

## Convocada la V Edición del Premio Ideas

### ÍNDICE

- 2 EDITORIAL
- 3 PREMIO IDEAS
- 4 FESTIVIDAD DE SAN PABLO
- 5 CURSO COMPETENCIAS PROFESIONALES
- 6-7 RESEÑA DE ACTUALIDAD CONTABLE
- 8-9 ENTREVISTA A ANXO RAMÓN CALVO SILVOSA
- 10-11 SECCIÓN EPCA
- 12 OCÍO: LIBROS RECOMENDADOS
- 13 BARÓMETRO DE ECONOMÍA
- 14-15 RESEÑA DE ACTUALIDAD FISCAL
- 16 CONTRAPORTADA

### Presentación de los resultados del Barómetro del primer trimestre de 2011

El pasado día 31 de mayo tuvo lugar la presentación del "Barómetro de Economía 2011: primer trimestre", que continúa de este modo recabando la opinión del colectivo de los economistas sobre aspectos clave de la situación económica actual de nuestro entorno y que cosechó amplia cobertura en los medios de comunicación.

### Festividad de San Pablo 2011

Como todos los años por estas fechas, el próximo día 30 de junio celebraremos la festividad de San Pablo, Patrón de los economistas, con un programa que podéis consultar en páginas interiores.

### "As institucións públicas non acaban de crer que a Universidade pode ser chave fundamental para a saída da crise"

Anxo Calvo Silvosa, Decano de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidade de A Coruña, se sometió amablemente a nuestro cuestionario en el que no eludió ningún asunto por espinoso que fuese.



# Desde la Fundación Una Galicia Moderna recuperamos el Premio Ideas

**A** **cu**do en esta ocasión a esta tribuna mensual con una especial satisfacción. Considero que no es para menos. Tras dos años plagados de dificultades para lograr la financiación necesaria para una iniciativa de este calibre, me complace anunciar la convocatoria de la Quinta Edición del Premio Ideas por parte la Fundación Una Galicia Moderna, entidad como sabéis vinculada a nuestro Colegio. Han sido pues dos años de sequía —la cuarta edición tuvo lugar en 2008— que afortunadamente han llegado a su fin motivo por el cual creo que todos debemos congratularnos, más si cabe por la circunstancia de convocar dicho premio en un entorno económico tan complicado como el actual.

Y es que el fondo de la cuestión no es baladí. Al estallar la crisis económica una de las primeras víctimas fueron los emprendedores: en pocos meses se generó un círculo vicioso donde los consumidores no compran, los empresarios no contratan y los bancos no prestan o si lo hacen, es a tasas inaccesibles. En definitiva, más restricción de crédito y menos ayudas públicas para los emprendedores.

Pero frente a esta situación no falta quien pone al mal tiempo buena cara. Porque aún en medio del terremoto global, o tal vez como consecuencia del reacomodamiento de las piezas de este rompecabezas, aparecen nuevas posibilidades de negocio antes impensadas. Las situaciones económicas desfavorables estimulan la creatividad y el ingenio, lo que puede generar oportunidades de negocio y a la vez obligan también a muchas personas a decantarse por el autoempleo por pura necesidad.

Por ello, frente al conservador “wait and see” (esperar a que pase el tiempo para decidir inversiones o lanzar nuevos proyectos) desde la Fundación Una Galicia Moderna preferimos oponer el concepto oriental de crisis: oportunidad. Porque creemos que una buena idea tiene cabida en cualquier momento.

Ejemplos de ello muy cercanos hemos tenido en las ediciones precedentes: Nanogap (primer premio de la segunda edición) referente mundial en la actualidad en nanotecnología, con sede en el polígono industrial de Novo Milladoiro, o GalChimia (primer premio de la primera edición) empresa líder en España de Química Orgánica Sintética, con sede también en la capital compostelana, pueden atestiguarlo. Siguiendo su ejemplo, me gustaría animar a todo aquel con interés por asumir riesgos, con seguridad en sí mismo y con la capacidad de pensar de forma diferente a la de la mayoría —las 3 reglas de oro de todo buen emprendedor— a que nos presente su proyecto, pues no está de más recordar que anteriores períodos de declive económico han sido un campo fértil para las ideas y empresas más sólidas.

En definitiva, se trata, como casi siempre en la vida, de ver el vaso medio lleno en lugar de medio vacío. ¡Contagiamos optimismo!



Roberto Pereira Costa  
Decano-Presidente

# Convocada la Quinta Edición del Premio Ideas

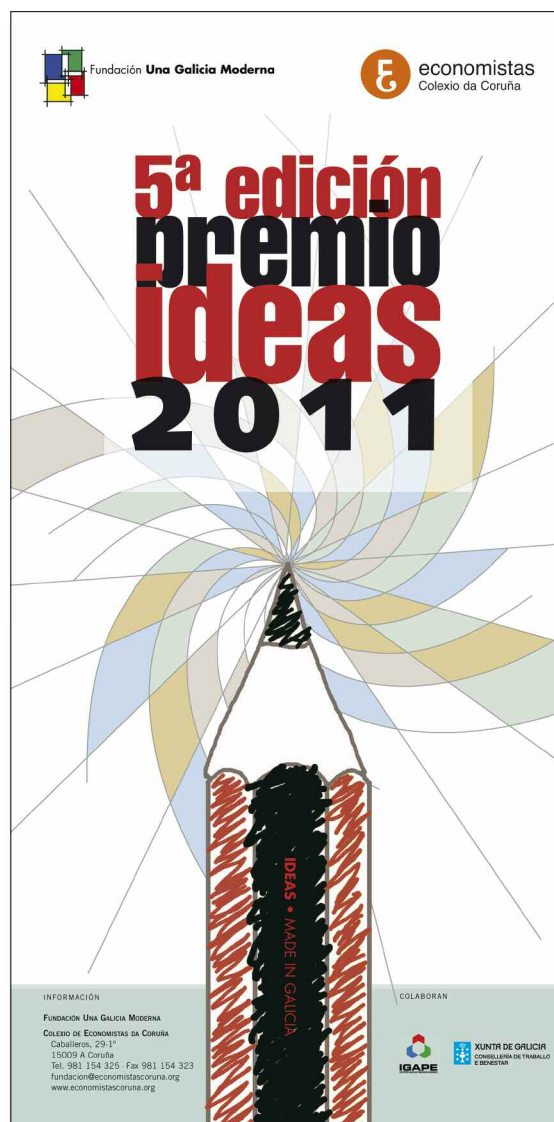
Tal y como ha anunciado el Decano del Colegio en el editorial, la Fundación Una Galicia Moderna, ha convocado nuevamente el Premio Ideas –que alcanza de este modo su quinta edición– cuyo objetivo es el incentivar iniciativas dirigidas a impulsar el desarrollo de la economía, así como, fomentar o autoempleo para jóvenes licenciados de todas las titulaciones, mejorando de este modo el futuro de la juventud gallega.

