejor estimación del **valor razonable** del servicio recibido.

No obstante, en el caso planteado, en razón de los términos del acuerdo, bien pudiera presumirse que la fundación realizase una mera tarea de intermediación entre el despacho y los beneficiarios últimos, en cuyo caso, no procedería anotación contable alguna.

BOICAC Nº 105. Contabilidad. Consulta nº 3

Efecto impositivo asociado a una subvención de capital y a las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores

Se plantea el caso de una sociedad que registra bases imponibles negativas de forma continuada, y que ha recibido una subvención de capital, por lo que el pasivo por impuesto diferido a reconocer por el efecto impositivo, con ocasión del registro del ingreso en patrimonio neto por la subvención, acabaría por compensarse con el crédito por bases imponibles negativas, sin tener que pagar cantidad alguna a Hacienda.

¿Puede en este caso dejar de reconocerse el pasivo por impuesto diferido?
El ICAC sostiene que no, dado que los pasivos por impuesto diferido se reconocen en cualquier circunstancia. En consecuencia, no afecta para nada a su reconocimiento inicial y a su posterior reversión, a medida en que la subvención se transfiera a la cuenta de pérdidas y ganancias, el hecho de que la entidad registre bases imponibles negativas.

Conforme al tratamiento general de los activos por impuesto diferido, el reconocimiento de un eventual crédito por pérdidas a compensar tendrá en cuenta la posibilidad de compensar dicho crédito con la existencia en balance de pasivos por impuesto diferido, en los términos del número 6 del artículo 5 de la Resolución de 9 de febrero de 2016, del ICAC, por la que se desarrollan las normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para la contabilización del Impuesto sobre Beneficios.

BOICAC Nº 105. Contabilidad. Consulta nº 4

Ingresos generados durante el periodo de prueba de un activo

La cuestión se plantea para una sociedad dedicada a la generación de energía eléctrica explotando parques eólicos de su propiedad. Para la construcción de las instalaciones, la sociedad firma contratos del tipo "llave en mano". Las actividades realizadas en el periodo de prueba de la instalación son imprescindibles para poner en condiciones operativas los activos en cuestión. Por tanto, los gastos derivados de dichas actividades formarán parte del precio de adquisición del activo. Con respecto a los ingresos obtenidos en dicho período de prueba se plantea la siguiente pregunta:

¿Son ingresos o son menor coste del activo?

En aplicación de la Resolución de 14 de abril de 2015, del ICAC, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, lo primero que procede es restar tales ingresos de los gastos necesarios para la puesta en funcionamiento, devengados durante el período de prueba, a efectos de determinar la cuantía a registrar como mayor valor del activo. Cuando los ingresos superen a los gastos necesarios del período de prueba, el exceso pasa a minorar el coste de producción del activo.

Solo en el caso de que se trate de ingresos accesorios, que no sean imprescindibles para poner el activo en condiciones de funcionamiento, se registran tales ingresos directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias, sin afectar al coste de producción del activo, tal y como se recoge en la Resolución de 1 de marzo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, en su Norma Primera. Valoración inicial, apartado 1.6.

Fernando Ruiz Lamas
Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidade da Coruña
http://fernandoruizlamas.es

"La internacionalización es la asignatura más difícil, pero es necesaria"

© Xurxo Lobato

Ignacio Rivera Quintana

TRAYECTORIA

1965, A Coruña. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas-ICADE por la Universidad Pontificia Comillas. Es asimismo Master of Business Administration (MBA).

Ignacio Rivera Quintana pertenece a la cuarta generación de la familia Rivera. Es bisnieto del fundador de la compañía cervecera fundada en 1906.

Hijos de Rivera S.A.U. es una compañía gallega, independiente y de capital 100% nacional y familiar. Su actividad principal se centra en la fabricación y distribución de cerveza. Lidera el segmento Premium con su marca más reconocida, Estrella Galicia, así como con otras cervezas de gran reconocimiento como 1906 Reserva Especial, 1906 Red Vintage y 1906 Black Coupage.

La compañía cuenta también con una amplia actividad que abarca tanto el sector del agua mineral (con las marcas Cabreiroá, Agua de Cuevas y Fontarel) así como la distribución de bebidas a nivel nacional.

Actualmente sus marcas están presentes en toda España y se distribuyen a más de 30 países (desde Brasil a Australia, pasando por China, Rusia, Filipinas o Estados Unidos, entre muchos otros).

Ignacio Rivera se incorporó a la empresa Hijos de Rivera en 1990 y en 1994 asumió la Dirección Comercial y de Marketing. A partir de 1999, ya como Director General Adjunto y Consejero de Hijos de Rivera, S.A. diseñó y dirigió el lanzamiento de nuevas marcas y una ambiciosa diversificación de productos.

En 2007 asume la Dirección General de Hijos de Rivera, apostando por la innovación, la expansión internacional y el negocio de la distribución. En 2012 es nombrado Consejero Delegado, consolidando la presencia nacional de la Compañía, potenciando la expansión internacional y ampliando el negocio del agua.

Su apuesta por un posicionamiento Premium (sustentado en la calidad, la tradición y cultura cervecera, la innovación continua y la excelencia) ha llevado a Hijos de Rivera a duplicar su facturación en los últimos 7 años y a superar los 170 millones de litros producidos en 2014.

Desde su incorporación a Estrella Galicia, en 1991, la empresa cuadriplicó resultados. La suya es una historia de éxito. ¿Cuál es el secreto?

No hay fórmulas mágicas. Es una suma de distintos elementos entre los que podemos destacar algunas claves: en primer lugar nuestro origen, somos una empresa familiar muy arraigada en la que cada generación ha ido aportando valor y siempre hemos tratado de mantener intacta nuestra tradición cervecera; por otra parte hemos definido una estrategia clara, la de ser líderes del segmento Premium en el mercado español con un plan de expansión concreto y, por supuesto, otra clave es contar con un gran equipo, que es el que articula y hace posible todo esto.

Tal vez mucha gente desconozca que hace 20 años una multinacional alemana intentó comprar Estrella Galicia. ¿Qué fue lo que les hizo rechazar la oferta para continuar y convertir aquello que había empezado como una empresa familiar en una marca global?

Somos una empresa familiar de maestros cerveceros. Generación tras generación hemos intentado aportar valor a la compañía y hacerla crecer. Pero preservando el alma y el ADN de Estrella Galicia: la tradición familiar de la cultura cervecera.

Desde que mi bisabuelo fundó la empresa en 1906, la familia siempre ha estado al frente del negocio. Yo represento la cuarta generación. Las cinco ramas familiares estamos vinculadas a la compañía, ya sea en la gestión o en el consejo y eso es algo prioritario para nosotros, no nos planteamos otro escenario.

¿Cómo ha capeado la marca los años más duros de la crisis económica?

La verdad es que han sido unos años de mucho esfuerzo pero también de satisfacción en vista de los resultados. Nuestra apuesta por la expansión nacional e internacional ha coincidido con unos años complicados en términos de coyuntura económica, pero hemos trabajado mucho, tanto en el ámbito de la distribución como en el de posicionamiento y notoriedad de marca, y esto nos ha permitido, no sólo sobrevivir los años de crisis sino reforzar nuestra posición, crecer e internacionalizar la compañía generando una facturación de más de 300 millones de euros en 2015, más del doble que en 2007 cuando facturábamos 139 millones de euros.

> **"Hemos generado una facturación de más de 300 millones de euros en 2015, más del doble que en 2007"**

En enero de 2015 presentaron un plan estratégico que usted definió como "cinco grandes sueños". ¿En qué punto se encuentra actualmente?

En 2014 alcanzamos los objetivos previstos para 2015 e iniciamos un nuevo plan 2015-2017, una etapa marcada por cinco grandes ejes estratégicos: liderar la cultura cervecera en España, crecer en agua mineral como operador Premium, impulsar el negocio de distribución propia, crecer en Brasil como punta de lanza a otros mercados americanos y desarrollar nuestra inteligencia de negocio.

