

VIII Congreso Nacional del REAF: llamada a comunicaciones

ÍNDICE

2 Editorial • 3-7 Opinión Francisco de Quinto • 8-9 Entrevista a Antonio Argandoña Ramiz • 10 Formación • 11 Congreso REAF • 12 XXX Aniversario Colegio Economistas A Coruña • 13 Ocio y cultura • 14-15 Actualidad fiscal • 16 Guía de servicios

La crisis económica 2008: análisis y propuestas

Francisco de Quinto nos envió una nueva colaboración pocos días antes de su triste fallecimiento. Sirva su publicación como un pequeño homenaje para el que fue durante toda su vida un ejemplo en todos los sentidos



Entrevista a Antonio Argandoña Ramiz

Aprovechando la conferencia que pronunció el pasado mes de marzo dentro de los actos conmemorativos del XXX Aniversario del Colegio, el Profesor Argandoña concedió a *O Economista* una entrevista en exclusiva. Todo un lujo



Conferencia de Juan Ramón Quintás

El próximo día 22 de mayo se retoma el ciclo de conferencias con la presencia de Juan Ramon Quintás, presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Más información en páginas interiores



Francisco de Quinto. In Memoriam

Conocí a Francisco De Quinto y Zumárraga en el año 1992, cuando en aquellas fechas ostentaba la presidencia del REA.

Desde mi primer contacto sólo puedo decir que era un “gran tipo”, evidente en lo físico por su gran envergadura y por el porte de perfecto “gentleman” que se gastaba, pero puedo asegurar que era mucho más grande como persona.

Profesionalmente he de reconocer que era un economista “innovador”, nunca dejé de sorprenderme. Fue precisamente él quien empezó a hablar antes que nadie de protección de datos, y las primeras conferencias que se impartieron en nuestro Colegio fueron dictadas por él, y no sólo nos quedamos con la parte teórica pues gracias a su iniciativa pudimos poner en marcha un programa de implantación de protección de datos en despachos profesionales con la colaboración del IGAPE, que además permitió la publicación de un manual de seguridad en Internet.

Las colaboraciones de Paco De Quinto con nuestro Colegio han sido numerosas a lo largo de estos años, y me vais a permitir que haga un pequeño relatorio de las mismas, porque creo que resumen perfectamente su implicación con nuestra institución:

Participó como profesor en las ediciones del curso de postgrado en Economía-Forense impartidos en Santiago. También intervino en una de las sesiones del VII Congreso Nacional de Economía celebrado en A Coruña en septiembre de 2005. Y ha sido ponente en el I Congreso de Economía de la Euro-Rexión Galicia-Norte de Portugal, celebrado en Vigo en septiembre de 2008, y organizado por el Consello Galego de Colexios de Economistas. Precisamente al hilo de su intervención en este congreso, estaba coordinando un trabajo para desarrollar en conjunto con los colegas portugueses, que deseo de todo corazón que podamos continuar.

Nunca olvidaré el día que me explicaba porqué se había empeñado en hacerse abogado. Fue a raíz de una actuación como perito en un juzgado de Barcelona en donde el juez no le permitió intervenir nada más que para explicar su pericial. Ese día salió del juzgado con la firme promesa de que nunca más le tapanían la boca, y así fue como se licenció en Derecho. Y de manera especial quiero recordar la emoción que le supuso el homenaje que le rendimos en el acto que celebramos en Santiago, en julio de 2008, con motivo del XXV aniversario del REA, por su trayectoria como Presidente del REA y su vinculación con nuestro Colegio.

En este número publicamos un artículo que nos envió unos días antes de su fallecimiento. Es nuestro agradecimiento póstumo a Paco De Quinto, que tantas cosas nos enseñó.

Descansa en paz.



Roberto Pereira Costa,
Decano-Presidente



La crisis económica 2008: análisis y propuestas

Contenido

- 1 • UNA CRISIS ATÍPICA Y MÚLTIPLE
- 2 • LA PRIMERA CRISIS GLOBAL
- 3 • UNA CRISIS PARTICULAR: EL CASO DE ESPAÑA
- 4 • LAS CAUSAS DE NUESTRA BAJA PRODUCTIVIDAD
- 5 • LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
- 6 • PROPUESTAS CONCRETAS FRENTE A LA CRISIS
- 7 • ÚLTIMOS ESCENARIOS ¿CÓMO ES QUE NO LO VIMOS VENIR?
- 8 • EL PARTICULAR ESCENARIO ESPAÑOL
- 9 • EL ESCENARIO INTERNACIONAL

1 • UNA CRISIS ATÍPICA Y MÚLTIPLE

Desde 1973 a 1993 la economía española atravesó por cuatro crisis económicas y desde 1994 a 2008 no se produjo ninguna. Ello ha supuesto una clara alteración de la Teoría Económica de los Ciclos.

La situación actual se originó por la contaminación de los productos financieros tóxicos, principalmente las hipotecas subprime en los USA, que bloquearon el sistema financiero americano y por efecto globalizador se extendió al sistema financiero internacional; **Crisis Financiera**.

En 2008 se atraviesa por una profunda **Crisis Energética** llegando el barril del crudo a 150 \$, situación felizmente reconducida en la actualidad.

Además en todo el mundo occidental se produce el estallido de la **Burbuja Inmobiliaria**, con especial incidencia en el caso español.

2 • LA PRIMERA CRISIS GLOBAL

Es la primera vez en la historia en que toda la economía mundial está en crisis. Por el momento se salvan las economías emergentes, los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) pero ya se anuncia que entrarán en recesión en primavera 2009.

Es el efecto de la globalización de la economía mundial. En efecto, el 53% de la economía real está globalizada (se consume en lugar distinto de donde se han producido bienes y servicios) y si añadimos la economía financiera, con mercados continuos en tiempo real, la globalización económica se acerca al 80% del total.

3 • UNA CRISIS PARTICULAR: EL CASO DE ESPAÑA

Nuestra crisis es especial y mas profunda por las siguientes circunstancias:

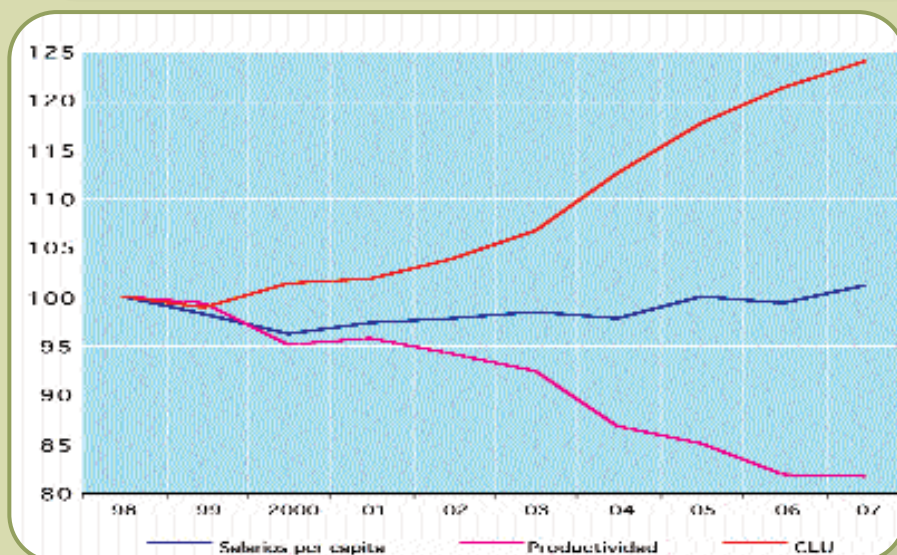
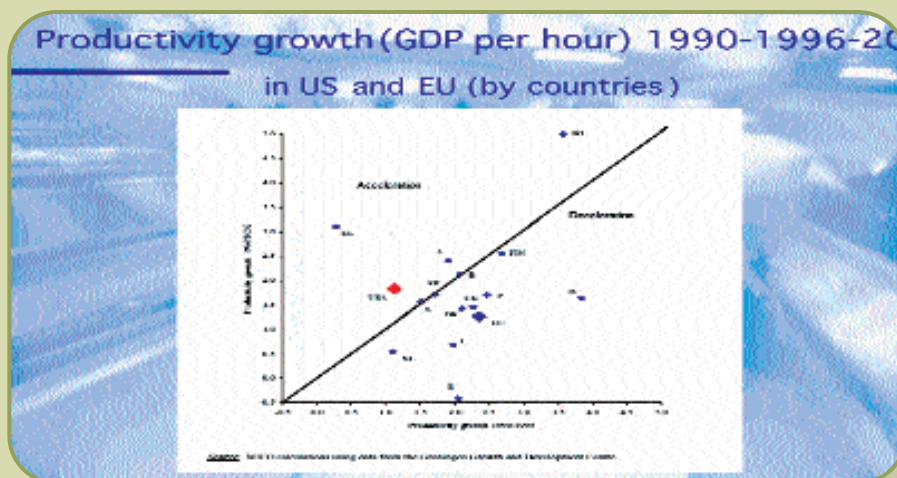
- Nuestra especial dependencia del petróleo como fuente energética.

- El excesivo peso del sector inmobiliario en nuestra economía, ha provocado un efecto mayor del estallido de la burbuja inmobiliaria.
- Ser nuestra primera crisis en la zona Euro, lo que limita por primera vez los resortes económicos a aplicar como medida anti-crisis.

- Nuestra crónica pérdida de productividad desde 1996. Según datos del Eurostat la economía europea en su conjunto y la española en mayor medida vienen empeorando su índice anual de productividad en relación con los USA y con las economías emergentes.

En el caso español hace años que ocupamos el último puesto de la OCDE con índices negativos de productividad. Este fenómeno es progresivo como pone de manifiesto el gráfico adjunto que indica el encarecimiento de nuestra CLU (Coste Laboral Unitario) en un 25 % desde 1998 a 2007.