Para esta edición, que cuenta con el patrocinio de el IGAPE y de la Consejería de Trabajo, Dirección Xeral de Empleo, el premio cuenta con una dotación de **6.000 euros** que se que se destinarán a premiar a la mejor iniciativa del año para la creación de empresas y la innovación en el ámbito gallego.

El plazo para la presentación de los proyectos concluirá el próximo **2 de septiembre** a las 15:00 horas. La decisión del Jurado designado por el Patronato de la Fundación Una Galicia Moderna se emitirá el mismo mes de septiembre y la entrega se llevará a cabo al igual que en las convocatorias precedentes en un acto público.

En ediciones anteriores han sido premiados proyectos que hoy en día son toda una realidad empresarial, tales como *Galchimia*, empresa que da soporte a las industrias química y farmacéutica con análisis, síntesis y procesos necesarios para descubrir y producir nuevos fármacos; *Nanogap*, empresa surgida en la Universidad de Santiago de Compostela dedicada a la producción y comercialización de nanopartículas; *Imasdé*, empresa del sector de la biotecnología dirigida a la cirugía estética o *Xenotechs Laboratorios*, que ofrece un servicio integral de análisis, consultoría de calidad y seguridad alimentaria y ambiental.

Las bases de la convocatoria están disponibles en la web del Colegio, en el apartado Fundación.



Cartel de esta edición

- PREMIO  
**6.000 € al mejor proyecto**
- FECHAS  
**El plazo para la presentación de los proyectos concluye el día 2 de septiembre 2011**



# Festividad de San Pablo, Patrón de los economistas

Un año más el Colegio ha organizado la tradicional celebración de la festividad de San Pablo, Patrón de los economistas, que se desarrollará en la tarde-noche del 30 de junio.



Uno de los actos centrales será el homenaje a los colegiados que en 2011 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. Pero además, en esta ocasión contaremos con algún otro ingrediente, que en el momento de cerrar esta publicación estamos concretando y del que iremos informando a través de la web y de correo electrónico.

Los actos tendrán lugar en las instalaciones del Hotel Hesperia Finisterre de A Coruña, a las 20:00 horas, donde no faltará el cóctel al que estáis invitados todos los colegiados y acompañantes. El plazo para confirmación de asistencia finaliza el 27 de junio.

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

## RELACIÓN DE COLEGIADOS QUE CUMPLEN EN 2011, 25 AÑOS DE COLEGIACIÓN:

- Manuel Ameijeiras Ameijeiras
- M<sup>a</sup> Isabel Amigo Estrada
- Jesús Antonio Balado Ferreiro
- Cristina Bermúdez de Castro y Jaspe
- Manuel Braña Velo
- José Luis Carracedo Valle
- José Carlos Cobas Folgueira
- Eloísa Cubeiro Veiga
- Pedro Lino Esperón Portela
- María Antonia Fernández Abeledo
- Marcelino Leopoldo Fernández Mallo
- M<sup>a</sup> Jesús Fernández Rodríguez
- Juan Manuel Fernández de Sanmamed Tomé
- Juan Ignacio Freire Fernández
- Alfredo José García Vázquez
- Miguel Ángel Gavilán Fernández
- Eduardo Tomás Goberna Zamorano
- Regino Gómez Villalobos
- José Carlos González Marquina
- M<sup>a</sup> José Lodeiro Hermida
- Luis Carlos López Blanco
- Fernando López Gómez
- José Segundo López Hermo
- Juan López Moinelo
- M<sup>a</sup> Dolores López Ríos
- Félix Lorente Permyu
- José Manuel Maceiras Vilas
- Javier Muñoz de San Eufrasio
- M<sup>a</sup> Jesús Muñoz López
- María Paz Núñez Cal
- José Manuel Otero Quinteiro
- José Juan Pantín Vázquez
- M<sup>a</sup> Luisa Paz Trillo
- José Manuel Penedo González
- Juan Piñeiro Esperante
- M<sup>a</sup> Elena Rodríguez Couto
- María José Sanmartín Porto
- Fernando Seoane Pose
- M<sup>a</sup> Dolores Silva López
- M<sup>a</sup> José Varela Espada
- Manuel Vázquez Faraldo
- Francisco Ángel Vázquez Roel

## ☞ Celebración del San Pablo 2011 ☛

FECHA: Jueves, 30 de junio 2011 · 20:00 horas

LUGAR: Hotel Hesperia-Finisterre  
(Paseo del Parrote, 2. A Coruña)

\* \* \*

CONFIRMACIÓN DE ASISTENCIA: hasta el 27 de junio

Se ruega acceso al Hotel a las 19:45 horas

\* Al finalizar el acto se servirá el cóctel



# Clausura de la IV Edición del Curso de Competencias Profesionales



**El pasado día 20 de mayo tuvo lugar en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Santiago de Compostela la última de las sesiones programadas del Curso de Competencias Profesionales, organizado por el Consello Galego de Colexios de Economistas, que este año ha alcanzado su IV edición.**

De ese modo la ponencia "La incorporación al mercado de trabajo. El papel del Colegio de Economistas" que corrió a cargo Roberto Pereira y de Ángel Pascual, ponía el colofón al total de las 12 sesiones de las que constaba un curso cuyo objetivo no es otro que orientar a los jóvenes economistas que están a punto de finalizar sus estudios sobre las distintas posibilidades de trabajo profesional que se abren ante ellos, de modo que al finalizar el curso sus expectativas laborales tengan una mejor adecuación a la realidad del entorno que van a encontrar en el mercado laboral.

Para ello, el contenido del curso se dividió en tres partes, la primera de las cuales tuvo como objetivo dotar de estrategias para posicionarse favorablemente ante el mercado de trabajo. En la segunda se dio a conocer a los alumnos los diferentes campos de actividad de la profesión de economista a través de la experiencia de profesionales especializados en cada una de ellas, para finalizar en la tercera parte con la incorporación al mercado de trabajo.

Una de las claves del éxito de esta iniciativa, al igual que en las ediciones precedentes, lo ha constituido el excelente plantel de profesores, escogidos entre destacados profesionales de la empresa, la banca, la administración y el ejercicio libre así como miembros de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de A Coruña. Por las aulas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Santiago han pasado, entre otros, **Álvaro Cela del Río**, *Director de RR. HH. y Seguridad de las empresas de CXG Corporación Caixa Galicia*; **Joaquín Villalba**, *Responsable de Proyectos Logísticos de INDITEX*; **Francisco Botas Ratera**, *Director General del Banco Etcheverría*; **Alejandro Amoedo Martínez**, *Director General Económico-Financiero del Grupo Puentes*; **Rubén Martínez Nieto**, *Director de Personas de Novacaixagalicia* o **Carlos Martínez Rubinos**, *Director General de IPASA-SANBRANDAN*.