Ahora, la prioridad del plan estratégico que nos hemos fijado hasta el año 2016 es afianzarnos como líderes de la cultura cervecera. Queremos tener más lúpulo propio, contar con nuevas especialidades de cervezas diferentes, seguir avanzando en el sector de la cerveza. En el mundo del agua, no descartamos incorporar un nuevo manantial a los tres que ya tenemos.

En cuanto a la internacionalización, seguiremos creciendo a través de las filiales que están empujando nuestro crecimiento en Japón, China, Estados Unidos, Filipinas y Brasil. Por último, continuaremos estableciendo alianzas en la distribución con compañías de otras categorías de productos para completar nuestra oferta y nuestro servicio a los consumidores.

Aguas envasadas, vinos gallegos, sidras, sangrías, tinto de verano, licores. ¿En qué momento y por qué motivo se toma la decisión de diversificar el producto?

Creemos que, aunque el 75% de nuestro negocio procede de la cerveza, hay otros productos que

© Xurxo Lobato

© Xurxo Lobato

pueden complementarnos y hacernos crecer como compañía.

El negocio del agua mineral es un ejemplo en este sentido. En el sector del agua este año llegaremos a los 150 millones de litros con los tres manantiales que tenemos: el de Cabreiroá, nuestra agua más premium; el de Felechosa, en Asturias, del que sale nuestra Agua de Cuevas; y el tercero es Fontarel, que está en Loja, en Granada. Así, hemos establecido una estrategia nacional con 3 manantiales con los que cubrimos las necesidades y las expectativas de nuestros consumidores.

> **"El patrocinio ha sido una de las claves para alcanzar mayor notoriedad para nuestras marcas"**

No descartamos seguir avanzando en el mercado del agua mineral porque es un producto muy complementario a la cerveza en cuanto a distribución. Por eso apostamos por nuestras propias marcas, la marca nacional y premium es Cabreiroá, y con las otras dos marcas locales cubrimos las necesidades del norte y el sur de España.

Decía en el mes de abril en estas mismas páginas el Presidente de la CEG, Dieter Moure, que a raíz de la crisis *"el empresariado gallego debía elegir entre morirse o enfrentarse al mercado exterior"* y que eligió sobrevivir. En Estrella Galicia conocen a la perfección los réditos de la internacionalización.

Creo que la internacionalización es la asignatura más difícil. Pero es necesaria. Y en los últimos años ha sido un factor decisivo de nuestro crecimiento.

Nosotros habíamos exportado siempre desde el origen y al principio comenzamos a trabajar únicamente con distribuidores en destino, lo que en algunos casos salió bien y en otros, no tanto. Por eso, en los últimos años hemos apostado por internacionalizarnos a través de filiales en mercados clave, estableciéndolas con un equipo local para que lidere los proyectos y estamos satisfechos con el resultado.

Hoy la internacionalización supone aproximadamente el 10% de nuestras ventas. Todavía es una cifra baja, pero seguramente irá creciendo en el futuro porque cada vez nos resultará más difícil crecer en España, dentro de nuestro posicionamiento premium.

Además de la conocida relación de Estrella Galicia con el fútbol gallego, también se puede ver la marca en el mundial de motociclismo y en el de Fórmula 1. Explíquenos si es tan amable esta decidida apuesta por la alta competición.

El patrocinio ha sido una de las claves para alcanzar mayor notoriedad para nuestras marcas. Somos la compañía cervecera de España, incluso aseguraría que a escala mundial, que más invierte en esta estrategia: casi el 30% de nuestras inversiones en marketing se concentran en patrocinios.

En el ámbito del motor, nos gusta apostar por jóvenes talentos y parece que hemos tenido buen ojo porque acaban triunfando como es el caso de Marc Márquez o Carlos Sainz Jr. Creo que el hecho de apoyarles desde el inicio también le gusta a la gente. No somos una compañía que persiga patrocinar a un campeón, no llegaríamos por presupuesto, pero sí que podemos acompañar a alguien en su carrera para que llegue a ser campeón.

Cambiando de tema, y centrándonos en la actualidad, no podemos dejar de preguntarle por la incertidumbre política que se ha instalado en la realidad española. ¿Es tan dañina para la economía como se dice?

Evidentemente, a todos nos gustaría que se formase un gobierno cuanto antes porque la certidumbre contribuye a la inversión y el desarrollo económico. Como ciudadano y como empresario, espero que esta situación se resuelva lo más pronto posible.

Estrella Galicia aparece siempre como uno de los lugares en donde a los gallegos les gustaría trabajar. ¿Qué consejo puede dar a nuestros jóvenes licenciados que se enfrentan al complicado mercado laboral?

Yo les diría que busquen trabajar en aquello que les apasione. Sólo disfrutando se consigue sacar lo mejor de uno mismo. Y también que no dejen nunca de soñar. A mi me gusta decir que soñar es gratis y, a veces, muy rentable.

PERSONAL E INTRANSFERIBLE

UN LIBRO
***In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies* de Robert Waterman y Tom Peters**

UNA PELÍCULA
Cyrano de Bergerac

UNA CANCIÓN
***Yellow*, de Cold Play**

UNA COMIDA
Calamares en su tinta con arroz blanco

UNA CIUDAD PARA VIVIR
A Coruña

CIUDAD PARA VIAJAR
Formentera

UNA AFICIÓN
Deporte en general

UN TALENTO QUE LE GUSTARÍA TENER
Facilidad para hablar idiomas

UN PERSONAJE HISTÓRICO
Cristóbal Colón

UN HECHO HISTÓRICO
Transición española

El Foro de Economistas celebró el 30 aniversario de la entrada de España en la Unión Europea

Los pasados días 19 y 20 de mayo tuvo lugar en Madrid la celebración del Foro de Economistas 2016, el cual, con motivo del 30 aniversario de la entrada de España en la Unión Europea, se celebró bajo el título "Tres décadas de la economía española en la Unión Europea: un desafío continuo".

En la inauguración, el presidente del Consejo General de Economistas, Valentín Pich, que estuvo acompañado por el ministro de Hacienda y Administraciones públicas Cristóbal Montoro, hizo referencia a una antigua película -El desencanto, de Jaime Chávarri- en la que se narran las vivencias de una familia desencantada con su pasado y cuyos miembros tienen grandes diferencias entre sí, pero también rasgos comunes, para plasmar la situación actual de Europa, donde también hay voces que expresan cierto desencanto con respecto a la Unión Europea.

Pero Pich quiso poner en valor estas tres décadas de pertenencia a la UE indicando que *"aunque sin duda la crisis ha favorecido este sentimiento, pero deberíamos recordar dónde estábamos hace 30 años: la inflación española se acercaba al 10% anual y el PIB estaba en el 71% de la media comunitaria y hoy España tiene la inflación más baja de los grandes países del euro y el PIB se sitúa por encima del 90% de la media europea. Además, el PIB per cápita ha pasado en estos últimos 30 años de 6.000 euros a 23.000. España disponía, en 1985, de 2.117 kilómetros de autopistas y autovías y hoy tiene alrededor de 15.000 kilómetros".*

Valentín Pich finalizó su intervención señalando que *"muchos tenemos la sensación de que fuera de la Unión Europea hace bastante frío, pero para permanecer dentro de este club, cuya población sobrepasa los 500 millones de habitantes, tenemos que ser proactivos y que nuestros líderes hagan propuestas sensatas para que sean tomadas en consideración, y que en relación a Europa, los diferentes partidos dejaran de lado los eslóganes y explicaran con claridad qué proponen y su grado de implicación con el proyecto comunitario".*

Por su parte, Cristóbal Montoro aprovechó su presencia en el Foro para asegurar que el Gobierno no tiene que aprobar más recortes para cumplir con la meta de déficit del 3,7 por ciento, fijada por Bruselas para España este año. *"El ajuste extraordinario de 8.000 millones que demanda la UE para reconducir las finanzas españolas ya se está haciendo y en 2015 el desvío fiscal se redujo precisamente en 8.000 millones, desde el 5,8 al 5 por ciento del PIB"*, indicó.