Este proceso permanente de "hacer mal las cosas" nos ha llevado a ocupar el segundo puesto en el mundo en lo que respecta al déficit comercial por cuenta corriente, detrás de los USA, lo que nos sitúa en el primer lugar en términos relativos en lo que al déficit se refiere.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat

• **La particular crisis financiera española.** Este desproporcionado déficit comercial se vino financiando cómodamente en una situación de exceso de liquidez internacional y el tipo de interés de la zona euro muy elevado. Cuando el sistema financiero internacional entra en crisis por las subprime americanas, esta financiación no se renueva. El sistema español se queda sin liquidez y en octubre de 2008 está en riesgo de colapso. La solución; 100.000 millones de euros en Deuda Pública para su refinanciación. Este dinero no llegará, porque no da para tanto, para la financiación de las empresas y autónomos, se aplica en su totalidad a la financiación de nuestro histórico déficit internacional, con el agravante de que estamos exportando a las futuras generaciones nuestro modo de hacer mal las cosas en años pasados.

• **Nuestra particular crisis de la economía real:** Según datos oficiales de enero de 2009 del Ministerio de Economía y Hacienda, rectificando el cuadro macroeconómico de los Presupuestos Generales del Estado para 2009 el cuadro es el siguiente:

- Tasa de paro esperada para finales de 2009 del 16% próximo a los 4.000.000 de parados, sin contar a los autónomos inactivos.
- Déficit Público esperado para finales de 2009 de 6% del PIB. Adiós al Pacto de Estabilidad del euro.
- Inflación al cierre de 2008 del 1,2% la más baja de los últimos 10 años ¡Por fin una buena noticia! Pero atención con pasarse. Tan sólo hay algo peor que la inflación en economía y es la deflación.
- El euríbor en clara tendencia a la baja de la mano de la progresiva reducción del tipo euro. Esta sí que es una buena noticia.
- Reducción del PIB en 2009 en torno al -2%.
- El final de la crisis en el caso español varía según los analistas; los más optimistas la sitúan a principios del 2010, incluido el Gobierno y los más pesimistas, como el Premio Nobel P.A. Samuelson para dentro de 3 o 4 años. En cualquier caso estamos ante una crisis larga.

La economía española ha mantenido hasta ahora un modelo de crecimiento que la crisis ha demostrado agotado en sí mismo y que debe cambiarse.

4 • LAS CAUSAS DE NUESTRA BAJA PRODUCTIVIDAD

Desde 2003 las autoridades europeas vienen avisando que el retroceso de la produc-

tividad de la U.E frente a otras economías se debe principalmente, aunque no sólo, a que la economía productiva incorpora menos factor nuevas tecnologías (sistemas y redes) que otras zonas económicas. Este déficit es especialmente acusado en el caso español. Por poner un simple ejemplo, si en España estuviéramos facturando al ciento por ciento mediante factura electrónica, el ahorro sería del orden de 12.000 millones de euro al año y quizás todavía no hubiéramos entrado en recesión. Este ahorro para la U.E de los 27 países se sitúa en 300.000 millones de euros. Pero la factura es un simple eslabón en la cadena de intermediación comercial que empieza con el pedido y acaba con el cobro. Si todo el proceso estuviera digitalizado, el ahorro en el sistema productivo del ámbito del U.E, sería de 50 billones de euros anuales. El reto es de tal magnitud que merece la pena intentarlo.

5 • LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La economía española ocupa el 8º lugar del mundo por su tamaño y en torno al 38º en los rankings de competitividad; mucho músculo y poca neurona, el riesgo a la larga es de atrofia muscular.

La competitividad es un concepto muy complejo, primero por su relativismo y segundo porque engloba muchas variables importantes.

- **Económicas.** Ya hemos visto que en productividad estamos a la cola de los miembros de la OCDE.
- **Sociales.** Costumbres y hábitos que nos llevan por ejemplo a ocupar el primer puesto en los días de baja que produce una simple gripe, o los horarios desfasados en comida, descanso, etc.
- **Calidad de las Infraestructuras;** comunicaciones físicas (carreteras, puertos, redes eléctricas) y otras comunicaciones virtuales (cobertura, coste y velocidad del acceso y tráfico a través de las redes virtuales).
- **Culturales y educativas.** Es bien conocido en España ocupa el último lugar entre los países miembros de la U.E. en lo relativo a la calidad de su educación secundaria, que presenta un índice de fracaso escolar superior al 30%.
- **Marco legal.** Esta variable influye en la flexibilidad de los mercados (de todos en general y del laboral en particular) la seguridad jurídica, la calidad de la justicia y la corrupción. En el ámbito de las TIC la regulación europea a través de las " direc-

tivas" y su influencia en la legislación española introduce una excesiva rigidez y asimetría con respecto de los operadores de otras zonas económicas.

6 • PROPUESTAS CONCRETAS ANTE LA CRISIS

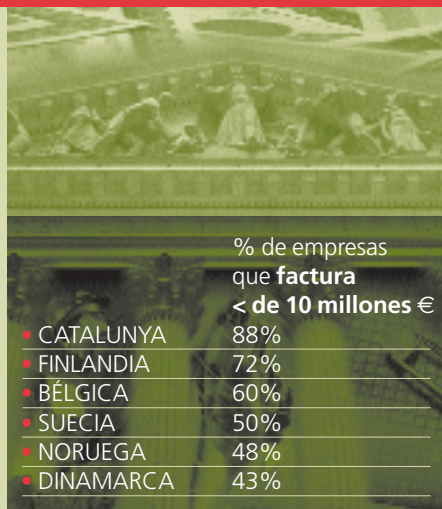
Nadie sabe cuanto va a durar esta crisis. En lo que todo el mundo esta de acuerdo es que hay que hacer algo y no dejarse vencer por el pesimismo. Aceptando el agotamiento del modelo de crecimiento, la salida de nuestra crisis particular exige reformas estructurales que configuren un nuevo modelo basado en productividad e infraestructuras que debe apalancarse en formación y nuevas tecnologías. Ante esta situación compleja, grave y prolongada es necesario proponer acciones concretas, que en síntesis se enumeran a continuación, para proceder después a su argumentación:

- Apoyo a las microempresas y autónomos.
- Incentivar las fusiones de empresas.
- Estimular el consumo.
- Mejorar la competitividad de la economía española, que pasa necesariamente por E, F y G.
- Mejora la productividad.
- Formación. Especial atención a la Formación Profesional y contenidos de Nuevas Tecnologías.
- Plan de Infraestructuras.
- Propuestas globales; proyección internacional para la coordinación de actuaciones, principalmente en la Unión Europea.

A. Es imprescindible el apoyo a las microempresas y a los autónomos por nuestra atomizada estructura productiva. Un autónomo en paro no sólo no produce él, sino que deja de generar actividad en todos sus proveedores habituales y además es el individuo/familia con menos cobertura social.

B. Incentivar las fusiones de empresas. El tejido empresarial español está excesivamente atomizado, lo cual dificulta la respuesta frente a las exigencias que la globalización y la competitividad exige a un modelo económico eficiente.

Un reciente estudio realizado por el Col·legi d'Economistes de Catalunya sobre la dimensión de las empresas de Catalunya en relación con países comunitarios comparables por estructura y producción, presenta el siguiente resultado:



La conclusión de los expertos que han realizado el estudio es que para facilitar la posición de las pequeñas empresas frente a la crisis y los retos de la economía del siglo XXI, es necesario incentivar una política de fusiones de empresas para alcanzar dimensiones homologables con nuestro entorno más competitivo.

C. Estimular el consumo. Hay que acabar con el cerrojo del crédito al consumo por parte del sector financiero. Si no se consigue, el riesgo de entrar en deflación es realmente grave. Es prácticamente imposible obligar a un sistema financiero privado, a no ser que se le presione con los organismos de control; inspección fiscal, CNMV, Banco de España. Las otras soluciones rápidas son potenciar las entidades financieras públicas, el ICO y las autonómicas o bien proceder a la nacionalización de algunos bancos o cajas empezando por aquellos que tengan mayores problemas. La medida es fuerte pero el riesgo de una posible deflación es muy grave y para evitarla cabe recurrir a casi todo.

D. Mejorar la competitividad. El año 2010 es nuestra última oportunidad para impulsar las TIC en el sistema productivo, porque entra en vigor el nuevo marco regulador de la digitalización en España; la ley del Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos (Ley 11/2007) y la Ley de Contratos del Sector Público (Ley 30/2007).

El reciente informe del Fondo Monetario Internacional (FMI) sobre la crisis económica en España, destaca la necesidad urgente que tiene la economía española de mejorar sustancialmente su competitividad y avisa que si no se procede a las reformas estructurales necesarias de forma urgente y decidida; "España podría quedar encallada en un modelo de baja competitividad, crecimiento lento, amplio desempalancamiento y alto paro, del que resultaría difícil retornar a niveles inferiores de deuda pública".

E. Mejora de la productividad. De todas las variables que inciden en la competitividad, la productividad es la respuesta

más rápida y la mejora de nuestra productividad una vez detectado el origen de su caída, pasa necesariamente por el uso masivo de las nuevas tecnologías.

F. Formación. Es otra de las variables fundamentales para la mejora de la competitividad y a la vista del cuadro actual las acciones a proponer en concreto son:

- Apoyo decidido a la **formación profesional**; trabajo en prácticas y aprendizaje.
- **Contenidos de nuevas tecnologías**; principalmente en los segmentos de jóvenes con fracaso escolar, emigrantes y mayores de 40 años.

G. Plan de Infraestructuras. Inversión en planes necesarios para la mejora de la competitividad y para absorber el paro generado por la crisis inmobiliaria, que difícilmente será controlable con políticas de gasto, ya sea social o corriente (Plan E, por ejemplo).