Con esta IV edición ya completada han sido cerca 400 los jóvenes que han tratado de identificar a través de las 4 ediciones de



**Ángel Pascual, Decano del Colegio de Economistas de Ourense**

este curso las áreas laborales de mayor interés y las más adecuadas a su perfil personal, antes de comenzar su carrera profesional. Teniendo en cuenta estos precedentes unidos a la valorable circunstancia de la gratuidad del curso (que otorga además un crédito de libre configuración) el éxito en próximas ediciones está más que asegurado.

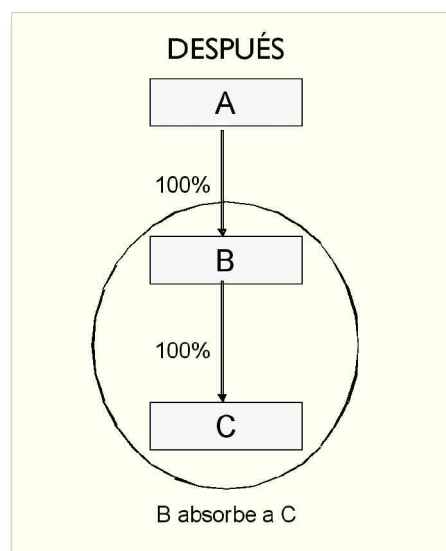
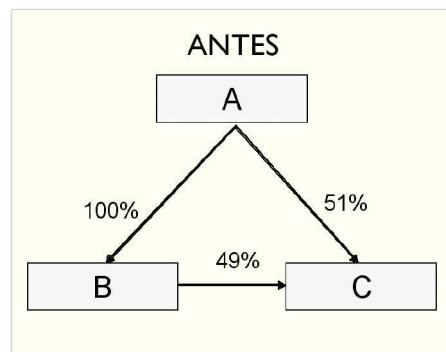
El curso trata de identificar las distintas posibilidades de trabajo profesional de los jóvenes economistas



# Consultas BOICAC 85 (II)

## CONSULTA Nº 6. Operaciones entre empresas del grupo. Fusión entre dominante y dependiente, previa compra de la participación a otra empresa del grupo

Reestructuración de participaciones en el grupo de la figura, si B compró a A el 51% de C y posteriormente B absorbe a C.



En aplicación de la la NRV 21ª.2.2.1, en la fusión, el coste de la inversión en C y el valor razonable de sus activos netos, a los efectos de aplicar el método de adquisición, serán los de la fecha en que B compró el 51% de C a A, alcanzando así una participación directa en la mayoría de sus derechos de voto.

## CONSULTA Nº 7. Operaciones entre empresas del grupo realizadas parcialmente mediante aportaciones no dinerarias y mediante compraventa de participaciones

• Caso a) Aportación no dineraria del 60% de una inversión en una sociedad dependiente que constituye un negocio y compraventa mediante una transacción monetaria del restante 40%.

Se aplica la NRV 21ª 2.1 al 60%, es decir, se valora por el valor contable de los elementos patrimoniales entregados en las cuentas anuales consolidadas en la fecha en que se realiza la operación. Se aplica la NRV

21ª 2.2.1 al 40% restante, por lo que se valora a valor razonable de la fecha de la operación.

• Caso b) Aportación no dineraria del 40% de una inversión en una sociedad dependiente que constituye un negocio y compraventa mediante una transacción monetaria del restante 60%.

Se sigue el mismo criterio que en el caso anterior, por lo que en la aportación no dineraria del 40% se toma el valor consolidado, y en la compraventa del 60% se toma el valor razonable a la fecha de la operación.

• Caso c) Compraventa del 100% de una sociedad dependiente que constituye un negocio, mediante una transacción monetaria por los valores consolidados, 120 u.m, cuando el valor razonable es 150 u.m.

La participación que es objeto de transferencia por compraventa será el porcentaje que represente el precio acordado en relación al valor razonable de la inversión, en el caso planteado, el 80% (120 u.m./150 u.m.), dado que sería éste el que mediría el desplazamiento patrimonial producido entre las empresas del grupo intervinientes y que explican lo previsto al respecto en la NRV 21ª 2.2.1. En una posterior fusión de la dominante y dependiente deberán emplearse los valores consolidados del grupo o subgrupo superior radicado en España, de forma que, si la vinculación directa se ha producido entregando una contraprestación distinta a los instrumentos de patrimonio de la adquirente, los valores consolidados del negocio adquirido serán los que lucirían en las cuentas consolidadas del subgrupo formado por la sociedad dominante y dependiente que participan en la operación, considerando como fecha de adquisición aquella en la que se produjo la compraventa previa mediante la cual la dominante se hace con, al menos, el 51% de los derechos de voto de la dependiente. En caso contrario, cuando la vinculación dominante-dependiente se hubiera producido en virtud de una aportación no dineraria o escisión de los instrumentos de patrimonio de la dependiente, serán de aplicación los criterios recogidos en el artículo 40.2 de las NFCAC a que hace referencia la consulta nº 5, por lo que se tomarían los valores de "las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los citados elementos patrimoniales, cuya sociedad dominante sea española."

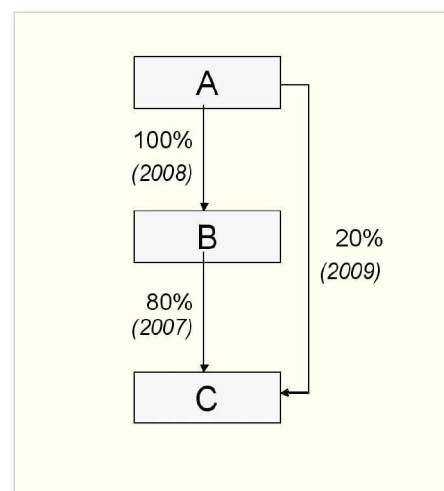
• Caso d) Tratamiento contable en las fusiones entre sociedades del grupo cuando la absorbente no posee la totalidad de las participaciones de la sociedad absorbida, sino que otra sociedad del grupo posee una participación minoritaria y, por tanto, debe com-

pensar a ésta en efectivo por la pérdida patrimonial sufrida.

La interpretación de la NRV 21ª 2.2.1 debe llevar a que si la sociedad dominante participa de forma directa en la dependiente, al menos, en un 51% de los derechos de voto, los elementos patrimoniales de esta última se deben integrar por los valores en las cuentas anuales consolidadas de su dominante, considerando que la adquisición minoritaria de hasta el 49% debe tratarse de forma similar a una adquisición de socios externos. En síntesis, ello supone que se ajustarán contra reservas las diferencias entre el precio pagado a los socios externos y el valor consolidado de su participación. Si la absorbente no alcanza una participación directa del 51% de los derechos de voto de la absorbida, los elementos patrimoniales de ésta se valoran al valor razonable en la fecha de la fusión.