Ahora bien, el ministro no se refirió en ningún momento al año 2017, donde debe efectuarse parte de ese ajuste de 8.000 millones. *"Será el nuevo Gobierno el que deba hacer esfuerzos"*, afirmó Montoro, si bien sugirió que con la contención del gasto público podría ser suficiente para llegar al 2,5 por ciento que exige Bruselas, y que de facto supondría que España vuelve a cumplir el Pacto de Estabilidad y Crecimiento por primera vez desde el año 2008.

Esta primera jornada también se dedicó a talleres prácticos relacionados con las actividades profesionales que desarrollamos, prestando especial atención a aquellas normas europeas que han sido traspuestas recientemente a nuestro ordenamiento jurídico y cuya entrada en vigor está próxima, dadas las implicaciones que estas tienen para nuestro ejercicio profesional.

El viernes 20 se analizó el papel de España en la Unión Europea durante estos 30 años desde una perspectiva dinámica y no meramente histórica, y en ella participaron personalidades que han jugado un papel fundamental en este proceso, como el ex presidente del Gobierno, José María Aznar o el ex presidente del Parlamento Europeo, Josep Borrell, así como economistas de reconocida trayectoria y los directores de importantes periódicos de nuestro país.

"Se han traicionado los principios del euro", aseguró en su intervención Aznar, mientras que la gestión de la crisis sólo ha dado lugar a *"efectos electorales perversos"*, una clara referencia a la situación española. Advirtió asimismo que *"cualquier país cuya deuda supera el 100 por ciento de su PIB se adentra en una espiral de problemas de todo orden de la que es extremadamente difícil salir".*

Otro de los titulares que dejó fue el siguiente: *"Quiero decirlo con toda claridad: relajar la corrección del déficit público es un error. Y aceptar la oposición entre disciplina, reformas y crecimiento es un error muy grave. Económico y político".* Finalizó su intervención subrayando los problemas que a su juicio aquejan al país: *"el problema es gobernar mal la economía, es gastar demasiado y sin sentido; es haberse apartado del Pacto de Estabilidad y Crecimiento originario; es haber traicionado los compromisos del euro".*

Por su parte, Josep Borrell advirtió que Europa *"no está a salvo y no puede dar por hecha su seguridad"*, por lo que, si fuese candidato a la Presidencia del Gobierno, propondría un aumento del gasto militar. *"No se crean que la paz en Europa es algo conseguido. Si yo quisiera ser candidato a la Presidencia del Gobierno y quisiera comportarme honestamente con los ciudadanos, les propondría un aumento del gasto militar"*, afirmó.

Hace falta producir más y mejor

En la economía pública española, cuya dimensión relativa es inferior a la de otros países grandes de la UE, sobran unas cosas y faltan otras. En la economía privada sigue sin encontrarse alternativa al hueco que dejó la construcción.

La crisis económica mundial de 2008 tuvo una mayor incidencia en España que en los otros países grandes de la Unión Europea (UE), lo cual se tradujo en una fuerte contracción de la economía y en un aumento histórico del desempleo. En España, las causas de ese cambio de tendencia no pueden atribuirse exclusivamente al impacto internacional de la crisis financiera iniciada en EE UU –por cierto ya superada con el gobierno de **Barack Obama**–, sino también a las propias debilidades del patrón de crecimiento, ligado en exceso a la construcción. De facto, la vivienda se había convertido en un motor importante de la economía, entre otras cosas gracias a la liberalización del suelo, lo cual ayudó a crear un gran número de empleos, tanto directos como indirectos.

A diferencia de otros socios de la UE, empezando por los de dimensión similar o superior, el problema fundamental de España está en la falta de un modelo económico alternativo al inmobiliario, cuya burbuja estalló sin control, y en las abultadas deudas del Estado, el sector bancario, las empresas y las familias. Ante esa situación crítica, España encontró dificultades para refinanciar su deuda y se vio obligada a recortar su gasto y a subir los impuestos. Y frente la imposibilidad de un cambio inmediato del modelo productivo, la devaluación interna perfiló y condicionó la traumática superación de la crisis financiera y económica.

Las medidas monetarias expansivas de **Mario Draghi**, presidente del Banco Central Europeo (BCE), intentan cebar ahora la bomba en países como España, pero no está claro que consigan su objetivo, más allá de alimentar las ansias de ciertos especuladores. Si algo demuestra la historia económica es que las medidas monetarias son de corto plazo y que ahí se quedan. Lo importante, lo decisivo y lo perdurable en el tiempo es la economía productiva, de la mano de la competitividad. Por eso mismo, ahora corresponde actuar a los gobiernos, para reformular el papel de los Estados, para que sean más eficientes y propicien un nuevo modelo económico.

Hay problemas estructurales no resueltos. Por un lado, España tiene menos Estado que otras grandes potencias: es decir, el peso relativo de su sector público es inferior al de países como Alemania o Francia, pero el problema no está ahí, sino en sus niveles de eficiencia. En la economía pública española sobran unas cosas y faltan otras. Por otra parte, a España le falta completar su modelo privado de economía productiva: léase producir más y mejor. De esto último apenas se habla, tal vez porque nadie tiene una alternativa para reemplazar a corto plazo el modelo económico del ladrillo. Es más, los nuevos empleos que se van creando, salvo contadas excepciones, llevan emparejados salarios a la baja y otras condiciones precarias, nada que ver con los sueldos y los contratos de los trabajadores de la construcción en los años del boom, cuyas remuneraciones superaban a las que hoy pueden tener los médicos o los profesores universitarios. Es un dato que refleja dos cosas: la primera, que España sigue en busca de un nuevo modelo económico y que mientras se las va apañando como mejor puede, y la segunda, que su clase media de profesionales sigue mermada, con todo lo que ello supone para el consumo y, en definitiva, para la demanda interna.

En 2013, en el libro *Cómo salir de esta* –ampliamente reseñado en esta revista– nos preguntábamos que debía hacer Europa ante la crisis española, que por aquel entonces asustaba dentro y fuera del país, ante el riesgo de un rescate financiero. Básicamente, tres cosas, decíamos: una, que bajasen los tipos de interés, de modo que España pudiera financiarse en los mercados; dos, como reclamaba el presidente **Mariano Rajoy**, que fructificasen cuanto antes las medidas financieras, empezando por la recapitalización (o resolución) de bancos como Bankia o Novagalicia –ahora Abanca–, y tres, que se fuese devaluando el euro, hasta niveles de 1,15 o incluso 1,10 con respecto al dólar.

Han pasado tres años y los tres objetivos sugeridos están prácticamente cumplidos. Los tipos están por el suelo, la banca española fue rescatada –eso sí, a costa de los impuestos de los contribuyentes- y el euro cotiza a 1,11 dólares en mayo de 2016, uno de los niveles más bajos desde finales de 2003, cuando a mediados del año 2014 rondaba los 1,40 dólares.

En este nuevo escenario, tanto Europa como España podrán recuperarse exportando más, no solo a EE UU, sino a todas las áreas dominadas por el dólar; es decir, la mayor parte del mundo, salvo Rusia y África. ¿Qué le impide a España seguir el ritmo de recuperación de países como Alemania o EE UU? Entre otro motivos, la falta de competitividad y su elevada deuda, sobre todo la privada, que se multiplicó por tres en la década del 2000. El problema más grave en España no es el déficit, ni la deuda pública, lo es la deuda privada y haber generado durante años y años menos ingresos que pagos al exterior, de manera que el país tuvo desequilibrio comercial y financiero, y todo lo demás, incluido el paro y el déficit, es una consecuencia. Pero al mismo tiempo, claro que son un problema la deuda pública, el déficit y muchas otras variables macroeconómicas, por fortuna cada vez menos descontroladas, aunque no enderezadas.