H. Respuesta global ante una crisis global. No bastan acciones locales, mucho menos si no están coordinadas. No bastan acciones acotadas en el tiempo, porque se desconoce la duración del problema. No parece que el mundo económico reaccione por ese camino. Después de la reunión de Washington en noviembre pasado, cada país actúa en función de sus intereses y la Unión Europea manifiesta una vez más su falta de voluntad integradora y como ha quedado patente en la pasada Cumbre Económica de Davos. En palabras del sociólogo alemán Ulrich Beck famoso por su teoría "sociedad riesgo"; "quien elige el camino del nacionalismo económico actúa antipatrióticamente; se perjudica en principio a sí mismo pero al final también perjudica a todos los demás. Ésta es la dolorosa lección que aprendimos de la Gran Depresión y de la consiguiente Segunda Guerra Mundial. Así que quien crea, como la canciller alemana, que para proteger la economía alemana y los puestos de trabajo en Alemania hay que escoger entre la soberanía nacional y la ampliación política de la Unión Europea en cuestiones de mercado económico y de trabajo, no sólo establece una falsa alternativa, sino que comete, como enseña la historia de la Gran Depresión, un grave error".

Para evitar estos riesgos es necesario que todas las instituciones transversales aúnen sus políticas; gobiernos, sindicatos, patronales, empresas transnacionales, etc.

Por si quedan dudas de la necesidad de una coordinada respuesta global frente a esta primera crisis global, reproducimos a

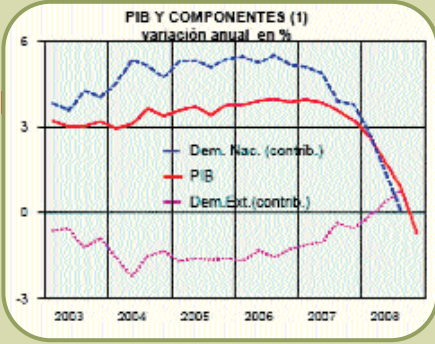
continuación las reflexiones del economista y amigo Manuel Portela en su "Agenda de prensa" del pasado 3 de febrero (www.agendadeprensa.com):

"Como enseña la historia económica, en todas las recesiones se produce un ¡sálvese quien pueda! y los populistas llegan al poder y la xenofobia se extiende y el nacionalismo se convierte en ideología de extrema derecha. El proteccionismo es una consecuencia de la Depresión económica.

La UE y los EEUU han "guerreado" por la protección del acero, los plátanos, las ayudas a la exportación, el Airbus, el mercado de fletes, las normas de datos personales, los impuestos sobre el comercio electrónico, la carne hormonada, las ayudas agrícolas, el etiquetado de los alimentos transgénicos, la protección al secreto en los paraísos fiscales. Y ahora se trata de proteger el empleo y la producción nacionales.

Toda esta guerra se ha dirimido siempre a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), abogados y jueces. Parecería que todos estos conflictos se producen porque cada parte aplica lo que se denomina "aranceles técnicos" (homogeneización de calidades, cuestiones sanitarias, etc.). Si sólo fuese eso todos estos conflictos comerciales tendrían soluciones, también técnicas, que serían puestas en evidencia por los arbitrajes. Pero, en realidad, se trata de una guerra financiera (entre el dólar y el euro) que adopta la forma de guerra comercial. Se fundamenta en el exceso de capacidad productiva mundial. También tiene que ver con el enorme triple déficit de los EEUU. Los EEUU quieren salir cuanto antes de la recesión y no quieren encontrarse con problemas inflacionistas. Para ello necesitan y quieren que la UE absorba más exportaciones de los países en desarrollo a través de una reducción de aranceles y de una nueva Política Agraria Común (PAC) que rebaje sustancialmente los subsidios a la producción agrícola. En realidad los EEUU no quieren, con razón, el avance de la unión política europea. Por eso están encantados de una ampliación de la UE hacia los países del Este europeo."

A la vista está. Si a la gravedad del momento se suman los egoísmos ventajistas la solución del problema se aleja inexorablemente. Por suerte aún estamos a tiempo de reaccionar, pero por desgracia no queda mucho y el margen es reducido.



7 • ÚLTIMOS ESCENARIOS. ¿CÓMO ES QUE NO LO VIMOS VENIR?

Sorprende, por no decir otra cosa, la ceguera por parte de los analistas, tanto los propios como los internacionales, ante la evidencia de lo que se avecinaba. El error es de tal magnitud que uno no puede por menos de pensar en algún tipo de "mano negra", conspiración o falsos intereses de partido en la errónea defensa de alguna ideología. Como muestra, baste una ojeada por los gráficos que reproducimos a continuación. La primera serie es el resultado de una síntesis de indicadores económicos USA elaborada por el economista Joaquín Zamorano, publicada en Internet bajo el expresivo título ¿Cómo es que no lo vimos?

La segunda es una serie elaborada por el MEHAC mediante la colaboración de varios organismos entre ellos la Secretaría de Estado de Economía en febrero 2009 sobre la economía española.

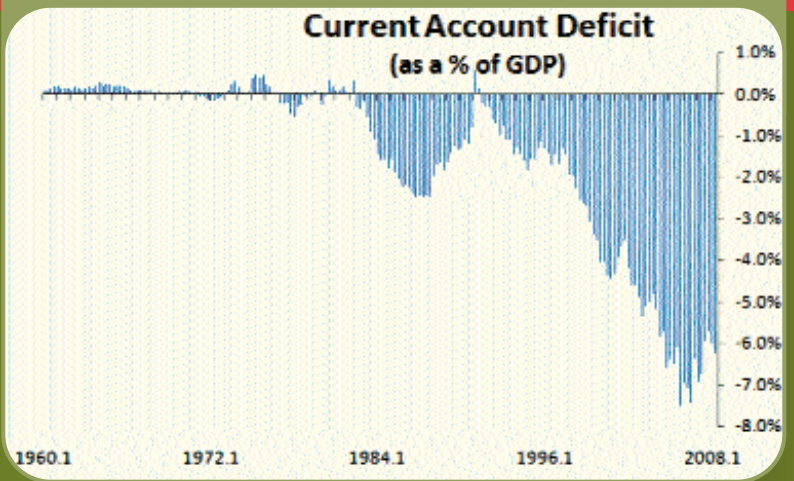
No es de recibo pretender que estas series históricas fueran desconocidas para los analistas internacionales tan sólo hace un año. Nos engañaban y siguen en ello, porque los políticos dicen las cosas que sus votantes, nosotros, quieren oír y ahí nos comportamos como niños ante las malas noticias.

Por último un gráfico comparativo sobre cuatro grandes crisis, relacionando meses de duración y % de caída de los mercados en USA. La conclusión es evidente; la economía americana se encuentra a mitad de la crisis tanto en tiempo como en intensidad de la caída. En el caso de España, todo apunta a que estamos notablemente peor.

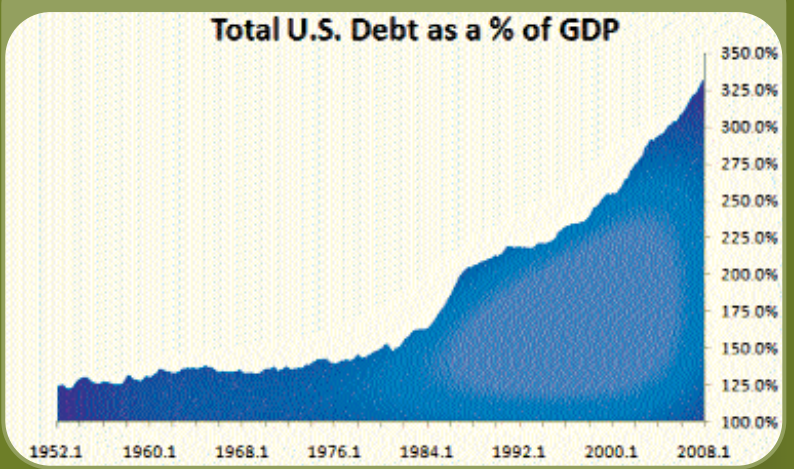
8 • EL PARTICULAR ESCENARIO ESPAÑOL

En seis meses hemos pasado de tener el sistema financiero más sólido y solvente del mundo y de que nuestra economía jugaba en la "Champions League" (Zapatero *dixit* en Washington en septiembre 2008) a lo que realmente hay. Además estamos dirigidos por un Vicepresidente Económico que tan sólo piensa en jubilarse y eso se nota. El Sr. Solbes, desde el famoso debate con Pizarro no hace más que contradecirse y rectificarse a la baja. Recientemente, tras la intervención de la Caja de Castilla La Mancha (CCM) por el Banco de España, su director, el propio Miguel Ángel Fernández Ordóñez, se ha visto en la obligación de desmentirle en el sentido de anunciar una generalización de las intervenciones sobre las cajas de ahorro, pequeñas y medianas.

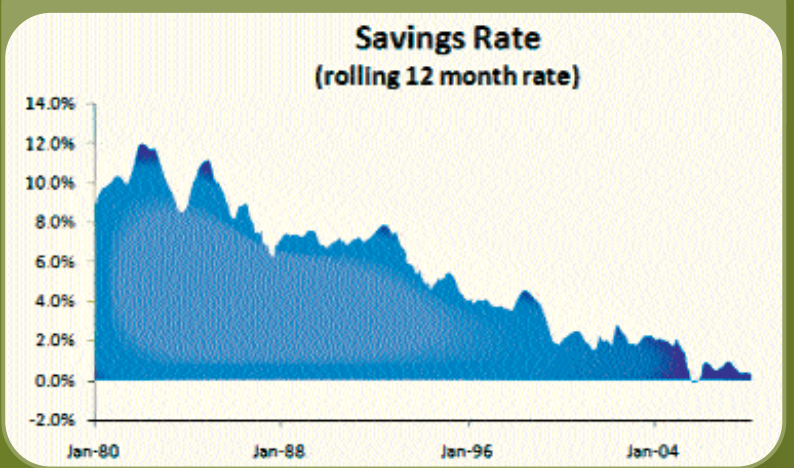
Déficit por Cuenta Corriente o el Ahorro Nacional Neto



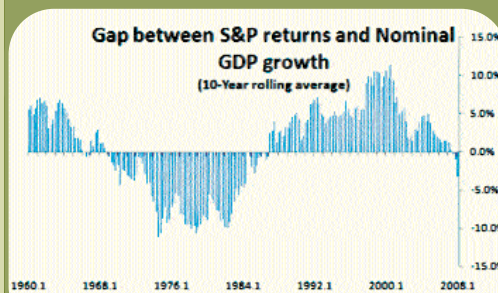
La deuda como % del PIB



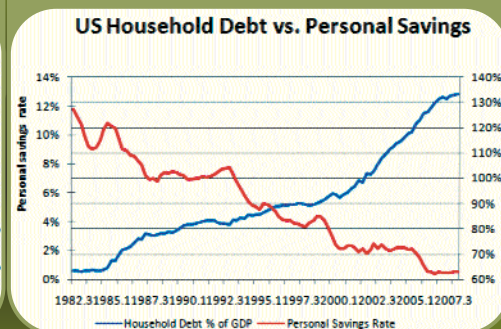
Tasa de ahorro



¿No es esto una burbuja total?