## CONSULTA Nº 8. Operaciones entre empresas del grupo. Fusión entre una sociedad dependiente y su dominante inmediata siendo esta relación anterior a la fecha en la que entran en un grupo superior

• Caso a): Se trata el caso del siguiente grupo:

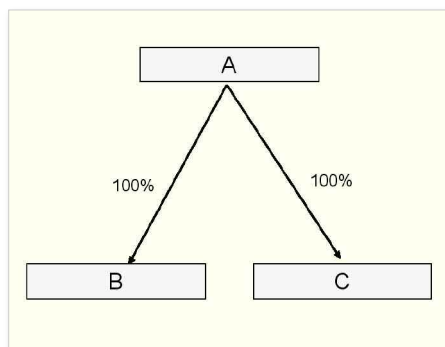


Entre paréntesis se muestran los años de adquisición de las diferentes participaciones. B contabiliza un fondo de comercio por su participación del 80% de C. En julio de 2010 B y C se fusionan.

En aplicación del artículo 40.2 de las NFCAC, B contabilizará los elementos patrimoniales del negocio C por los valores atribuidos en las cuentas consolidadas de A a la fecha de la fusión. La adquisición del 20% de C a la sociedad A entregando efectivo o un derecho de cobro debe tratarse como una adquisición de socios externos, es decir, ajustando con cargo a reservas de la absorbente B las diferencias entre el precio de compra y su valor en cuentas consolidadas.



- Caso b): Si el grupo tuviese la siguiente estructura:

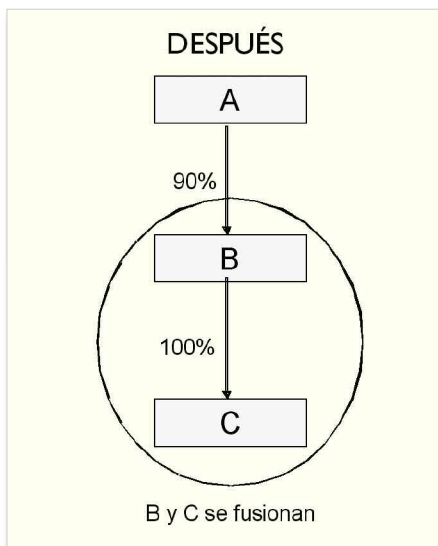
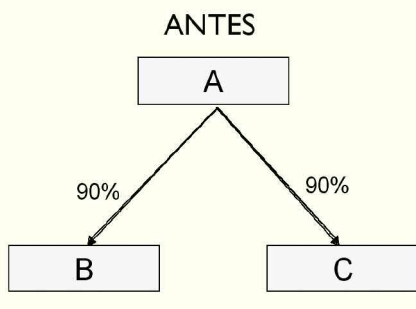


Si B y C se fusionan, se plantea la duda de si los valores consolidados que deben reconocerse de acuerdo con la NRV 21ª 2.2.1.b) son los de la sociedad absorbida o también los de la absorbente. Al respecto, el ICAC indica que las referencias de la NRV 21ª 2 a la empresa adquirida se refieren siempre a la adquirida legal, dado que las fusiones entre empresas del grupo no son combinaciones de negocios, al no darse un cambio en el control. Por tanto, los valores consolidados solo se aplican a los elementos patrimoniales de la absorbida. En el caso de que B y C se extinguiesen y diesen paso a la constitución de una nueva sociedad, sería esta la adquirente, por lo que los negocios de B y C se incorporarían, en ambos casos, por sus valores consolidados.

En la respuesta se aprovecha también para aclarar que una fusión entre una dominante A y su dependiente B, cuando esta sea la absorbente legal. Si A hubiese adquirido la inversión en B a otra empresa del grupo a cambio de la entrega de instrumentos de patrimonio, la sociedad adquirida sería la dominante A, como si entre A y B no existiese vinculación previamente. En cambio, si A adquirió la inversión en B a otra empresa del grupo mediante la entrega de efectivo o cualquier otra contraprestación distinta de instrumentos de patrimonio, se considera que la adquirida es la sociedad dependiente B, para que puedan mantenerse los valores consolidados de sus elementos patrimoniales previos a la fusión.

#### CONSULTA Nº 9. Operaciones entre empresas del grupo. Fusión entre dos sociedades del grupo que constituyen un negocio, previa aportación no dineraria de la dominante

Reestructuración de participaciones en el grupo de la figura, si la sociedad A acuerda, junto con los socios minoritarios de C, aportar la totalidad de las acciones de C a la sociedad B, procediéndose a ampliar el capital de esta última por el valor real de las acciones aportadas. Se considera que C es un negocio.



B contabilizará la inversión en C de acuerdo con lo dispuesto en la NRV 21ª.2.1, por el valor contable de los elementos patrimoniales entregados en las cuentas consolidadas en la fecha en que se realiza la operación. La sociedad A reconocerá la inversión adicional en B por el mismo importe. En la posterior fusión entre B y C, habrá que considerar el criterio recogido en el artículo 40.2 de las NFCAC, que nos remite a los valores consolidados antes de la aportación no dineraria, si es que la dominante A es una sociedad española. Así, si B absorbe a C, los elementos patrimoniales de C se reconocen por su valor en las cuentas consolidadas presentadas por A, mientras que los de B mantienen su valor en libros. En el caso de que sea C la que absorbe a B, conforme al criterio expresado en la consulta nº 8, los elementos patrimoniales de B se reconocen por los valores existentes en las cuentas anuales consolidadas de A, mientras que los de C mantienen su valor en libros. Solo en el caso de que A no presente cuentas consolidadas resulta indiferente cuál de las dos sociedades, B o C, es la absorbente, dado que para ambas se tomarían los valores en cuentas individuales.

#### CONSULTA Nº 10. Operaciones entre empresas del grupo. Fusión y escisión de elementos patrimoniales que no constituyen un negocio

En lo que respecta a las transacciones de escisión y reducción de capital en forma de activos no monetarios que no constituyen un negocio, se considera vigente la respuesta a la consulta nº 2 del BOICAC 55, por la que se

puede reconocer en la sociedad que reduce su patrimonio neto un resultado por la diferencia entre el valor razonable y el valor en libros del activo no monetario entregado. La sociedad receptora aplica el criterio establecido en la consulta nº 2 del BOICAC 40 de reducir el precio de adquisición de la participación en proporción al valor que les corresponde del patrimonio neto de la participada antes de la reducción, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en dicho momento. Se reducirán, asimismo, en la debida proporción, eventuales pérdidas por deterioro. Al valorar los activos no monetarios recibidos, se considera que existe una permuta, para cuyo tratamiento deberá evaluarse si se trata de una permuta comercial o no comercial. De acuerdo con la doctrina contenida en la consulta nº 6 del BOICAC 74, se presumirá no comercial si la receptora controla la práctica totalidad de los derechos de voto de la transmitente.