Como también explicamos en el *Anuario 2016* del Foro Económico de Galicia, la recuperación vendrá probablemente del exterior y terminará por germinar en el interior, cuyo mercado está ahora bajo mínimos. También cabe esperar que España exporte más, que importe menos y que reciba más turistas con dólares en la mano.

Visto desde Galicia, el catedrático de la UDC **Fernando González Laxe**, que fue presidente de la Xunta, lleva años insistiendo en que la salida de la crisis pasa por un posicionamiento exterior de su economía, con una mayor salida de las medianas empresas al mercado internacional. Ya no valen –solo- los mercados locales. Tampoco la ineficiencia. Se imponen la innovación y el posicionamiento exterior, por lo que la marca-país también hay que construirla en esa dirección, no en clave interna, como a menudo se hace en Galicia, tal vez con afán electoralista pero sin lógica económica. "Hay que introducir la productividad en las nóminas, aunque sea difícil de medir", suele resumir el profesor **Santiago Lago**, de la Universidade de Vigo.

José Luis Gómez
Periodista. Editor de Mundiario.com
@J_L_Gomez

Digitalízate

***Cómo digitalizar tu empresa*. Alberto Delgado. (Ed. Libros de Cabecera)**

Estamos inmersos en la revolución de «lo digital». Una revolución tecnológica, social y cultural que está transformando profundamente la forma en la que nos comunicamos, relacionamos, trabajamos, aprendemos y disfrutamos. Digitalízate es una hoja de ruta para ayudar a las empresas a aprovechar las nuevas oportunidades digitales y evitar que sucumban en el intento. El libro proporciona a directivos y emprendedores una visión sobre el significado de la digitalización, cómo afecta a sus compañías y qué aspectos deben tener en cuenta para definir su estrategia digital.

ENTREVISTA A ALBERTO DELGADO: "El principal beneficio de la digitalización de la empresa es la supervivencia"

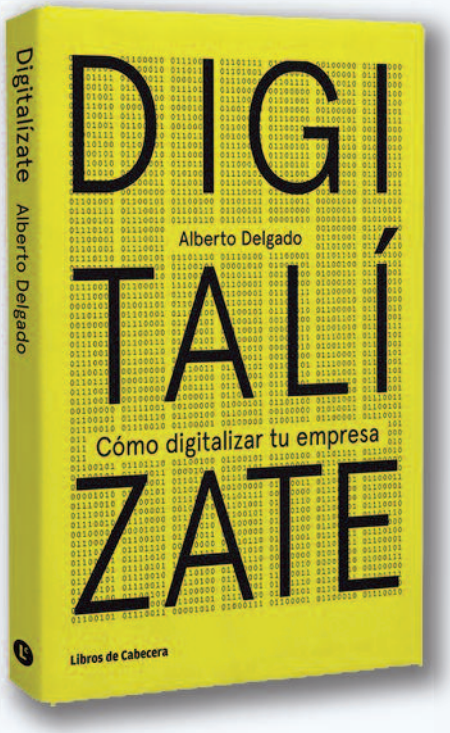
Nacido en Barcelona (1968). Es PDG por IESE, SEP por ESADE, Ingeniero en Telecomunicación por la UPC, y Diplomado en Innovative Management y Corporate Entrepreneurship por Babson College. Cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector TIC como directivo, consultor, conferenciante y analistaAutor de diversos libros éxito de ventas en Europa y Latinoamérica sobre tecnologías de bases de datos e internet, ha publicado también numerosos estudios y artículos sobre la aplicación de las TIC al negocio y al desarrollo de la Sociedad de la Información.

¿Qué beneficios aporta la digitalización de las empresas?

Todas las empresas van a ser digitales, o perecerán en el intento. Dentro de pocos años, las organizaciones que no incorporen lo digital en sus procesos y cultura, no serán capaces de atraer clientes y talento y desaparecerán. En este sentido, el principal beneficio de la digitalización de la empresa es la supervivencia. Sin embargo, las empresas pueden tener retornos tangibles menos dramáticos de la incorporación de las TIC; las organizaciones digitales son más eficientes, reduciendo sus costes operativos; las empresas digitales entienden mejor a los clientes y venden más, aumentando los ingresos; las organizaciones digitales tienen colaboradores más productivos y eficientes.

¿Cómo se genera valor en la empresa con la digitalización?

Siguiendo el razonamiento anterior, cuando una empresa se digitaliza reduce costes y aumenta ingresos, es decir, se hace más competitiva. Las empresas más competitivas generan más valor para sus accionistas, pero también para sus empleados, clientes y para la sociedad en general.



¿En qué momento una empresa debe plantearse su digitalización?

La digitalización afecta a empresas de todos los tamaños y edades. Es impensable llevar adelante un emprendimiento en la segunda década del siglo XXI sin tener en cuenta cómo las TIC afectan al modelo de negocio. Las empresas nacientes pueden aprovecharse de las economías de lo digital, mientras que las organizaciones establecidas deberán analizar la afectación que la digitalización tiene en su negocio. El momento para digitalizarse es el mismo para todas ellas: hoy.

¿Los emprendedores deben digitalizar su negocio desde el inicio?

Cuando un emprendedor inicia un negocio debe hacerlo teniendo en cuenta el contexto sociocultural y económico. Sería suicida para una empresa naciente no leer cuidadosamente el comportamiento de los clientes y los competidores antes de lanzar al mercado sus productos o servicios. Además, resulta que la digitalización es una gran generadora de nuevas oportunidades y que existen muchos nuevos negocios que se crean precisamente por la digitalización. Un emprendedor analógico es una rareza probablemente condenada a la extinción.

¿Cómo es el cliente digital?

Los clientes digitales están sedientos de información, permanentemente conectados; comparan precios desde el sillón de su casa, en cualquier lugar del mundo, con un PC, una tablet o un móvil, buscan alternativas, consultan valoraciones de otros usuarios, acceden a información detallada del producto, compran sus entradas para el cine desde el ordenador o desde el móvil, mientras se desplazan en metro. Pongamos como ejemplo la compra de un automóvil. La experiencia de compra de un vehículo nada tiene que ver hoy con la que teníamos hace unos años. Hace cinco o diez años, acudíamos a un concesionario a que *nos explicasen* el coche, a verlo, tocarlo y olerlo. El común de los compradores tenía muy poca información sobre el coche antes de acudir al concesionario, lo que daba un gran poder al vendedor a la hora de sugerirnos la configuración del vehículo. Hoy el comprador tiene perfectamente claro cómo va a ser su coche antes de acudir al concesionario porque se lo habrá configurado él mismo utilizando las herramientas digitales que proporciona la misma marca; además, probablemente habrá consultado opiniones de clientes satisfechos e insatisfechos en foros y redes sociales. La visita al concesionario es sólo un trámite de negociación de precios y condiciones antes de realizar el pedido. Los clientes digitales están más informados, son móviles, compran por diversos canales, interactúan con otros a través de redes sociales y quieren experiencias personalizadas.

Las operaciones de refinanciación y reestructuración desde el punto de vista de la banca

En los acuerdos de capital de Basilea III, de diciembre de 2012, se procede a la reforma de la regulación bancaria y de define la cifra de capital necesaria para un banco, cifra que por la propia configuración del negocio bancario es significativamente inferior a la de cualquier otra empresa de otro sector. La propia banca, que suele establecer para las empresas un ratio de autonomía financiera mínimo que implique que cuando menos el 25% de la inversión se financie con recursos propios, únicamente aporta del orden de entre un 4% y un 8% de capital propio a la financiación de sus activos.