Economías Domésticas: deuda frente a ahorro





Recientemente nos ha visitado Krugman y en sus dos brillantes exposiciones en Sevilla y Madrid nos ha pintado el siguiente panorama:

“El camino para salir de la crisis que tiene España será doloroso o extremadamente doloroso”. Así de rotundo se mostró el premio Nobel de Economía 2008, Paul Krugman. Según el economista estadounidense, “los salarios y los precios no son sostenibles” en España y nuestro país necesitaría una “deflación relativa del 15% para salir de la crisis”. Krugman dijo que si la UE crece a un ritmo anual del 2% o el 3%, “España pasará por una situación dolorosa durante cinco o siete años, pero en el caso de que la UE experimente esa misma deflación, habría que reducir aún más los precios y salarios, y eso no ha ocurrido desde la Gran Depresión”.

A lo largo del primer trimestre 2009 todo o casi todo ha ido a peor respecto de las más pesimistas previsiones:

- El paro apunta a rozar el 20% a final de año, por cuanto en marzo estamos ya en el 15,7% que era la previsión del cuadro macroeconómico de Solbes para todo el año.
- El IPC presenta indicios de deflación ya en marzo 2009.
- El déficit público también se dispara por encima de lo previsto.
- Lo que por suerte se está corrigiendo por exigencias del guión, es el déficit comercial por cuenta corriente. En efecto, en enero 2009 éste se redujo casi un 50% con respecto a enero de 2008. La evolución es totalmente lógica por la fuerte contracción del consumo.

9 • EL ESCENARIO INTERNACIONAL

Nadie apuesta por la eficacia de las conclusiones del G-20 ampliado de Londres en abril. Demasiada distancia entre las propuestas USA/China con las de la U.E. Cosa curiosa los americanos son ahora más intervencionistas que los europeos, aunque como su meta es la eficacia por encima de la ideología, defienden también políticas sociales muy desreguladas.

En *El País* del 29 de marzo, Timothy Garton Ash sentencia en su artículo “Europa, la gran ausente del G-20; La división y los conflictos de intereses entre los países europeos puede provocar la pérdida de protagonismo de la U.E. en la cumbre de abril en Londres”.

“Tanto China como Estados Unidos han puesto en marcha inmensos paquetes de estímulos fiscales. En cambio, Europa, hasta ahora, no ha aportado más

que una miseria. El economista francés Nicolas Baverez calculó hace poco que el total de los paquetes europeos de estímulos asciende aproximadamente al 1,5% del producto interior bruto, frente al 12% de Estados Unidos. Mientras tanto, los europeos se han dedicado a otras dos actividades típicas de ellos; pelearse por ver quién recibe qué céntimo y criticar a los estadounidenses.

A diferencia de lo que pasaba con George W. Bush al principio de su primer mandato, el presidente Obama está predispuesto, por ideología y por pragmatismo, a trabajar con una Europa más fuerte y unida. Pero ni siquiera él puede trabajar con algo que no existe. En esta circunstancia, el G-20 parece tener cada vez más aceptación como nuevo marco institucional de actuación colectiva mundial, pero no es más que eso: un marco. Y cada vez más, tanto en Pekín como en Washington, se oye hablar de un “G-2” dentro del G-20. Es decir, Estados Unidos y China, a pesar de que es la UE, y no China, la que tiene una economía de la dimensión de la de Estados Unidos. La coalición estratégica, sobre todo en política económica, debería ser un G-3. Pero ¿dónde está Europa?”.

Los USA temen que su esfuerzo beneficie a Europa a pesar del poco sacrificio de los europeos. Por eso, si la respuesta aquí no es solidaria, se acabará cayendo, una vez en tiempos de crisis, en el proteccionismo a pesar de que todos los que entendemos algo de historia, sabemos a donde conduce (ver epígrafe 6. H. anterior “Propuestas globales; proyección internacional para la coordinación de actuaciones, principalmente en la U.E.”).

La agenda de la cumbre en Londres del G-20 presenta tres ejes ya anunciados en la primera reunión de Washington (noviembre 2008):

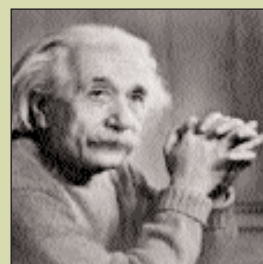
1. Estímulo de las economías (políticas fiscales potentes).
2. Reforma del sistema financiero internacional.
3. Neutralización de las tentaciones proteccionistas.

La discrepancia en las prioridades entre los americanos, prefieren el primero y los europeos que optan por el segundo, puede dar al traste con el tercero de los objetivos de Londres.

El reconocido historiador de la economía europea en general, alarma en particular y de la globalización económica a partir de la Gran Depresión de los años treinta ha escrito recien-

temente; “La Cumbrel del G-20 ha infundido enormes esperanzas de que el internacionalismo pueda superar una vez más una plétora de problemas económicos. Lamentablemente, la sola magnitud de estas esperanzas sugiere que la decepción es casi segura”.

Para romper el pesimismo cerramos esta síntesis con una aportación de Albert Einstein sobre las crisis:



Albert Einstein (1879-1955)

“No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos.

La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar ‘superado’.

La verdadera crisis, es la crisis de la incompetencia. El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar las salidas y soluciones. Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es una rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos. Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno. Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla.”



FRANCISCO DE QUINTO ZUMÁRRAGA.

Abogado y Economista.
Socio de Piqué Abogados Asociados.
Miembro de la Ejecutiva de la CTAC.

Francisco de Quinto nos envió este artículo pocos días antes de su triste fallecimiento.
Descanse en paz

“No teníamos experiencia en una crisis globalizada”

Hace casi un año ya alertaba usted de las 3 enfermedades que a su juicio aquejaban a la economía española: Agotamiento de la fase expansiva de un largo ciclo inmobiliario; crisis financiera importada de EEUU y fuerte subida de los precios de la energía, las materias primas y los alimentos. Una vez detectados los síntomas del enfermo, ¿Qué es lo que está fallando para que las “medicinas anticrisis” no surtan los efectos deseados? ¿Falla la cirugía a aplicar o fallan los cirujanos?

La cura de las dos primeras enfermedades era relativamente sencilla y conocida: dolorosa, pero viable. El problema principal era la tercera enfermedad, relativamente nueva: habíamos conocido crisis financieras parciales, pero no teníamos experiencia de una crisis globalizada que afectase a la confianza en el sistema financiero y en sus instituciones como hemos visto en los últimos meses. Por eso hemos seguido una trayectoria inadecuada. Al principio se dijo que la crisis era de liquidez, pero la provisión de cifras enormes de liquidez para la banca no resolvió el frenazo crediticio. Y, entre tanto, perdimos un tiempo precioso. Cuando se puso de manifiesto que la crisis era de confianza, nos encontramos con que no disponíamos de recetas probadas y contrastadas para devolver la confianza a los mercados financieros. Además, cuando la recesión se ha agravado, se han tenido que tomar medidas en varios frentes: salvar el sistema financiero, frenar la pérdida de actividad y empleo, preparar la reforma financiera, ... A veces se han confundido unas medidas con otras, y no se han tenido suficientemente en cuenta que los fármacos orientados a solucionar un problema interaccionan con las medicinas que se administran para resolver otros problemas. Y, finalmente, están los errores de los políticos: resistencia a reconocer el problema, desviar la atención hacia los “culpables” exteriores, ceder a las presiones de los grupos de interés, ... Al final, lo que ha resultado es parecido a lo que ocurriría en caso de una grave epidemia mundial, con expertos confundidos e inseguros, gobiernos que se resisten a administrar las medidas amargas y una población aterrorizada e histórica.

Hace unas semanas, dos voces tan autorizadas como el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, o el presidente del Banco Central Europeo, Jean-Claude Trichet, declararon vislumbra los primeros síntomas de recuperación de la economía mundial; por el contrario, el Nobel de Economía, Paul Krugman, sostiene que la crisis puede durar todavía mucho tiempo, habiendo un riesgo significativo además de que la economía mundial entre en recesión en uno o dos años. ¿Cual de estas tesis cree usted que se acerca más a la realidad? Depende de qué entendamos por “primeros síntomas de recuperación”. Si queremos decir

que la velocidad de caída se está moderando, esto es verdad, al menos en algunos países y en algunas variables. Todavía no hemos llegado al “decrecimiento cero”, es decir, a la estabilización del nivel de actividad, pero este, seguramente, no estará muy lejos. Una recesión es el doloroso proceso de ajuste desde una situación buena hasta otra no tan buena, pero necesaria, y ese ajuste se ha ido produciendo ya, en forma de cierre de empresas, despidos, reducción del consumo, de la compra de viviendas y de la inversión empresarial, etc. Además, los gobiernos han tomado medidas de estímulo, que deberán tener efectos positivos sobre la demanda, la producción y el empleo, compensando al menos en parte el impacto negativo del ajuste que he mencionado. De modo que es plausible que ya quede relativamente poco para tocar fondo, aunque esto variará mucho de un país a otro, y de un sector a otro. En España tardaremos más, porque nuestra enfermedad ha sido más grave, nos ha sorprendido muy bajos de defensas (excesivo endeudamiento de las familias y empresas, por ejemplo) y tardamos más tiempo en empezar la medicación. Lo que Krugman dice es que mientras la recesión siga extendiéndose a otros países, como está ocurriendo, es más probable que la salida sea tardía y más débil.