Para el reparto de dividendos en especie, en forma de activos no monetarios que no constituyen un negocio, se ha de seguir el criterio publicado en la consulta nº 3 del BOICAC 32, por el que la transmitente reconocerá un resultado por la diferencia entre el valor razonable y el valor en libros del activo no monetario entregado. Se entiende que el valor razonable coincide con el importe monetario equivalente que se acordaría repartir como dividendos. La sociedad receptora registrará un ingreso por dividendos por el valor razonable del activo no monetario recibido, salvo que el dividendo corresponda a resultados de ejercicios anteriores al de la adquisición de la participación, en cuyo caso, el dividendo minorará el valor contable de la participación.

En el caso de fusión entre empresas del grupo, cuando la sociedad adquirida no constituye un negocio, se aplica la NRV 21ª 1, que nos remite a los criterios generales entre empresas no vinculadas, lo que implica considerar el valor razonable de los elementos adquiridos, sin perjuicio de que, en el caso de que la contraprestación entregada consista en activos no monetarios, se aplicaría la regla de permutas.



Fernando Ruiz Lamas, *Profesor Titular de la Universidad de Coruña*

# “A sentenza do TSXG confirmando a legalidade do concurso eólico do 2008 supuxo unha reparación moral para todos os que participamos naquel interesantísimo proceso”



ANXO RAMÓN CALVO SILVOSA, Decano da Facultade de Economía e Empresa da Universidade de A Coruña

## TRAYECTORIA

- Diplomado en Ciencias Empresariais (EUEE da Coruña-USC).
- Licenciado en Ciencias Económicas e Empresariais (Facultade de CC.EE. e EE. de Santiago-USC).
- Doutor en Ciencias Económicas e Empresariais-UDC.
- Profesor Titular da Universidade da Coruña da área de Economía Financeira e Contabilidade.
- Foi vicerreitor de Estratexia e Planificación Económica da UDC.
- Foi director xeral de Industria, Enerxía e Minas na Consellaría de Innovación e Industria.
- Foi membro dos consellos de administración de Unirisco, BIC Galicia, Sogama, Reganosa e Gas Galicia.
- Coordinador do grupo de investigación en Regulación, Economía e Finanzas.
- Decano da Facultade de Economía e Empresa da UDC.

## O pasado 1 de marzo tomou vostede posesión como novo decano da nova e fusionada Facultade de Economía e Empresa (FEE) de A Coruña. Cales son os retos que se marca para o seu mandato?

Esencialmente, queremos avanzar en tres liñas perfectamente definidas: a internacionalización da nova facultade, o estreitamento das relacións co contorno empresarial e institucional e o potenciamento da investigación nas áreas de Economía e Empresa. Estes tres eixes concréntanse nun ambicioso programa de intercambios de docentes e estudantes no Espazo Europeo e Educación Superior e en Latinoamérica, inclusión do inglés nos graos e mestrados impartidos na FEE da Coruña, intensificación dos programas de prácticas nas empresas e presenza de profesionais e xestores públicos e privados nas nosas aulas e estruturación dos grupos de investigación con sede na facultade para conseguir mellores rexistros nos indicadores de investigación a nivel internacional.

## Manifestou vostede que o proceso de fusión que agrupou a antiga Escola Universitaria de Estudos Empresariais e a Facultade de Económicas resultou modélico. Podería explicarnos esta aseveración?

O éxito do proceso está en que foi ben planificado e correctamente desenvolvido. En primeiro lugar, decidíuse o traslado dos dous vellos centros a un edificio novo onde se compartiron instalacións, servizos comúns, etc. Posteriormente, comezou a unificación formal de dependencias tan importantes como a biblioteca. a conserxaría ou a administración sen estridencias nin conflitos. Do punto de vista académico, o proceso coincidiu coa conversión das vellos titulacións—diplomatura e licenciaturas— nos actuais graos e coa integración dos programas de doutoramento nunha única proposta dos dous centros. Finalmente, as dúas xuntas de centro lideradas por equipos directivos cunha gran visión de futuro e o Consello de Goberno da UDC deron o paso definitivo da fusión e propuxérona á Xunta de Galicia, que a sancionou o pasado outono. En

resumo, todo foi o resultado dun amplo acordo que foi desenvolvido cunha grande intelixencia por parte de todos os seus actores.

## No pasado número de *O Economista* lamentábase Miguel Vázquez Tain nesta mesma sección de que o déficit de investimento que sofren nestes momentos as universidades galegas as incapaciten como motor de futuro. É a situación orzamentaria tan preocupante como parece?

As institucións públicas non acaban de crer que a Universidade pode ser unha chave fundamental para a saída da crise, sobre todo no tocante ao cambio do modelo produtivo. En Galicia, a actividade máis importante de I+D+i desenvólvese nos departamentos universitarios e nos institutos de investigación vinculados ao Sistema Universitario Galego (SUG). Falar dunha “economía baseada no coñecemento” e asemade restrinxir o financiamento das universidades é unha contradición e unha irresponsabilidade por parte de quen goberna.

O mecanismo de financiamento das universidades actualmente vixente en Galicia é simplemente insuficiente e vai alargar aínda máis a fenda que existe entre as universidades galegas e as do Espazo Europeo de Educación Superior. A situación orzamentaria das universidades galegas é neste momento moi preocupante e, se non se introduce unha rectificación para os vindeiros anos, podería chegar a ser dramática cunhas repercusións tremendamente negativas sobre a sociedade galega no ámbito da formación e da competitividade empresarial. Afortunadamente, a Universidade da Coruña apostou nos últimos anos por un modelo económico serio, eficiente e eficaz. Isto é o que lle permite afrontar esta situación dende unha mellor situación que a teñen outras universidades galegas. Isto tamén debería recoñecerse no novo plan de financiamento para o SUG porque é unha mostra incuestionable de calidade e bo facer na xestión.

## A calidade na formación e a necesidade de dotar de máis recursos á educación superior

## Falar dunha “economía baseada no coñecemento” e asemade restrinxir o financiamento das universidades é unha contradición e unha irresponsabilidade por parte de quen goberna

### parece estar a se diluír actualmente como unha pedra de azucre na auga no contexto de penurias económicas que atravesamos. Neste sentido, está a converter a crise en papel mollado as bondades do Plan Boloña?