La duradera crisis por la que todavía nos movemos demostró que el capital regulatorio, según los requerimientos definidos primero en el acuerdo de capital de Basilea I (1988) y posteriormente en el de Basilea II (2004), resultaba insuficiente. A juicio del CSBB (Comité de Supervisión Bancaria de Basilea), esa insuficiencia resultaba más cualitativa que cuantitativa. Si bien la cantidad total de capital, medida en términos de activos ponderados por riesgo (APR), que ascendía al 8%, podía considerarse suficiente, la composición cualitativa de ese capital se evidenció deficiente, pues buena parte de lo que se consideraba "*capital regulatorio*" no sirvió efectivamente para cubrir pérdidas de las entidades.

Dentro del marco de la Unión Europea, los acuerdos de Basilea III se transponen por la Directiva 2013/36/UE y el Reglamento UE nº 575/2013 (CRR) de requisitos de capital, definiendo el capital regulatorio como la cifra de recursos propios computables formada por dos elementos:

- *Capital de nivel 1 (Tier 1): se compone, a su vez, del capital de mayor calidad o Common Equity y de los elementos adicionales (instrumentos híbridos, como algunas participaciones preferentes).*
- *Capital de nivel 2 (Tier 2): reservas de regularización, actualización o revalorización de activos; el capital social en acciones sin voto; las financiaciones subordinadas (hasta un 50% de los recursos propios básicos de la entidad), etc.*

Por el acuerdo de Basilea III se obliga a los bancos a aumentar sus reservas de capital para protegerse de posibles pérdidas. El capital mínimo de calidad o CET1 *(Common Equity Tier 1, por sus siglas en inglés),* incluye las acciones ordinarias y los resultados acumulados y deberá ser de un mínimo del 4,5%, computado sobre el total de los "*activos ponderados por riesgo",* pero además se les exige un "*colchón de conservación*" por un mínimo del 2,5% y adicionalmente un "colchón anticíclico" de hasta un 2,5%, de lo que se deduce la exigencia de un capital de Nivel 1 de hasta el 11% sobre los APR.

Si como hemos descrito así queda establecido el numerador del ratio de capital mínimo, el denominador (los APR) se calculará en función del riesgo de insolvencia, imputable al cliente o a la operación, en alguna de las siguientes categorías: *riesgo normal, riesgo subestándar, riesgo dudoso por razón de la morosidad del cliente, riesgo dudoso por razones distintas de la morosidad del cliente o riesgo fallido.* A su vez las operaciones de riesgo normal se clasificarán en operaciones sin riesgo apreciable, con riesgo bajo, de riesgo medio-bajo, de riesgo medio, de riesgo medio-alto y de riesgo alto. La banca debe considerar operaciones con riesgo alto a las siguientes: las tarjetas de crédito, los descubiertos en cuenta corriente, los excedidos en cuenta de crédito y las operaciones en seguimiento especial (las que presentan debilidades), entre las cuales se incluirán necesariamente las ***operaciones de refinanciación: refinanciadas o reestructuradas*** o los clientes declarados en concurso de acreedores que se hubiesen reclasificado desde alguna de las categorías de dudosos por cumplir los requisitos señalados en ellas.

Evidentemente existe una correlación directa entre la clasificación de los riesgos de un cliente y su cobertura a la hora de anotarse un deterioro del riesgo. De este modo una operación sin riesgo apreciable, por ejemplo así considerada al contar con la garantía de un depósito dinerario, no generará necesidades de provisión alguna, pues bastaría con aplicar la garantía al principal para su cancelación. O una operación con riesgo bajo, como aquellas con garantía real sobre viviendas terminadas cuyo riesgo vivo sea inferior al 80% del valor de tasación de la vivienda, se valorará en el menor importe del 80% de la ponderación entre el coste de la vivienda y el valor de tasación en su estado actual, de lo que resulta una necesidad de provisión máxima del 20% de la operación. Sin embargo una operación de riesgo medio a los doce meses de su cómputo como "dudosa" deberá ser provisionada al 100%.

En la actividad profesional del economista no es difícil haberse encontrado con clientes en dificultades financieras. La banca deberá clasificarlos en el grupo de "***Riesgo dudoso por razones distintas de la morosidad del cliente***". Los criterios que se siguen para incluirlos en esta categoría es haber verificado situaciones que supongan un deterioro de su solvencia, tales como, entre otras:

- Patrimonio negativo
- Pérdidas continuadas (dos ejercicios consecutivos)
- *Retraso generalizado en los pagos*
- Estructura económica o financiera inadecuada, flujos de caja insuficientes para atender las deudas o imposibilidad de obtener financiaciones adicionales

Una vez conocidos los criterios de clasificación de los riesgos, debemos conocer qué definición aplica el Banco de España (ver Anejo IX a la Circular 4/2004) a los conceptos de refinanciación, reestructuración o renegociación:

a) **Refinanciación**: *Operación que, cualquiera que sea su titular o garantías, se concede o se utiliza por razones económicas relacionadas con dificultades financieras (actuales o previsibles), del titular para cancelar una o varias operaciones concedidas, por la propia entidad o por otras entidades de su grupo, al titular o a otra u otras empresas de su grupo económico, o por la que se pone a dichas operaciones total o parcialmente al corriente de pagos, con el fin de facilitar a los titulares de las operaciones canceladas o refinanciadas el pago de su deuda (principal e intereses) porque no puedan, o se prevea que no vayan a poder, cumplir en tiempo y forma con sus condiciones.*

En estos supuestos la decisión del banco suele ser "ir a la extinción de riesgos", por lo que habitualmente cancelan unilateralmente las líneas de financiación del circulante, generando un evidente daño a la viabilidad financiera del cliente.

b) ***Reestructuración****: Cuando por dificultades financieras, actuales o previsibles, del titular, se modifican sus condiciones financieras con el fin de facilitar el pago de la deuda (principal e intereses).* En todo caso, se consideran como reestructuradas las operaciones en las que:

— Se realiza una quita
— Se reciben activos para reducir la deuda
— Se modifican sus condiciones para alargar su **plazo** de vencimiento, variar el **cuadro de amortización** para minorar el importe de las cuotas en el corto plazo o disminuir su frecuencia, o establecer o alargar el plazo de carencia de principal, de intereses o de ambos.

c) ***Renegociación***: *Operación en la que se modifican sus condiciones financieras, generalmente el tipo de interés aplicable, sin que el prestatario tenga, o se prevea que pueda tener en el futuro, dificultades financieras; es decir, cuando se modifican las condiciones por motivos diferentes de la reestructuración.*

Este último concepto no se corresponde en modo alguno con las definiciones de "operaciones en seguimiento especial" o la de "activos dudosos por razones distintas a la morosidad del cliente", por lo que se mantendrá su clasificación en su nivel de riesgo de origen.

Conocidos los criterios aplicados por las entidades financieras en la clasificación de las operaciones de refinanciación o de reestructuración, debemos saber que además debe cumplir una serie de condiciones para su autorización:

1. Las decisiones de refinanciación y reestructuración deben partir de un análisis individualizado de la operación a un nivel adecuado de la organización que sea distinto del que la concedió originalmente o que, siendo el mismo, sea sometido a una revisión por un nivel u órgano de decisión superior. Es decir, la posible proximidad al directivo bancario se elimina al ser autorizadas por un estamento distinto, normalmente centralizado, con objeto de procurar una mayor objetividad en la toma de decisiones.
2. Periódicamente habrán de revisarse las decisiones adoptadas, con el fin de comprobar el adecuado cumplimiento de las políticas de refinanciación y reestructuración.

Asimismo, conviene conocer que las operaciones refinanciadas o reestructuradas solo ***se dejarán de identificar en seguimiento especial*** cuando, tras revisar de modo exhaustivo su situación patrimonial y financiera, se concluya que el titular no tendrá dificultades financieras y podrá cumplir con el pago de la deuda (principal e intereses) de todas sus operaciones en tiempo y forma, y, además *haya pagado las cuotas de principal y los intereses devengados desde la fecha en la que se formalizó la operación de reestructuración o refinanciación,* que *hayan trascurrido al menos dos años* desde la misma y que *se haya reducido el principal de la operación en más del 20% y satisfecho los importes de principal e intereses impagados a su formalización*.