La ministra de Ciencia e Innovación afirmaba recientemente que quizás sea esta una gran oportunidad para realizar una nueva “transición industrial”, reorientando el tejido económico hacia la inversión tecnológica y la industria, superando de este modo un modelo basado en sectores como la construcción y el sector inmobiliario o el turismo. ¿Considera adecuado este planteamiento?

Bueno, eso es necesario, y ya se está produciendo, con la espontaneidad con que un cuerpo enfermo se quita de encima los virus y trata de recuperar la salud. Otra cosa es cuál será ese nuevo modelo: nadie lo sabe, y sería un error que el gobierno se lo inventase y tratase de vendérselo. Desde luego, podemos decir algunas cosas sobre ese modelo: no estará basado en la vivienda (que tardará bastantes años en sacarse de encima el stock no vendido y en recuperar un ritmo alto de actividad), ni en la mano de obra barata (por mucho que seamos capaces de moderar nuestros costes laborales, hay cientos que países que nos ganan en trabajo barato). Seguiremos teniendo ventajas naturales: por ejemplo, en sol y playa, aunque están apareciendo ya muchos competidores, ... y vemos claro que el modelo urbanístico de los últimos años no es el más adecuado. Al final, nuestras ventajas deberán ser las propias de un país desarrollado: capital humano, tecnología avanzada, investigación, servicios de valor añadido, ...: la ministra tiene razón. Y debemos hacer un esfuerzo en este

sentido. Sin capital humano, investigación y tecnología, no habrá sectores nuevos capaces de tirar de la economía.

¿Cree usted que, de cara a la recuperación económica de España, supone un lastre el ambiente de greña y crispación que caracteriza a nuestra clase política? ¿No sería este un momento adecuado para la grandeza de los hombres de estado? Sí, sin duda. Permítame poner un símil: una empresa que se ha equivocado de estrategia debe cambiarla, pero esto supone que sus directivos deben reconocer su error y, seguramente, dejar el paso a otros, capaces de diseñar e implementar la nueva estrategia. Y esto es muy difícil. En la empresa tenemos mecanismos externos que fuerzan el cambio: la presión del mercado de valores, la amenaza de una opa, las quejas de los accionistas, ... En un país deben ser sus “accionistas”, o sea, los ciudadanos, lo que ahora llamamos la “sociedad civil”, los que exijan ese cambio que, insisto, es sobre todo un cambio de estrategias.

Ahondando en esta cuestión ¿Cree que existe una verdadera voluntad política para poner en marcha una reedición de los “Pactos de la Moncloa”, tal y como se reclamó por parte de académicos y empresarios el pasado mes de marzo en un acto en el IESE?

Sería muy bueno, pero lo veo difícil. Los Pactos de la Moncloa ocurrieron en 1977, en unas circunstancias únicas. Todos los políticos implicados eran del “nuevo régimen”, y no se les podían achacar los errores de las políticas anteriores —es más, estaban deseando abandonar esas políticas. Quedaban casi cuatro años para las siguientes elecciones, de modo que había tiempo de sobras para apuntarse los éxitos, criticar las actuaciones y elaborar nuevos programas. Tenían el excelente diagnóstico que había elaborado Fuentes Quintana, y un plan razonable, en el que todos podían estar de acuerdo, porque era eso, razonable. Hoy esto es mucho más difícil. Cualquier referencia al pasado salpica a un gobierno o a otro; hay alguna elección nacional, autonómica, local o europea cada pocos meses, de modo que nadie quiere dar argumentos a sus contrarios, y las estrategias que se plantean buscan más la diferencia con los demás partidos que la verdadera solución de los problemas. Por eso decía antes que me parece que debe ser la sociedad civil la que fuerce a ese acuerdo nacional, al menos en la medida en que la discrepancia entre partidos



Nuestras ventajas deberán ser las propias de un país desarrollado: capital humano, tecnología avanzada, investigación, servicios de valor añadido”

ANTONIO ARGANDOÑA RAMIZ > TRAYECTORIA

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico, Antonio Argandoña ha desempeñado su labor docente en las Universidades de Barcelona, Málaga y Navarra. Actualmente ejerce como profesor del IESE, donde además es titular de la Cátedra 'la Caixa' de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Autor de numerosos libros y artículos sobre macroeconomía, economía internacional y economía española, el Profesor Argandoña es una figura indiscutible y sus opiniones sobre la crisis económica son frecuentes tanto en la prensa especializada como en la prensa generalista de mayor difusión. Su excelsa labor en la formación y la divulgación económica le han hecho merecedor de ingresar en la Real Academia de las Ciencias Económicas y Financieras de la que forma parte desde 1999, o más recientemente, de ser galardonado con el Premio IEF (Institut d'Estudis Financers) a la Excelencia Financiera, entre otros muchos méritos.

sea un obstáculo para diseñar e implementar las políticas adecuadas. Y me parece que las dificultades están mucho más en el ámbito autonómico y local que en el nacional.

En la conferencia que ofreció usted a finales del mes de marzo dentro del ciclo programado por nuestro Colegio con ocasión de su XXX aniversario, afirmaba que nuestro país no puede esperar a que nadie venga desde fuera a sacarnos la crisis de encima ¿Considera por lo tanto un ejercicio de inutilidad (como parece que se está haciendo desde algunos sectores) el aguardar con esperanza los primeros signos de recuperación de la economía estadounidense?

Necesitamos la recuperación exterior, por supuesto, al menos por tres razones. Primera, porque esto podrá alentar nuestras exportaciones, sobre todo en los sectores industriales y de servicios que deberán configurar nuestro modelo futuro. Segunda, porque la superación de la crisis y de la recesión devolverá, más pronto o más tarde, la confianza a los mercados financieros, cuya falta es ahora un grave freno a la recuperación del crédito y a la solución de los problemas de bancos y cajas de ahorro. Y tercera, porque nos ayudará a identificar las políticas que tienen éxito, para poder replicarlas nosotros, o mejor, para inspirarnos en ellas a la hora de encontrar nuestras soluciones, que no deben ser las mismas que las de Estados Unidos, pero que tampoco serán muy distintas de la suyas. Pero cuando decía que no podemos esperar que nos saquen desde fuera, quería señalar dos cosas. Una: esta es nuestra crisis, no sólo la norteamericana, de modo que hemos de solucionarla nosotros; no es un caso de caída de exportaciones, que se arregla esperando que las ventas al exterior se recuperen, sino algo mucho más complejo y grave. Y dos: hemos de hacer los deberes, hemos de corregir nuestras instituciones y políticas inadecuadas. Y esto es lo más importante. Si no lo hacemos, la recuperación norteamericana simplemente nos dejará más retrasados en nuestro camino hacia un crecimiento elevado y sostenido.

Una de las últimas propuestas que han salido a la luz pública para hacer frente a la crisis consistiría en la bajada de las cotizaciones sociales a las empresas (se habla de 3.5 puntos) compensándolo con la subida de 2 puntos del IVA. ¿Le parece acertada dicha medida?

Depende de lo que pretendamos. Si se trata de tocar fondo cuanto antes, es una buena medida: rebaja los costes de las empresas, que volverán a ser rentables más pronto y estarán en condiciones de volver a crear empleo. Pero tiene, claro está, un coste fiscal muy grande: la pérdida de ingresos significará más déficit público y, probablemente, una prima de riesgo más alta, que afectará a los tipos de interés no sólo de la deuda pública, sino también a los del crédito al sector privado. Y esto no es bueno, aunque no sabemos si es muy importante o no. Por eso esta medida tendría que compensarse con un aumento de otros impuestos, el IVA por ejemplo, lo que tendría, a su vez, otros efectos claramente negativos. O sea, esta medida no es la panacea si, como he dicho al principio, se trata de tocar fondo cuanto antes. Otra cosa es que lo que pretendamos es que los costes laborales sean más bajos en el futuro, lo que facilitaría la creación de empleo, no ahora, sino cuando llegue la recuperación. Pero antes de pronunciarnos a favor de esta medida debemos considerar, primero, con qué impuestos vamos a compensar esa menor recaudación, y los efectos de esos impuestos, y segundo, si hay otras medidas más adecuadas para conseguir ese abaratamiento de la mano de obra. Y al considerar esto último me parece entender que estamos ofreciendo una solución que no es, ni de lejos, la mejor, pero que nos parece que es más factible, al menos dada la actitud de los sindicatos y del gobierno en materias de reforma laboral.

Otro de los campos en los que es usted una voz autorizada es el ámbito de la RSC (Responsabilidad Social Corporativa) y RSE (Responsabilidad Social de la Empresa). Una de las críticas recurrentes a ambas corrientes es que cuanto peor sea la situa-

ción económica mayor será alejamiento de sus criterios básicos ¿Cree usted por tanto que pueden correr peligro ambas políticas dentro de las empresas como forma de entender los negocios en el actual contexto de crisis económica?

Me parece que la RSC, o la RSE, están aquí para quedarse. Son el reconocimiento de que las empresas tienen muchas responsabilidades, no sólo con sus accionistas, sino también con sus empleados, sus clientes, la comunidad local, el medioambiente, etc. Y tener en cuenta esas responsabilidades es algo exigido no sólo por la sociedad, la Unión Europea o el gobierno, sino, sobre todo, por la racionalidad económica y la buena manera de gestionar las empresas. Claro que los que no entienden qué es la RSC, y la confunden con el maquillaje social y ecológico, o con dar dinero para obras de caridad o filantropía, no entenderán esto. Y por ello es posible que, al menos a corto plazo, la crisis afecte negativamente a la actitud de las empresas hacia la RSC (y, desde luego, al dinero que dedican a esa actividad, pero me parece que esto no es lo más importante). Pero, en todo caso, abandonar la preocupación por la RSC sería un error: si todos no hubiésemos comportado con más responsabilidad, probablemente la crisis habría sido menos intensa y muchas empresas (sobre todo financieras e inmobiliarias) no estarían ahora a las puertas de una quiebra.