As universidades estamos a facer un grande esforzo para adaptar as nosas metodoloxías e estudos ao contexto de Boloña. A creación e o desenvolvemento do Espazo Europeo de Educación Superior é, na miña opinión, unha oportunidade que a sociedade española e galega no debe desaproveitar. Desafortunadamente, esta “revolución” está a facerse nun contexto económico moi adverso e, se está indo cara adiante, é grazas aos esforzos que están facendo os integrantes da comunidade universitaria (docentes e investigadores, persoal de administración e servizos e, por suposto, estudantes). Non obstante, se non contamos cun nivel de financiamento similar aos dos nosos veciños europeos, o proceso de Boloña pode rematar en España nunha grandísima frustración colectiva. O nivel de gasto en I+D+i sobre o PIB nos casos español e galego está moi afastado do que se aplica noutros países da UE. Para competir, para estar na parte alta dos rankings, para podermos atuar a outras universidades europeas, precisamos un financiamento como o que teñen nos países cos que pretendemos converxer. Se non é así, é practicamente imposible que as reformas emprendidas poidan acadar os seus obxectivos.



**Mentres a maior parte das titulacións que oferta a Universidade da Coruña perderon alumnos na última década, outras experimentaron incrementos de matrícula moi acusados, rexistrando o maior aumento de alumnos Administración e Dirección de Empresas, titulación que fai dez anos cursaban na Coruña 164 persoas e que hoxe reúne nas súas aulas a 1.210 alumnos, entre os que terminan a licenciatura e os matriculados no grao. Que lle di ese dato?**

En primeiro lugar, coído que a UDC é a universidade galega que mellor está a soportar a caída de matrícula neste momento. Somos unha institución relativamente nova que está correctamente dimensionada e que pode ofrecer á mocidade un catálogo de titulacións sumamente atractivo que se imparten nun contexto de rigor académico. Alén disto, fomos pioneiros dentro do SUG en moitas cuestións relativas á adaptación das antigas titulacións aos graos e á implantación de sistemas de calidade serios no ámbito da docencia. Sei que aínda hai moito que facer e moito que mellorar, mais tamén cómpre recoñecer que nestes ámbitos o camiño percorrido permite afrontar o futuro con certa seguranza e experiencia de bo facer.

Tocante á realidade da FEE, a evolución da matrícula é tremendamente positiva. Temos unha oferta básica de tres graos (Economía, ADE e Ciencias Empresariais) e dous másters universitarios (Banca e Finanzas e Xestión e Políticas Públicas) que atraen estudantes, non só da Coruña ou de Galicia, senón do conxunto de España e de Europa. Alén disto, ofertamos un “produto de éxito” capaz de facer que os alumnos/as con expedientes máis brillantes cursen os seus estudos superiores connosco: a simultaneidade de graos ADE e Dereito.

Os números aos que fai referencia evidencian o interese da nosa mocidade por formarse nas disciplinas económico-empresariais nas nosas aulas basicamente por dous motivos: as nosas titulacións facilitan a inserción laboral dos nosos egresados –algo que nos preocupa moitísimo– e o mercado (empresas, institucións, etc) valora as ensinanzas na FEE da Coruña como formación de calidade e achegada ás demandas formuladas polos empregadores. Como decano da FEE e economista, espero que esta inxección de persoas novas con formación sólida redunde positivamente na modernización das empresas e das institucións e, polo tanto, nos niveis de progreso do País e de benestar para o conxunto da sociedade.

**Acaba de asistir vostede como relator ao Curso Competencias Profesionais que organiza o Consello Galego de Colexios de Economistas en colaboración coa Facultade de CCEE de Santiago. Dado que unha das críticas recorrentes do empresariado é a brecha existente entre os coñecementos adquiridos na universidade e o que os alumnos se atopan na “vida real”, cre que este tipo de iniciativas son positivas de cara a orientar ao futuro licenciado da realidade que lle espera no mundo laboral?**

Coido que esta iniciativa do Consello Galego de Colexios de Economistas é sumamente interesante e positiva para as persoas que rematan a súa formación universitaria e están na encrucillada propia do momento de comezar a vida laboral. Polas aulas do Curso de Competencias van pasando profesionais, empresarios/emprende-

dores, empregados públicos ou de empresas privadas que operan en moitos sectores distintos, docentes, políticos, etc para evidenciar que hoxe se pode ser economista de maneiras moi diferentes e capaces de dar ás persoas un medio de vida que lles garanta un desenvolvemento profesional e humano. Na nosa formación inclúense materias de corte puramente económico e empresarial (Teoría Económica, Contabilidade, Finanzas, Comercialización, Organización de Empresas, Estrutura...) combinadas con disciplinas instrumentais (matemáticas, estatística) e con outras que permiten a comprensión global do contexto económico real (Historia Económica, Socioloxía, Dereito, etc.). Os gustos particulares, os intereses persoais e as peripecias vitais van facendo que, a partir dun acervo común, cada economista defina a súa propia carreira. A min paréceme que este é o grande atractivo da nosa formación: a polivalencia e a posibilidade de contribuir ao progreso da sociedade dende ámbitos a priori moi heteroxéneos.

**Cambiando de tema, hai escasas semanas o Tribunal Superior de Xustiza de Galiza confirmaba a plena legalidade do concurso eólico convocado no ano 2008 polo anterior goberno da Xunta e no que vostede participou de primeira man como Director Xeral de Industria, Enerxía e Minas. Como observa nestes momentos desde a distancia o culebrón do vento galego?**

A sentenza do TSXG supuxo unha reparación moral para todos os que participamos naquel interesantísimo proceso. Asegúrolle que a busca do interese común e o progreso para Galicia foi o único que nos levou a deseñar o Decreto 242/2007 e para pór en marcha, consonte esta norma e por primeira vez, un proceso en concorrencia que rematase nunha admisión a trámite de parques eólicos para a súa posterior autorización administrativa. Para o equipo da antiga Consellaría de Innovación e Industria e do INEGA (cargos públicos, funcionarios e persoal laboral), o pronunciamento do Tribunal Superior supuxo colocar as cousas no seu sitio e asemade achegou luz a un asunto sobre o que se dixeron moitas falsidades con intención política abxecta.

Non me gustaría estar na pel de quen xerou este desaguizado, que tan negativo está sendo para o progreso de Galicia. O certo é que a actual situación de recortes na retribución da enerxía eólica, o rexistro central de preasignación da retribución ou as limitacións para o acceso ao crédito das empresas únense á inseguridade xurídica creada e dificultan que o sector eólico actúe como panca eficaz de desenvolvemento económico. En todo caso, eu, que vexo todo isto nunha distancia que axuda comprender todo o que aconteceu, coído que agora cómpre buscarlle unha solución a todo isto e non enlearse en debates estériles. Se se actuase cun mínimo de sensatez, honestidade e humildade por parte de

todos os axentes –políticos, administracións públicas (española, galega e local), empresas e organizacións do sector, medios de comunicación, ecoloxistas, investidores...–, na miña opinión, debería agora procurarse un acordo amplo para definir un modelo enerxético en Galicia que garanta crecemento económico, respecto polo ambiente natural e progreso para o conxunto da sociedade.