Dada su trascendencia para el cómputo de determinados riesgos en operaciones de refinanciación/reestructuración y consecuentemente en las necesidades de cobertura de los mismos, los descubiertos en cuenta corriente se computarán desde *el primer requerimiento de reembolso que efectúe la entidad, o desde la primera liquidación de intereses que resulte impagada*. Por lo que respecta a las cuotas de amortización periódica de préstamos, la fecha del primer vencimiento a efectos de la clasificación de las operaciones en esta categoría será la correspondiente a la de *la cuota más antigua en la que permanezca impagado algún importe por principal o intereses*.

La única posibilidad de que las operaciones de refinanciación o reestructuración que no se encuentren al corriente de pagos no interrumpan su morosidad es que se perciban, al menos, los intereses ordinarios pendientes de cobro o que se aporten nuevas garantías eficaces.

La trascendencia para la banca del reconocimiento de operaciones refinanciadas y reestructuradas deriva de la necesidad de reconocer una cobertura (provisión) específica por activos dudosos por razones distintas de la morosidad del cliente que con carácter general no podrá ser inferior al 25 % de los saldos calificados como dudosos o, cuando la calificación como dudoso se haya realizado porque el cliente presenta una estructura económica o financiera inadecuada, su cobertura será, al menos, del 10 %.

Por último destacar que existe una posible vía de escape para el cliente titular de estas operaciones, la compra de deuda por fondos "buitre", si se tiene conocimiento de que ha ocurrido. Según el artículo 1535 del Código Civil "*Vendiéndose un crédito litigioso, el deudor tendrá derecho a extinguirlo, reembolsando al cesionario el precio que pagó, las costas que se le hubiesen ocasionado y los intereses del precio desde el día en que éste fue satisfecho. El deudor podrá usar de su derecho dentro de nueve días, contados desde que el cesionario le reclame el pago*". Como la banca suele vender este tipo de deudas por precios del 3% al 20% de su valor, para después reclamar al deudor el 100% más los intereses, si se dispone de una cierta liquidez se podría cancelar la deuda.

José Antonio Pena Beiroa
Economista colegiado nº 1.016

El Colegio de Economistas de A Coruña no se responsabiliza ni asume como propias las opiniones expresadas por los colegiados en la sección "Los colegiados opinan."

Reseña de actualidad fiscal

1. SERIO GOLPE A LAS COMPROBACIONES "HÍBRIDAS" DE VALORES

Por medio de sentencia de fecha 18 de enero de 2016 (rec. Nº 3379/2014) el TS ha asestado un duro golpe a las tan comunes comprobaciones de valores híbridas, o sea, a aquellas en que, disfrazadas bajo la naturaleza de "dictamen de los peritos", no son tales, o sea, no son valoraciones individualizadas y concretas de determinados bienes o derechos, sino que se remiten a parámetros estandarizados o genéricos tales como "valores extraídos de estudios de mercado" o "valores medios de mercado". El TS las anula sobre la base de los siguientes razonamientos:

– ***Cuando la Administración tributaria recurre, como método de valoración, al dictamen de peritos de la Administración, si bien amparado en precios medios de mercado, los cuales proceden, a su vez, de la utilización de diversos métodos (comparación en el mercado; valores medios extraídos de estudios de mercado efectuados por la propia Administración tributaria, por citar los más comunes), debe cumplir las condiciones exigidas a todo informe pericial****. Y ello porque no se trata de la utilización del medio de comprobación referido en la letra e) del artículo 57.1 de la LGT (precios medios de mercado) para determinar el valor, sino que el medio seleccionado ha sido el dictamen de perito de la Administración, aunque la Administración Tributaria utilice una "simbiosis" o "hibridación" de medios valorativos.*

– ***No se trata de tener una idea "aproximada" del valor de un inmueble, sino de determinar su valor cierto. Cuando la base imponible viene determinada por el "valor real" de determinados bienes o derechos, dicho valor ha de ser "real", que no "valor medio", ni tampoco "aproximado" al de mercado.***

– ***La reiterada exigencia de que las valoraciones administrativas han de estar debidamente motivadas se ha traducido, en los casos en que se emplean medios combinados de comprobación (esto es, dictamen de perito amparado en precios medios de mercado) en el ineludible cumplimiento de ciertas condiciones: se exige una valoración individualizada, o sea, que el perito razone la aplicación de los precios medios, lo que en la mayoría de las ocasiones obligará a una inspección personal del bien a comprobar.***

– ***No basta, pues, manifestar que se han tenido en cuenta determinadas circunstancias, sino que ha de justificarse individualmente su apreciación, debiendo la Administración de probar la circunstancia de la que resulta la aplicación de un coeficiente corrector y no otro, así como el modo de ponderación, actualización, extrapolación e individualización de los datos obtenidos de los estudios de mercado.***

El TS no ha podido ser más claro. Esperemos que tanto las Administraciones públicas como la doctrina administrativa (TEAC y DGT) tomen nota de tan meridiano criterio del TS.

2. PARECE SER QUE A LAS RENTAS RECALIFICADAS COMO DIVIDENDOS NO LES RESULTA APLICABLE EL TRATAMIENTO FISCAL PROPIO DE ÉSTOS…

El Tribunal Supremo nos vuelve a sorprender con afirmaciones cuya *vis expansiva* no estamos seguros de que el máximo órgano jurisdiccional la hubiese calculado correctamente. En STS de 24 de febrero de 2016 (rec. 3976/2014) llega a la siguiente conclusión:

El hecho de que las rentas satisfechas fueran calificables como "dividendos" no significa que sean "dividendos" en sentido técnico, en cuanto no procedían, ni podían proceder, de la distribución de los beneficios generados que hubieran tributado en España -los hechos se producen en el entorno de una compraventa con apalancamiento (LBO) y posterior recap, realizadas al objeto de eludir un importante reparto de dividendos-. Para el TS, no siendo técnicamente dividendos, no se puede reclamar el tratamiento tributario que se les dispensa en el Derecho Tributario español, incluidos los beneficios fiscales (exención) que los caracteriza.

Pues bien, no estamos seguros de que el TS haya tenido presente que su razonamiento es trasladable a supuestos tales como el ajuste secundario en las operaciones vinculadas, la subcapitalización o, a título de ejemplo, la retribución de los préstamos participativos y de los contratos de cuentas en participación. En tales supuestos -en los cuales la norma tributaria recalifica rentas (v.gr. intereses o cánones) dándole el tratamiento de retribución de los fondos propios-, no son, tal como ahora nos dice el TS, "técnicamente dividendos", lo cual debería de conducirnos, siguiendo la doctrina de éste expuesta en la citada STS del pasado de febrero y contrariamente a lo que dispone la LIS, a negarles el tratamiento fiscal de los dividendos. Ni tampoco estamos seguros de que el TS haya medido bien los supuestos de doble imposición que su criterio va a provocar.