Para terminar la entrevista –y disculpándonos por lo monotemático de la misma– realizamos la misma pregunta que a todos nuestros entrevistados. ¿Podría recomendar a nuestros lectores un buen libro en materia económica?

Mi colega del IESE Alfredo Pastor escribió un libro llamado “La ciencia humilde. Economía para ciudadanos” (Barcelona: Crítica, 2008) que me parece muy útil para entender cómo funciona la economía. No está directamente centrado en la crisis, pero me parece que lo que necesitamos ahora son ideas claras para el futuro, más que excelentes descripciones del pasado reciente.

CURSO
Contabilización del gasto por Impuesto sobre Beneficios
 Santiago de Compostela, 5 de mayo

ORGANIZA

Colegio de Economistas de A Coruña, con la colaboración del REAF y el Centro de Estudios Financieros (CEF)

PONENTE

- **Alfonso Moreno Lugrís**

Licenciado en Derecho y abogado en ejercicio, Director del Programa del Master en Asesoría Fiscal y Tributación del CIP de Vigo. Profesor de la Universidad de Vigo

PROGRAMA

- **Gasto por impuesto sobre sociedades**
- **Impuesto corriente:**
 - Deducciones de la cuota aplicadas
 - Diferencias permanentes
 - Base imponible negativa del ejercicio
 - Registro y valoración
 - Otros aspectos
- **Impuesto diferido:**
 - Concepto
 - Activos y pasivos por impuesto diferido
 - Diferencias temporarias: imponibles y deducibles
 - Créditos por bases imponibles negativas pendientes de aplicar
 - Créditos por deducciones y bonificaciones pendientes
 - Registro y valoración
 - Otros aspectos
- **Caso especial: combinaciones de negocios (fusiones, escisiones, etc.)**
- **Información en cuentas anuales**
- **Incidencia de los ajustes de primera aplicación**
- **Conclusiones**

DURACIÓN Y HORARIO

3 horas lectivas, de 17:00 a 20:00 horas

LUGAR DE CELEBRACIÓN Y HORARIO

Delegación del Colegio de Economistas
 Avda. de Lugo, 115-bajo. Santiago de Compostela

MATRÍCULA

- Colegiados y personal de sus despachos: 40,00 €
- Suscriptores CEF: 40,00 € (obligatorio acreditar la condición de suscriptor)
- Otros participantes: 65,00 €

Inscripción a través de www.economistascoruna.org

CURSO
Declaración de la Renta 2008
 Santiago de Compostela, 6 de mayo
 A Coruña, 7 de mayo de 2009

OBJETIVOS

Analizar los principales aspectos a tener en cuenta para realizar la liquidación del IRPF, correspondiente al ejercicio 2008, con especial hincapié en las novedades con respecto a la declaración del ejercicio pasado.

PONENTE

- **Ramiro Pena-Manso Rodríguez**

Inspector de Hacienda del Estado

FECHA, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

- **Miércoles 6 de mayo**

de 19:00 a 21:00 horas

- **Santiago de Compostela**

Sede de la Delegación
 Avda. de Lugo, 115-bajo

- **Jueves 7 de mayo**

de 19:00 a 21:00 horas

- **A Coruña**

Sede del Colegio de Economistas
 C/ Caballeros, 29-1º

Este mismo curso se celebrará en Santiago de Compostela con fecha **6 de mayo**

HOMOLOGACIÓN

Las horas de formación de este Curso serán computadas a los asistentes integrantes de las listas del Turno de Actuación Profesional del Colegio de Economistas de A Coruña, a efectos del cumplimiento del requisito de formación obligatoria establecido en su Reglamento

MATRÍCULA

Colegiados y personal de sus despachos: gratuita.
 (Podrá asistir el titular del despacho o un miembro de su personal en su lugar)



Las convocatorias de cursos se adelantan por correo electrónico y se publican en la página web.
 Recordamos que todos los colegiados pueden disponer gratuitamente de una cuenta con el dominio "**economistas.org**"

VIII Congreso Nacional del REAF

Como ya hemos tenido ocasión de avanzar desde estas mismas páginas, el Colegio de Economistas de A Coruña ha sido elegido como organizador del VIII Congreso Nacional del REAF que se celebrará en A Coruña los días 4, 5 y 6 de noviembre bajo el lema "Fiscalidad y coyuntura económica".

El desarrollo científico del Congreso girará en torno al análisis y debate de las principales cuestiones de índole fiscal y tributario, tanto desde el punto de vista macroeconómico como desde el punto de vista profesional. De este modo en el programa se combinarán temas más generalistas como las medidas fiscales ante la crisis, o la financiación autonómica y local, con otros que afectan al ejercicio de la profesión como pueden ser la factura electrónica, el IVA y los arrendamientos, o las retribuciones de los socios en las sociedades de profesionales, entre otros.

Pero además, por primera vez en un Congreso del REAF, se ha incluido un área destinada a la presentación de comunicaciones, cuyo objetivo es abrir la participación en este encuentro a todos aquellos profesionales, del ámbito privado, público o académico, que puedan estar interesados en participar presentando sus trabajos. Con ello el Comité Organizador ha pretendido enriquecer la aportación científica de este encuentro.

LLAMADA A COMUNICACIONES: UN CONGRESO ABIERTO A LA PARTICIPACIÓN DE TODOS

Se ha abierto ya el plazo de presentación de resúmenes de comunicaciones. De este modo se ha habilitado la posibilidad de que todos aquellos autores interesados en participar en el Congreso puedan enviar sus propuestas electrónicamente a través de la

página web exclusiva del Congreso: www.congresoreafcoruna09.com, en la cual se indican tanto los plazos como formato y requisitos de las ponencias.

Los trabajos serán revisados y evaluados por el Comité Científico y, en caso de ser aceptadas, serán editadas en una publicación recopilatoria y podrán ser presentadas por el autor durante el desarrollo de las sesiones del Congreso.

Nuestro Colegio organiza el VIII Congreso Nacional del REAF, que tendrá como lema "Fiscalidad y coyuntura económica"

A Coruña será la sede de este evento que se celebrará los días 4, 5 y 6 de noviembre del presente año.

Hasta el 15 de junio se podrán enviar resúmenes de comunicaciones a través de la web del Congreso: www.congresoreafcoruna09.com



VIII CONGRESO NACIONAL REAF
fiscalidad y coyuntura económica

A Coruña, 4,5 y 6 de noviembre de 2009

Juan Ramón Quintás pronunciará una conferencia sobre la actual situación financiera el próximo 22 de mayo

El Presidente de Confederación Española de Cajas de Ahorros retoma así el ciclo de conferencias programado con motivo del XXX Aniversario del Colegio de Economistas de A Coruña

Recogiendo el testigo dejado por el Profesor Argandoña –quien pronunció una magnífica conferencia el pasado mes de marzo– una nueva figura destacada del panorama económico nacional nos visita: Juan Ramón Quintás, Presidente de la CECA pronunciará el próximo día 22 de mayo la conferencia que lleva por título “Capitalismo, crisis y sistema financiero”.

Nacido en La Coruña en 1943, casado y con dos hijos, Juan Ramón Quintás es Doctor en Ciencias Económicas (Premio Extraordinario) y ha cursado el “Programa de Dirección General” en el IESE y los de “Mathematical Methods in Investment and Finance” y “Mathematical Models of Action and Reaction” en la International School on Mathematical Systems Theory.

Desde 1971 es Catedrático Numerario de Universidad y su actividad académica, primero como Director del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Santiago y, más tarde, hasta 1994, como miembro del de Análisis Económico de la Universidad de A Coruña, se ha desarrollado en los campos de la Teoría Económica, la Economía Aplicada y, muy especialmente, las Finanzas.



Ha sido Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia (SODIGA), Director General Adjunto de Caixa Galicia, Miembro de la Comisión Ejecutiva de ENDESA y Miembro de su Consejo de Administración, así como Consejero Electivo de Estado.

En 1994 es nombrado Director General de la Confederación Española de Cajas de Ahorros siendo elegido como Presidente de la misma en mayo de 2002 y reelegido en mayo de 2006.

Es también Presidente del Patronato de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), pertenece a la Comisión Gestora del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorros, a la Comisión Ejecutiva y Consejo de Administración de LICO CORPORACION, así como a la Comisión Delegada y al Consejo de Administración de CASER y a la Comisión Ejecutiva y al Consejo de Administración de AHORRO CORPORACION.

También es Vocal del Comité Ejecutivo y de la Junta Directiva de la CEOE, así como de su Asamblea, Miembro Numerario de la Academia Galega de Ciencias, Patrono Vocal de la Fundación Carolina, Miembro del Consejo Asesor de la Fundación Reina Sofía y Patrono de la Fundación de Estudios Financieros.

Juan Ramón Quintás es miembro de nuestro Colegio desde el año 1972. En 2006 fue distinguido como Colegiado de Honor.

El ciclo de conferencias se prolongará a lo largo de todo el año, estando ya prevista la presencia de Emilio Ontiveros, Presidente de Analistas Financieros Internacionales, el próximo 18 de junio.