**O reputado economista Kenneth Rogoff, ex economista xefe do Fondo Monetario Internacional, sinalaba o pasado mes de marzo nunha entrevista nun diario económico que España terminará pedindo o rescate tarde ou cedo. Atrévase vostede a facer un prognóstico neste tema?**

É realmente difícil aventurarse nesa cuestión. O propio FMI xa ten errado en varias ocasións nas súas previsións. Eles mesmos recoñeceron cando manifestaron que non foron quen de prever a profundidade e a duración da presente crise. Honestamente, como non teño certeza neste asunto –coído que ninguén as ten–, non quero parecer superficial ou falsamente informado facendo cábalas sobre unha materia tan importante como a da pregunta. Quero crer –insisto na palabra “quero”– en que a situación española non é a de Grecia, Irlanda ou Portugal e que as durísimas e, ás veces, inxustas medidas adoptadas darán resultado e afastarán a ameaza da intervención explícita. Coido que, alén de buscar redución do gasto público, tamén hai que promover medidas fiscais para incrementar os ingresos das administracións. Neste sentido, talvez sería necesario que se deixase de facer demagogia acerca das baixadas de impostos e se afrontase con seriedade unha reforma tributaria que permitise a supervivencia do Estado do Benestar. Os europeos non debemos permitir que “os mercados” destrúan un patrimonio social e económico tecido a partir dun pacto entre socialdemócratas e democristiáns tras a Segunda Guerra Mundial. Para min, esa é a esencia de Europa e non debemos renunciar a ela.



## Nota Técnica Resumida (NTR) de Gestión Empresarial:

# Las Reuniones en la empresa. Eficacia versus Ineficacia (I). La evaluación e identificación del problema.

Una de las peores prácticas, y con un coste más alto del que muchas veces somos conscientes, es la de tener reuniones ineficaces, innecesarias o mal planteadas, y como todo despilfarro en las organizaciones, hay que someterlo a juicio de mejora.

En algunos casos al evaluar cuantas horas se pueden reducir y cuanto representa en términos económicos, podemos llevarnos un buen susto (o una buena alegría depende como se mire) pero no solamente es el coste, también hay que considerar la ineficacia y el desgaste y el efecto que esto causa en el equipo.

Pero no por ello debemos de eliminarlas de raíz, es imprescindible trabajar en equipo, planificar, participar, coordinarse, ..., con el objetivo de lograr eficacia y productividad y para ello la interacción es necesaria, entonces ¿qué debemos hacer?

Hay muchos métodos publicados para trabajar contra el sobrecoste y el despilfarro que tiene las reuniones ineficaces, un sencillo sistema basado en la aplicación de filtros de evaluación inicial puede tener repercusiones importantes:

- Hagamos una lista de tiempos dedicados a reuniones por cada reunión y calculemos el número de horas dedicadas a reuniones durante un año por todas las personas de la empresa. Pongámoslo en euros aplicando un coste hora por cada persona que asiste.



- En esa lista juzguemos aquellas que no son necesarias o que pueden ser sustituidas por otras formas de coordinación con una menor implicación temporal. Evaluemos esas horas en euros.
- A continuación veamos, en las reuniones que han quedado en la lista, los asistentes y juzguemos si es necesario que asistan todos los que asisten y actuemos en consecuencia. Evaluemos también esas horas en euros.
- De las que quedan analicemos cuales son ineficaces por exceso de tiempo u otro motivo y busquemos la causa o las causas para eliminarlas.

Como siempre antes de buscar una solución es conveniente identificar los orígenes del problema, para resolver las causas y no las consecuencias.

Cuestionémonos entonces ¿Por qué algunas reuniones son ineficaces?

Para ello es bueno identificar los motivos y objetivos de nuestras reuniones, para esto es aconsejable considerar estas tres tipologías de

reuniones, las informativas, las operativas y el resto.

- Las informativas son aquellas en las que se reúnen a las personas para contarles algo, para comunicar lo que está ocurriendo o se prevé que ocurra. Suelen ser casi un monólogo con poca participación. Este tipo de reuniones hay que reflexionar sobre su periodicidad y analizar si es posible hacerlo por medios diferentes más económicos, al fin y al cabo son para informar.
- Las operativas son reuniones de muy corta duración en las que se deciden y coordinan actuaciones. pueden ser departamentales o de área o interdepartamentales. En este tipo de reuniones hay que analizar los tiempos dedicados y las conclusiones obtenidas. Al fin y al cabo son para coordinar actuaciones de corto plazo y decidir.
- El resto son todas las demás. Comités de trabajo, reuniones de seguimiento, etc. El mayor despilfarro suele estar en estas últimas y son muchas las causas de la falta de eficacia en este tipo de reuniones ya que hay que analizar desde su necesidad, su formato, su horario, sus participantes, es decir "su Todo" y juzgarlo desde el punto de vista de la operatividad y la eficacia.

En una primera aproximación, además de otras muchas causas las reuniones pueden volverse ineficaces por alguno de estos motivos:

- En la empresa hay que reunirse por reunirse. Hay que hacerlo y ya está.
- Hay una ausencia de objetivos de la reunión.
- Las Reuniones son demasiado largas.
- No se para de definir y enrocarse en los problemas y no en las soluciones.
- El que coordina no tiene conocimientos ni experiencia en la gestión de una reunión.
- Al principio bien pero al cabo de un rato "se sale del tema".
- Hay y no se evitan los enquistamientos personales.
- Finalmente hay que ocuparse de lo apremiante y desplazar todo lo demás.
- Las Horas son inapropiadas.
- Convocatorias sin orden del día.
- Demasiados participantes, con diferentes roles y motivos de participación.
- Hay muchas interrupciones externas.
- Participantes excesivamente saturados "de otras cosas" en ese momento
- Buenas reuniones pero sin llegar a conclusiones ni acuerdos. No decidir, ni concluir.
- Ser monólogos de la dirección o del que mejor habla o del más activo etc... Impedir la participación.
- En ocasiones hay participantes que no saben que hacen allí y entonces falta de interés de los participantes.
- Falta de participación o participación no gestionada.
- Etc...

Siguiente NTR (Nota Técnica Resumida):

### Las Reuniones en la empresa. Eficacia versus Ineficacia (II). El plan de acción

Una vez identificados ¿Cómo resolver los problemas de ineficacia en las reuniones?.