3. CONTRATOS PRIVADOS E IMPUTACIÓN TEMPORAL DE RENTAS

Con ocasión de sendas sentencias de la Audiencia Nacional, ponemos sobre la mesa el interesante -y estratégico- capítulo de la trascendencia fiscal de las operaciones/transacciones formalizadas en documento privado:

- A fin de determinar si en el caso de autos era de aplicación **la norma de imputación de los ingresos por ventas inmobiliarias en el momento en que la obra se entiende sustancialmente terminada**, la AN (sentencia de 26 de enero de 2016), si bien da la razón a la Inspección en que no se ha acreditado la certeza de la fecha consignada en los contratos privados, sin embargo, atendiendo al informe pericial aportado por la recurrente, considera correcta como fecha de terminación de la obra la fecha que consta en el certificado expedido por un arquitecto. En consecuencia, **si bien no se admite la fecha de los contratos en tanto en cuanto no fue acreditada, tampoco se atiende a la fecha de la escritura pública sino a la de finalización de la obra certificada por un arquitecto**.
- La **presunción *iuris tantum*** relativa a la fecha de los documentos privados establecida en el art. 1227 del Código Civil admite la **prueba en contrario**. En sentencia de fecha 5 de noviembre de 2015, y en relación con la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, la AN concede validez a la fecha del contrato privado porque, en este caso, ***"hay un dato fundamental del que se deduce con claridad que el contrato privado fue suscrito en el ejercicio 2007, y es que la mayor parte del precio por la venta de las fincas referidas fue satisfecho en julio de 2007"***.
- Algunos pronunciamientos anteriores interesantes en el mismo sentido son los siguientes:

  – Señala el TS en su sentencia de 25 de octubre de 2011, a propósito del valor probatorio y de su eficacia frente a terceros de los documentos privados de transmisión cuyas firmas han sido legitimadas notarialmente, que ***"acreditada la autenticidad de la firma que autoriza un documento, es obligado reputar veraz y exacto su contenido, a menos que se pruebe la existencia de hechos que permitan desvirtuar el mismo.*** *Mantener lo contrario significaría hacer desaparecer toda la eficacia y la seguridad vinculatoria de los documentos privados, en contra de lo que dispone el art. 1.255 del Código civil".*

  En consecuencia, si un documento privado de compraventa, de permuta, etc. con las firmas legitimadas notarialmente, adquiere eficacia *erga omnes*, más particularmente, frente a los tres órdenes de administraciones territoriales (Estado, CCAA y municipios), las partes contratantes pueden esperar a que transcurran los cuatro años de prescripción y después elevar el documento a público. **Como el documento privado adquirió eficacia no sólo entre las partes contratantes sino frente a las Administraciones públicas a partir de la fecha de la legitimación de las firmas (y ello aunque tales Administraciones no hayan tenido conocimiento del documento), el transcurso de los cuatro años supone la prescripción de todos los impuestos que se devengan en toda operación traslativa [el impuesto indirecto que grava la transmisión, la ganancia de patrimonio para el vendedor, la plusvalía municipal, etc. etc.].**

  – Y también nos sorprendió en su día la DGT (CV de 12 de abril de 2013), admitiendo que **la fecha de inscripción en el Catastro de un inmueble adquirido en documento privado es la que debe de ser tenida en cuenta a efectos del cómputo del plazo de prescripción del ITPAJD**. En el caso concreto de la inclusión del inmueble en el Catastro, al constituir éste el registro básico a efectos del IBI, se considera como uno de los supuestos a los cuales el art. 1.227 del Código civil otorga eficacia frente a terceros, resultando determinante a efectos de fijar la fecha a partir de la cual puede empezar a contarse el plazo de prescripción. En consecuencia, **si la titularidad catastral de la finca adquirida en documento privado tiene más de cuatro años de antigüedad, debe de considerarse prescrito el derecho de las Administraciones (autonómica, estatal y municipal) a liquidar tanto el eventual impuesto indirecto que se devengó con ocasión de la transmisión como la plusvalía de quien transmitió en documento privado y el IIVTNU.**

4. LA NO DEDUCIBILIDAD FISCAL DE LOS *"GASTOS EN ACTUACIONES CONTRARIAS AL ORDENAMIENTO JURÍDICO"*

Como es sabido, la vigente LIS (art. 15, f) introdujo con fecha de entrada en vigor 1 de enero de 2015 una nueva tipología de gastos no deducibles: los *"gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico"*. Se refiere, obviamente, a los que proceden del incumplimiento de una norma por prohibición o por contravención, con independencia de la sanción, penal o administrativa, que conlleve la realización de tales actos.

Si la Inspección aplicase el citado precepto en toda su extensión, desde luego las consecuencias pueden ser terribles. Frente a otras legislaciones como la del País Vasco, que ha introducido una medida para negar la deducibilidad a "los sobornos" –muy razonable, por otra parte-, nuestra LIS recurre a un eufemismo de significado indeterminado que nos puede costar muy caro. Veamos:

- Las "actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico" fueron invocadas por el TEAC para denegar la deducción fiscal de los intereses de demora tributarios. Aunque bien es cierto que más recientemente la DGT adoptó el criterio contrario, nada argumentó en contra de la concurrencia de la causa de no deducibilidad fiscal que nos ocupa.
- Cualquier gasto contabilizado contraviniendo el Plan General de Contabilidad podría ser considerado fiscalmente no deducible.
- También podrían serlo los gastos de adecuación a la normativa de cualquier instalación técnica en los que se ha de incurrir por haberlo ordenado una inspección que haya detectado irregularidades o deficiencias en la misma.
- Begoña García Rozado (Guía del Impuesto sobre Sociedades CISS, pág. 296), Subdirectora General del IS, considera ejemplos de gastos no deducibles, al amparo del nuevo art.15, f) LIS, los siguientes:
  - Gastos de publicidad con el fin de fomentar la actividad del juego, habida cuenta que el régimen jurídico del sector en España prohíbe efectuar publicidad de los juegos de azar o de los establecimientos donde éstos se practiquen.
  - Los gastos en conceptos tipificados en el Código penal, obviamente, serán fiscalmente no deducibles.
  - También serán no deducibles los gastos asumidos por una empresa farmacéutica derivados de la inscripción de médicos en Congresos relacionados con su actividad, para la promoción de sus fármacos, en tanto tales gastos se han realizado en contra de las limitaciones establecidas en la Ley 25/1990, del medicamento y en el Real Decreto 1416/1994.

Sin perjuicio de la grave inseguridad que evidencia el alcance de este nuevo supuesto de no deducibilidad fiscal, dos dudas multiplican nuestra preocupación:

a. Tras la Res. del TEAC relativo a los intereses de demora tributarios, **queda la duda de si la no deducción del gasto requiere un previo pronunciamiento en el ámbito judicial o administrativo que declare la ilicitud de la actuación, con la consiguiente sanción penal o administrativa**. Si no se exige tal pronunciamiento previo, no cabe duda de que la Inspección estará prejuzgando, con la consiguiente vulneración de la presunción de inocencia constitucionalmente consagrada.
b. Otra duda asociada a la limitación de estos gastos estriba en **si la no deducción sólo alcanza a los gastos generados exclusivamente en la realización de la actuación contraria al ordenamiento jurídico o si, por el contrario, también alcanza a cualquier otro gasto derivado de la realización de esa actuación, esto es, que sea motivado o causado por dicha actuación**, en el sentido de que no se hubieran generado dichos gastos de no haberse realizado esa actuación contraria al ordenamiento jurídico.

5. LA CADUCIDAD DEL DERECHO A LA COMPENSACIÓN DEL IVA SOPORTADO NO EXCLUYE EL DERECHO A SOLICITAR SU DEVOLUCIÓN, PERO SÍ A LA INVERSA

La STS de 17 de marzo de 2016 viene a poner un punto final a la cuestión de la convivencia entre los métodos de recuperación del crédito fiscal en el IVA: el de compensación y el de devolución.

El TS se planteó si cabe llegar a la misma conclusión cuando se solicita la devolución primero y, denegada ésta y transcurrido el plazo de caducidad de cuatro años establecido en el art. 99. Cinco de la LIVA, se solicita a continuación la compensación, que cuando se actúa al contrario, o sea, se solicita la devolución de las cuotas soportadas una vez caducado el derecho a la compensación.

Hasta ahora la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha venido declarando que, **caducado el derecho a la compensación, empieza a correr de nuevo un plazo de cuatro años afavor del sujeto pasivo para recuperar el crédito fiscal por el procedimiento de devolución. Sin embargo,** en la sentencia del pasado 17 de marzo, que analiza **el supuesto inverso (caducado el derecho a la devolución, se solicita *a posteriori* la compensación)**, el TS entiende que **la conclusión no puede ser la misma**.