Capitalismo, crisis y sistema financiero

JUAN RAMÓN QUINTÁS SEOANE

Presidente de Confederación Española de Cajas de Ahorros

- **Fecha**
22 de mayo de 2009
- **Lugar**
Sede del Colegio en A Coruña. C/Caballeros, 29, 1º
- **Hora**
19,30 horas
- **Asistencia**
Gratuita colegiados previa confirmación enviando un correo electrónico a la siguiente dirección:
colegio@economistascoruna.org

El arte de gestionar equipos de trabajo

¿Porqué los grupos de aves vuelan en forma de V? Porque al batir sus alas, cada ave produce un movimiento en el aire que ayuda al ave que va detrás, lo que aumenta en un 71% su poder de vuelo en comparación con un ave que vuela solo. Cada vez que un ave sale de la formación, siente inmediatamente la resistencia del aire, se da cuenta de la dificultad de hacerlo solo y vuelve a la formación para beneficiarse del compañero que va delante. Este ejemplo que nos muestra la naturaleza es perfectamente aplicable a los equipos de trabajo humanos, tema que desarrollan los libros que os recomendamos en este número

- **Gestión de equipos para Dummies**
MARTY BROUNSTEIN



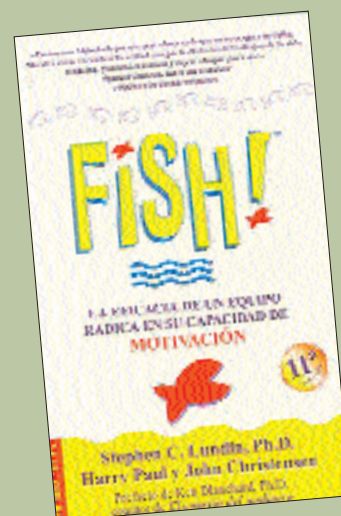
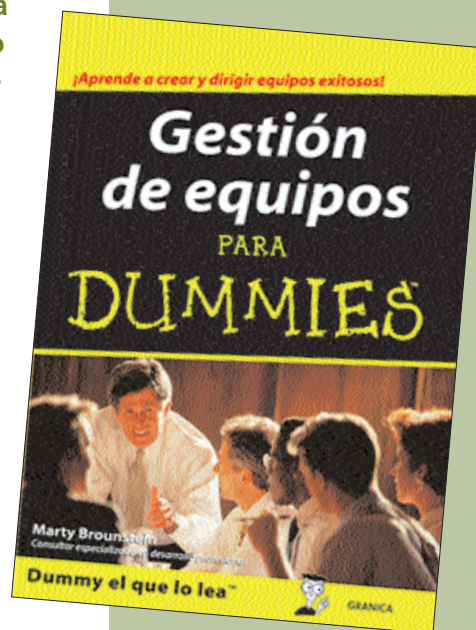
Estrategias para crear y dirigir equipos que planifican, cumplen sus objetivos, resuelven sus conflictos, afrontan con éxito las situaciones de cambio y son, ante todo, altamente productivos. En el mundo laboral actual, la gente cada vez pasa más tiempo trabajando en equipo, por una razón muy obvia: los equipos reúnen la variedad de habilidades, perspectivas y talentos necesarios para afrontar mejor los desafíos de rendimiento de los negocios; y cuando los equipos se organizan de manera óptima, sus resultados suelen superar, en gran medida, los de cualquier otro grupo de trabajo. Gestión de equipos para Dummies presenta las estrategias que permiten crear y dirigir equipos que planifican, cumplen sus objetivos, resuelven sus conflictos, afrontan con éxito las situaciones de cambio y son, ante todo, altamente productivos.

- **¡Fish!: la eficacia de un equipo radica en su capacidad de motivación**

STEPHEN C. LUNDIN · HARRY PAUL · JOHN CHRISTENSEN



¿Tiene algo que ofrecer un mercado callejero a una multinacional con problemas? Mary Jane, ejecutiva, descubrirá que sí. Su departamento es temido y odiado por todos, porque en él todo se atasca y retrasa; el personal parece malhumorado o desinteresado. Pero Lonnie el pescadero o cualquier vendedor no sólo parece que lo pase bien, sino que, los clientes están encantados y es la pescadería que más vende. Siguiendo sus consejos Mary Jane logrará infundir motivación a su departamento. La historia de Fish! muestran cómo renovar interés de los empleados administrativos. Los autores conocen y aplican la necesidad de sentir que lo que hacemos importa, que contribuye al éxito de la empresa y al deseo de disfrutar de nuestro trabajo. Gran ayuda para quien desee redefinir cómo siente y opina de su trabajo; porque descubrirá que puede encontrar satisfacción y diversión en su vida laboral cotidiana.



Reseña de actualidad fiscal



Por MIGUEL CAAMAÑO, *Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Abogado*

1. UN RESPIRO JURISPRUDENCIAL RELATIVO A LA AMORTIZACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO GENERADO EN LAS OPERACIONES DE FUSIÓN

Desde estas líneas celebramos un pronunciamiento jurisprudencial que viene a dotar de justicia un desatinado criterio de la Dirección General de Tributos en relación con la amortización del fondo de comercio generado en virtud de una fusión de dos sociedades. Nos estamos refiriendo a la sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco de 29 de octubre de 2007.

La Inspección, siguiendo el criterio de la Dirección General de Tributos, dictó liquidación e impuso sanción sobre la base de que el fondo de comercio generado en una operación de fusión no era amortizable. La razón esgrimida por la Inspección para denegar la amortización del fondo de comercio era que ambas sociedades –la absorbente y la absorbida– eran vinculadas.

Pues bien, el TSJ del País Vasco, con buen criterio llegó a las siguientes conclusiones:

- a. En ningún caso es correcto afirmar que sociedad absorbente y sociedad absorbida eran vinculadas.

Es cierto que una de las entidades adquirió el 100 por 100 del capital social de la otra entidad y que posteriormente la absorbió, generándose un fondo de comercio que fue amortizado. Ahora bien, sostiene el citado Tribunal –y en tal extremo se aparta de la desdichada doctrina de la DGT–, la vinculación no existía con anterioridad a la adquisición de las acciones, en cuyo caso debe entenderse que la norma que impide amortizar el fondo de comercio (hoy fiscalmente la depreciación efectiva, como sabemos) generado con ocasión de la fusión de entidades vinculadas no es de aplicación. Sólo resulta aplicable esta norma, concluye el citado TSJ País Vasco, cuando la vinculación existiese antes de la adquisición de las acciones previa a la fusión por absorción.

- b. En segundo lugar, llega también el citado Tribunal a la conclusión de que el hecho de que la operación de absorción se hubiese acogido al régimen especial del Título VII, Capítulo VIII de la LIS (fusiones, escisiones, canje de activos y aportación de rama de actividad), de modo que los elementos de la sociedad absorbida conserven los valores que tenían en su sociedad de origen, no es obstáculo para la deducción del fondo de comercio, ya que, afirma el Tribunal, se trata de un elemento que surge precisamente de la absorción.

2. EFECTOS DE LA JUBILACIÓN DEL TITULAR DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA BONIFICACIÓN DEL 95% EN EL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

Nuevamente damos desde estas páginas la bienvenida a un criterio jurisprudencial. Esta

vez se trata de la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Castilla León (sede de Burgos) de 15 de septiembre de 2008, que enmienda tanto la doctrina de la DGT dictada al respecto como los criterios hermenéuticos adoptados por todas las Comunidades Autónomas en el ámbito del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, y hasta el pasado 1 de enero también en el ámbito del Impuesto sobre el Patrimonio.

Como es sabido, con arreglo a esta última doctrina, en el caso de actividad empresarial o profesional ejercida por una persona física, tanto la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio como la bonificación del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones se perdía a partir del momento en que el titular de la actividad se jubilaba. El argumento esgrimido estribaba en que al jubilarse el empresario o profesional pasando a percibir una pensión pública en tal concepto, se presumía que dejaba de ejercer –o sea, abandonaba el ejercicio de– la actividad empresarial y/o profesional de modo “directo, personal y habitual”, consecuencia de lo cual perdía la condición, en sentido fiscal, de empresario o profesional persona física (salvo, como es obvio, a efectos, en su caso, de IVA), y con ella tanto la exención a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio como la bonificación del 95% en el ISD.

Pues bien, el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León hace una afortunada interpretación correctiva de las exigencias legales y llega a la conclusión de que en un caso de adquisición mortis causa de una empresa individual en la cual los elementos de la misma estaban afectos a la actividad y el titular de la actividad percibía rentas derivadas de la misma que suponían la principal fuente de ingresos, “no constituye un impedimento para que los herederos disfruten de la reducción del 95% la circunstancia de que, además de los rendimientos de la actividad, percibiese una pensión de jubilación”.

En definitiva, la mera circunstancia de que el profesional o empresario que ejerce la actividad como persona física esté jubilado y perciba, en consecuencia, la correspondiente pensión, no son en sí mismas razones suficientes para denegar la bonificación del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones (y hasta el pasado 1 de enero la exención en el IP). Tanto uno como otro beneficios fiscales son procedentes cuando el profesional o empresario jubilado –o, en su caso, sus herederos– puedan aportar prueba de que concurren las circunstancias legalmente exigibles al respecto, particularmente que, no obstante su jubilación, participaba activa, personal y directamente en el ejercicio de la actividad, y que los ingresos que percibía en tal concepto constituían su mayor fuente de rentas.

3. UN PRIMER PRONUNCIAMIENTO

JURISPRUDENCIAL SOBRE LA UTILIZACIÓN DE “COMPARABLES” POR PARTE DE LA INSPECCIÓN PARA CALCULAR EL VALOR DE MERCADO EN EL ÁMBITO DE LAS OPERACIONES VINCULADAS

En su reciente sentencia de 23 de octubre de 2008, la Audiencia Nacional llega a la conclusión de que el valor de mercado sólo puede determinarse en virtud de la comparación (“se compararán las circunstancias...”, dice el nuevo RIS) entre el precio de transferencia –o sea, el acordado entre partes vinculadas– y el precio fijado entre partes o entidades independientes.

Apoyándose en tan razonable punto de partida, la AN anula las liquidaciones dictadas por la Inspección como consecuencia del ajuste practicado. En un caso de venta de acciones a una entidad vinculada, habiendo tomado la Inspección como valor de mercado el pactado con ocasión de la venta de otro paquete de acciones de la misma sociedad a otras entidades vinculadas, la AN llega a la conclusión de que dicho modo de determinar el valor de mercado (dicho “método” de valoración, habría que decir) por parte de la Administración no es aceptable. No puede admitirse como método de determinación del valor de mercado la mera referencia a operaciones simétricas del mismo contribuyente con otras entidades también vinculadas. No hay en tal modo de proceder “comparables externos”, o sea, comparables entre partes independientes, lo cual vicia de invalidez el valor calculado de tal manera.

El criterio jurisprudencial adoptado por la AN es teóricamente razonable. Ésta ha hecho, en efecto, una aplicación impecable del nuevo régimen de determinación del valor de mercado en las operaciones entre partes vinculadas. Ahora bien, una aplicación rígida, esto es, sin excepciones, a la selección de los comparables que nos faciliten en valor de mercado se va a traducir en algunas ocasiones en que la Inspección no podrá hacer ajustes. En otras palabras, si en ningún supuesto y circunstancias el valor de mercado puede resultar de la comparación entre distintas operaciones entre partes vinculadas sino que en todo caso tiene que obtenerse utilizando comparables externos entre partes independientes, hay muchas relaciones

económicas vinculadas que nunca podrán ser objeto de ajuste. En otras palabras, nunca habrá valor real/de mercado para ciertas entregas de bienes o prestaciones de servicios entre partes vinculadas.

Estamos pensando, a título de ejemplo, en una inspección cuyo objeto sea la retribución de administradores y consejeros de sociedades. Este tipo de operaciones no se dan entre partes independientes. Por definición, no hay relación económica entre sociedades y consejeros que no sea una operación vinculada. En consecuencia, si para determinar el valor de mercado la Inspección no puede echar mano, por ejemplo, para calcular los valores de mercado de los servicios prestados por los consejeros, del diferente trato retributivo que se dispensa a unos y a otros de una misma sociedad, o de las diferencias de retribución que se da a los consejeros de unas y otras empresas del grupo, la Inspección nunca podrá hacer el ajuste. No hay, de acuerdo con el criterio de la Audiencia Nacional, valor de mercado que pueda servir de apoyo al ajuste, y no lo hay porque para aquélla (SAN de 23 octubre de 2008) sólo es válido el pactado entre partes independientes.

Por cierto, hemos de decir que si la Administración hiciese los correspondientes ajustes por considerar que la retribución pagada a los consejeros de una sociedad anónima estaba por debajo de los precios de mercado, al tener que ser el ajuste inexorablemente bilateral (art. 16, 1.2.º LIS) el diferencial entre la retribución pagada y la calculada a valor de mercado por la Administración sería mayor ingreso para el consejero y sería en todo caso mayor gasto deducible para la sociedad, y ello con independencia de lo que dispongan los estatutos sociales de la sociedad anónima al respecto. Con ello ponemos en evidencia por segunda vez en esta Reseña de Actualidad Fiscal el dislate que suponen las sentencias del TS de 13 de noviembre de 2008. En otras palabras, si la retribución de los consejeros de la sociedad anónima no figurase expresamente (el tipo de retribución y el quantum, dice el TS) en los Estatutos sociales no sería, para el TS, gasto deducible. Ahora bien, si es la Inspección la que hace el ajuste por considerar que la retribución de los consejeros no se ajustaba a parámetros de mercado, el ajuste negativo a la sociedad supone tratarlo inexorablemente como gasto fiscalmente deducible en ésta, y ello al margen de lo que al respecto dispongan o no los estatutos sociales.

4. EL TRATAMIENTO DE LAS SUBVENCIONES EN EL NUEVO PGC

En relación con el tratamiento de las subvenciones en la norma de registro y valoración 18ª del Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, que establece que una subvención, donación o legado "se considerará no reintegrable cuando exista un acuerdo indivi-

dualizado de concesión de la subvención, donación o legado a favor de la empresa, se hayan cumplido las condiciones establecidas para su concesión y no existan dudas razonables sobre la recepción de la subvención, donación o legado", se han planteado las dos cuestiones siguientes:

Cuestión 1ª. Sobre cuándo se considera que concurre el requisito: "se hayan cumplido las condiciones establecidas para su concesión", en aquellos casos en que la subvención está sometida a la exigencia de mantenimiento de una situación a lo largo de un período de tiempo (cumplir en el tiempo determinadas ratios financieras, mantenimiento de empleo o de la inversión subvencionada).

Cuestión 2ª. Tratamiento de una subvención que cumple los requisitos para ser considerada no reintegrable en un momento posterior al del devengo de los gastos que financia o al de la adquisición del activo que financia.

Cuestión 3ª. Requisito que se "hayan cumplido las condiciones para su concesión".

La norma de registro y valoración 18ª del Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007 dispone que para considerar una subvención no reintegrable (y por lo tanto, que se contabilice como ingreso de patrimonio neto) es necesario que:

- Exista un acuerdo individualizado de concesión a favor de la empresa;
- Se hayan cumplido las condiciones establecidas para su concesión; y
- No existan dudas razonables sobre la recepción de la subvención.

En la normativa anterior (Plan General de Contabilidad de 1990) el segundo de los requisitos transcritos se enunciaba en términos más laxos ("que ya se hayan cumplido las condiciones establecidas para su concesión o, en su caso, no existan dudas razonables sobre su futuro cumplimiento").

En relación con la interpretación del citado requisito en casos como los planteados en la consulta, hay que señalar que en aquellas subvenciones que, adicionalmente a la realización de una actuación concreta, exigen como condición el mantenimiento de un determinado comportamiento por parte de la empresa beneficiaria durante un número de años (por ejemplo mantener un activo o el empleo creado durante un número determinado de años o no cerrar la empresa en un período), se considera que, siempre y cuando se haya realizado por parte de la empresa la actuación concreta exigida en las condiciones de la concesión (por ejemplo, la adquisición del activo o la creación de un determinado número de puestos de trabajo), en relación con las condiciones de mantenimiento futuro, se pueden presumir cumplidas cuando en la fecha de formulación de las cuentas anuales se esté llevando a cabo el comportamiento exigido como condición y no existan dudas razonables de que la empresa no alterará el citado comportamiento en el período exigido.

Cuestión 2ª. Subvención que cumple los requisitos para ser no reintegrable en un momento posterior al del devengo de los gastos que financia o de la amortización de los activos que financia.

La norma de registro y valoración 18ª, apartado 1.3, en relación con los criterios de imputación a resultados, establece que el reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias de una subvención, donación o legado que se concede para financiar gastos específicos, se ha de imputar en el mismo ejercicio en que se devenguen los gastos que están financiando. Si la subvención, donación o legado se ha concedido para financiar un inmovilizado, se imputará en la cuenta de pérdidas y ganancias en proporción a la dotación a la amortización efectuada en ese período para los citados elementos o, en su caso, cuando se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance.

Dado que no se pueden reconocer ingresos por una subvención hasta que ésta obtenga el carácter de no reintegrable, en el caso de una subvención que cumple los requisitos para ser no reintegrable en un momento posterior al del devengo de los gastos que financia o de la amortización de los activos que financia, hay que concluir lo siguiente:

1. En la medida en que la subvención financie gastos específicos ya devengados o la totalidad del valor original de un activo, de forma que hubieran imputado gastos (en su caso, dotaciones a la amortización) asociados a la subvención en un ejercicio anterior al período en que la subvención sea reconocible como ingreso de patrimonio neto, el importe de la subvención correspondiente a los citados gastos se ha de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento en que se cumplan las condiciones para su registro.
2. Si la subvención financia parte de un activo, y en el momento de registro de la subvención como ingreso de patrimonio neto, el valor contable del activo fuese superior al importe concedido, se aplicará el criterio general de imputar en la cuenta de pérdidas y ganancias la citada subvención, donación o legado, en proporción a la dotación a la amortización efectuada en ese período para el activo financiado, desde el momento del registro, es decir, prospectivamente. En este caso no procederá hacer imputaciones en función de la amortización de años previos, en tanto la subvención, donación o legado se ha debido registrar como un ingreso en un momento posterior de acuerdo con los criterios contables (en consecuencia, no se trata de un error ni de un cambio de criterio contable) y admite ser correlacionada con la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias del valor contable del activo a partir del momento en que, de acuerdo con la norma de registro y valoración 1.8ª del Plan General de Contabilidad, procede su registro como ingreso de patrimonio neto.

Ediciones Francis y Taylor: Promoción exclusiva para colegiados

Gracias al acuerdo de colaboración entre el Colegio de Economistas y Ediciones Francis y Taylor, ahora puedes disfrutar de 15% de descuento en las siguientes obras:

- Memento IRPF 2009: El Memento IRPF es la referencia de consulta esencial para encontrar de forma muy rápida todas las respuestas sobre el impuesto que afecta de forma directa a la mayoría de las familias españolas, a los empresarios individuales y, por supuesto, a los asesores fiscales.
- Memento IVA 2009: Este manual realiza el análisis más exhaustivo y clarificador sobre toda la normativa referente a este complejo impuesto, ofreciéndole una referencia de consulta práctica y rigurosa para resolver todas las cuestiones que pueden surgir en su aplicación.
- Memento Impuesto Sobre Sociedades 2009: El Memento Impuesto sobre Sociedades le ofrece un análisis exhaustivo y rigurosamente actualizado sobre todos los aspectos del impuesto así como de su gestión (pagos a cuenta del IS, liquidaciones, ingresos, obligaciones contables y registrales, infracciones, sanciones, etc.).

Para solicitar alguno de estos productos, consulta la zona privada de la web.



El Consejo General publica el número 2 de la revista "Economistas"

El Consejo General de Colegios de Economistas ha publicado recientemente el segundo número de la revista "Economistas", cuyo objetivo fundamental es el constituirse en el punto de encuentro de los economistas en sus diferentes actividades profesionales, además de establecerse como vehículo de presentación ante las instituciones y como un servicio a todos los colegiados.

La intención del Consejo para este año 2009 es publicar cuatro números, con periodicidad trimestral, en formato digital, el cual se podrá complementar en formato papel una vez conseguida la viabilidad económica del proyecto.

Se encuentran disponibles en la biblioteca de la web (en formato pdf) los dos números publicados hasta la fecha.

NOTA

Si no desea seguir recibiendo esta publicación notifíquelo a la Secretaría del Colegio de Economistas



economistas
A Coruña

www.economistascoruna.org

SEDE COLEGIAL

Caballeros, 29-1º
15009 A Coruña
T 981 154 325
F 981 154 323
colcor@economistas.org

DELEGACIONES

Edif. Usos Múltiples-Planta baja
Punta Arnela-A Malata-15591 Ferrol
T 981 364 034
F 981 364 981
coecofe@economistas.org

Avda. de Lugo, 115-bajo
15702 Santiago de Compostela
T 981 573 236
F 981 572 863
santiago@economistas.org