A nuestro modo de ver, la razón no la tiene el TS sino el interesante voto particular de uno de los magistrados que conformaba la Sala. Al decir del voto particular, que compartimos, esta doctrina del TS **quiebra el principio de neutralidad del IVA**. Nótese que éste exige que se conceda la deducción de las cuotas soportadas si se cumplen los requisitos materiales, aun cuando los sujetos pasivos hayan omitido determinadas condiciones formales. Coincidimos con el voto particular en que la negativa a devolver a la entidad las cuotas soportadas "*no tiene por causa una irregularidad o un incumplimiento de la normativa reguladora del IVA, sino la particular distribución del poder tributario interno en nuestro sistema constitucional, circunstancia ajena a la razón de ser y a la mecánica del impuesto mismo*".

En nuestra opinión, que sigue la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (v.gr. STJUE de 13 de enero de 2004), nuestro TS debió de haber planteado cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia comunitario a fin de que éste se pronunciase sobre si en una situación como ésta puede entenderse caducado el derecho a la recuperación del IVA denegado. No hay razón técnica alguna que justifique un tratamiento distinto cuando la opción primera en el tiempo es la compensación y la segunda es la devolución que cuando la opción se ha invertido **(caducado el derecho a la devolución, se solicita *a posteriori* la compensación). La garantía de neutralidad del IVA justifica que la respuesta (afirmativa) sea idéntica en ambos supuestos.**

6. NOVEDADES EN MATERIA DE TESTAMENTO Y DERECHOS HEREDITARIOS

El último Reglamento de la Unión Europea altera la ley española aplicable a las sucesiones y cambia el régimen sucesorio relativo a las herencias de ciudadanos españoles que residan en otros países.

El Reglamento UE nº 650/2012, con fecha de entrada en vigor 17 de agosto de 2015, altera la ley aplicable a las sucesiones, tanto a las testadas, como a las intestadas o las sujetas a pactos sucesorios. Nótese que la trascendencia es tal que es la Ley aplicable a la sucesión la que, a título de ejemplo, determina quiénes son herederos forzosos a falta de testamento o cuál es la cuantía de las legítimas.

Desde el punto de vista español, la novedad más importante estriba en que, con carácter general, las sucesiones dejan de estar reguladas por la ley de la nacionalidad del difunto. La ley aplicable a la sucesión pasa a ser la ley del lugar donde el difunto residiera habitualmente en el momento de su muerte.

Esta novedad abre la puerta a que nuestras sucesiones o las sucesiones de nuestros familiares puedan estar reguladas, no por la ley nacional (la española para los ciudadanos españoles) sino por otra ley extranjera, concretamente la del Estado donde el causante residiera al morir. Así, se aplicaría el régimen sucesorio cubano al jubilado español que traslada su residencia a Cuba; se aplicaría la ley china a la sucesión de un directivo desplazado de modo continuado a China por motivos laborales; el régimen sucesorio alemán al abuelo acogido en su última enfermedad por su hija residente en Alemania, como también se aplicaría, solo a título de ejemplo, el régimen sucesorio norteamericano al investigador español residente en USA si falleciese en este país sin haber otorgado testamento con expresa disposición en contra.

Hasta la entrada en vigor del Reglamento UE nº 650/2012 (como ya hemos señalado, el pasado 17 de agosto de 2015), todo ciudadano español (o extranjero) sabía que sería su propia ley nacional la que regularía la suerte de sus bienes cuando él muriera, pero ahora no, de la misma manera que quienes se consideren legitimarios deben de tener presente que tal condición puede perderse ante un cambio de residencia (que no de nacionalidad) del causante.

La buena noticia es que, si se quiere volver a la situación conocida, y por ello más segura, de la ley española (en el caso de los nacionales españoles), bastará con otorgar testamento declarando solemnemente el deseo de que sea la ley española la que regule la sucesión de la persona que otorga el testamento. El Reglamento UE nº 650/2012 permite que el testador escoja como ley aplicable a su sucesión (su régimen jurídico, la identificación de quién tiene la condición de heredero forzoso, la cuantía de las legítimas, etc. etc.) la de su propia nacionalidad.

Por el contrario, todos los extranjeros que tengan su residencia habitual en España deberían de consultar si les conviene dejar que sea la ley española la que regule su sucesión o si es mejor para ellos o sus herederos otorgar un testamento para disponer que sea su propia ley nacional (francesa, alemana, marroquí, etc.) la que regule su sucesión.

Por la misma razón, también deberían de hacer la misma consulta aquellos españoles que hayan trasladado su residencia al extranjero.

Miguel Caamaño
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Abogado
www.ccsabogados.com

La Comisión Financiera del Consejo General de Economistas ha elaborado el Observatorio Financiero mayo 2016

La Comisión Financiera del Consejo General de Economistas ha elaborado el Observatorio Financiero mayo 2016, que tiene como fin ofrecer –de manera objetiva e independiente– información acerca del entorno financiero, con la evolución de sus principales parámetros, analizando pormenorizadamente los datos relativos al primer cuatrimestre de 2016 e incluyendo las conclusiones sobre su evolución, así como la previsión de los principales indicadores en España para el próximo cuatrimestre.

Las notas más destacadas del informe son las siguientes:

- Los principales índices bursátiles arrojan pérdidas en el balance anual.
- El crecimiento del crédito al sector privado es insignificante, los nuevos préstamos a empresas se frenan y la tasa de variación trimestral es negativa, siendo menos acusada en el caso de hogares.
- Las entidades financieras han reducido los resultados de explotación un 0,2%. La imposibilidad de incrementar el margen, hace que el proceso de reestructuración no haya finalizado.
- Las cuentas financieras reflejan un excesivo endeudamiento del sector público, mientras que el endeudamiento del sector privado continúa disminuyendo.

En cuanto a las **previsiones para el segundo cuatrimestre de 2016**, desde la Comisión Financiera del CGE se vislumbra lo siguiente:

- PIB: Las proyecciones de crecimiento se rebajan en dos décimas para España, hasta el 2,6%, aunque sigue por encima de la media de la UE. La subida del precio del petróleo y del dólar, así como la caída del euro, podría afectar positivamente al crecimiento. Por contra, el riesgo del Brexit y la inestabilidad en el gobierno de España, podrían moderar este crecimiento.
- PETRÓLEO: Se espera una tendencia ligeramente alcista del precio del petróleo y se estima que el barril de crudo Brent pueda alcanzar los 50 $. Esta moderada subida favorecerá las exportaciones hacia los países productores.
- INFLACIÓN: Se estima un incremento de la inflación, aunque manteniéndose en tasas negativas, debido al tirón, entre otros, del precio del petróleo.
- PRIMA DE RIESGO: La evolución de la prima de riesgo dependerá en gran medida de dos factores: el Brexit y el proceso electoral.
- EMPLEO: En cuanto a la tasa de paro, el buen año turístico repercutirá en la baja de los indices de paro debido al efecto estacional.

Por último, se apunta a que el comportamiento del consumo privado en los primeros meses del año se mantiene, aunque algo atenuado con respecto al final de 2015. Los índices de confianza de los consumidores y de los comerciantes minoristas de la Unión Europea retrocedieron en marzo, tras lo cual el nivel de ambos indicadores en el promedio del primer trimestre se ha situado por debajo del observado en el período octubre-diciembre de 2015.

economistas
A Coruña
www.economistascoruna.org

SEDE COLEGIAL
Caballeros, 29-1º
15009 A Coruña
T 981 154 325
F 981 154 323
colegio@economistascoruna.org

DELEGACIÓN FERROL
ferrol@economistascoruna.org

DELEGACIÓN SANTIAGO
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Avda. do Burgo, s/n. Campus Norte
15782 Santiago de Compostela
T 981 573 236
F 981 572 863
santiago@economistascoruna.org