## Reflexiones en Lista Abierta

### LAS EMPRESAS Y SUS CLIENTES

Con el objetivo de potenciar la participación de todos aquellos interesados en hacerlo, iniciamos una mini-sección en el boletín que se llamará "Reflexiones en Lista Abierta" que irán tratando temas que podrán ser propuestos por cualquier colegiado que lo desee, enviando una propuesta al Colegio. Estas Listas se mantendrán Abiertas a nuevas aportaciones y comentarios futuros que la complementen y mejoren y se colgarán en la web del colegio.

En esta primera se aportan algunas Reflexiones Lista Abierta, sobre la empresa y sus clientes y desde ya nos gustaría que nos enviases tus comentarios y aportaciones sobre el tema.

A veces se nos olvida que la empresa es lo que nuestros clientes dicen que somos y no lo que nosotros decimos que somos y algunas empresas trabajan mirándose al ombligo y actúan como si los clientes fuesen fieles por naturaleza e involuntariamente bajan la guardia.

- Mima a tus clientes. Te quieren mientras les mimes y les satisfagas sus necesidades. Siempre tienen alternativas aunque no lo parezca.
- Nunca engañes a tus clientes. Respeto, Respeto y un poco más de Respeto.
- Comunica activamente con tus clientes y Escucha activamente a tus clientes. Facilitemos la comunicación con ellos. "Si tiene una queja díganoslo a nosotros y si tiene una satisfacción dígaselo a sus amigos". Al final una queja es un regalo.
- Innova, sorprende, crea.
- Facilita la gestión de los clientes y se amistoso.
- Gestiona activamente. Sin gestión no hay resultado. Trabaja activamente hoy para tener algo mañana. Sal, visita, muévete, planifica, ...
- Utiliza activamente las nuevas tecnologías aplicadas a tu gestión comercial, como una oportunidad de mejora del negocio.
- ...



Carlos Martínez Rubinos, *Director IPASA-Sanbrandan y Presidente comisión EPCA*

# La gestión de la oferta de empleo en internet (I)

## LA PUBLICIDAD DE OFERTAS DE EMPLEO EN NUESTRO PAÍS

La situación actual de la publicidad de la oferta de empleo en España comienza a perfilarse en 2001, cuando la prensa escrita como medio hegemónico de publicación de ofertas de empleo comienza a perder posiciones inexorablemente, de modo que hoy casi aparece relegada a la publicación de ofertas destinadas a perfiles que o no tienen formación/medios para acceder a internet, o se dirigen a perfiles de edad madura y con poca vinculación con las nuevas tecnologías. Hoy en día también se recurre a la prensa escrita, especialmente por grandes empresas de selección, como una forma de "mostrar pabellón" o "marketing brand".

El medio de difusión de ofertas de empleo por excelencia es ahora internet.

A mediados de 2002 había en España más de 200 portales de empleo. Todas las start-up multinacionales del empleo en internet habían conside-



rado estratégico estar presentes en España, situación que no se dio en ningún otro país europeo. España se consideraba como un campo de pruebas de estas empresas, pero hoy en día, no hay más de cuatro a ocho portales de empleo funcionando como un proyecto viable de negocio en España.

Actualmente la difusión de la oferta de empleo se adapta al perfil del demandante, ya que casi el 90% de los estudiantes y recién titulados en FP y Universidades utiliza internet y las nuevas tecnologías de comunicación para cualquier cosa, por no decir para casi todo. La inmediatez lo impregna todo y se produce un cruce instantáneo entre la publicación de la oferta de algo y la demanda de respuesta, que también afecta a la oferta de empleo. Además, podemos decir que la oferta llega a todos los públicos y en cualquier parte, ya que hoy en día uno de cada tres europeos accede a internet desde su teléfono móvil.

Todo esto ha supuesto un cambio desde la "selección pretecnológica" basada en currícula en papel y correo postal, la dilatación de los plazos de recepción de candidaturas y del proceso de selección, las barreras geográficas de distribución de la prensa escrita, el coste directo de la publicidad corporativa y de la publicación de ofertas en papel, el filtrado manual de las candidaturas recibidas y la necesidad de entrevistas previas de primer filtro, a la "selección tecnológica" basada en currícula y correo electrónicos, con recepción inmediata de candidaturas y procesos de selección más cortos, con una difusión global sin fronteras, con los costes centrados en la selección de la candidatura más adecuada, con un filtrado automatizado en forma "on line" y con videoconferencias para entrevistas.

## LAS EMPRESAS EN EL MARCO ACTUAL

Actualmente casi todas las empresas tienen presencia en internet a través de su página propia, y ello es así porque son conscientes de que internet, entre otros aspectos, facilita mucho las cosas en general, y en la materia que estamos tratando, esto también es verdad.

Internet es un acelerador del proceso de selección, ya que una empresa puede reclutar a un candidato en menos de 72 horas con un ahorro medio de costes superior a un 30% del coste en prensa y eso solo en lo referente al coste de publicación de la oferta.

Además las empresas están cada vez más sensibilizadas sobre los costes ocultos de los procesos de selección (las indemnizaciones por despido, el tiempo dedicado por el personal de la empresa que tienen que actuar dentro del proceso de selección, la curva de aprendizaje y su relación con la productividad del nuevo personal, etc) lo que significa que una sustitución en la plantilla o una equivocación en el proceso de selección de poder ser atendida o corregida inmediatamente y con el perfil más adecuado.

Por otro lado a las empresas les da la visibilidad oportuna para convertirse en empresa que atrae candidaturas, ya que la marca y la imagen de la compañía no sólo sirve para la venta de productos, sino para atraer y retener al capital humano. Ya hay empresas que ofrecen en sus portales videos dirigidos a las posibles candidaturas, donde se incluyen presentaciones de los directivos de la misma e incluso visitas virtuales a las instalaciones de la compañía. Un ejemplo paradigmático de ello cuando se trata de hablar de reclutamiento es la página del Ejército. Hoy en día, prácticamente ninguna empresa que se precie deja de tener en su propia página un apartado bien visible donde las candidaturas que lo deseen puedan incluir sus datos curriculares y visualizar las ofertas de empleo de la compañía.

Además, este reclutamiento permanente que evita la necesidad de publicar varias veces al año anuncios en prensa a unos costes elevados, facilita a las empresas recibir continuamente candidaturas de talento y generar una base de datos donde obtener la candidatura ideal.

## LAS CANDIDATURAS EN EL MARCO ACTUAL

Los candidatos, además de poder acceder a un mayor número de ofertas de empleo, ven la red no sólo como medio de buscar trabajo en un momento dado, sino como elemento evaluador de cómo está el mercado de trabajo con relación a su perfil curricular y profesional, teniendo la posibilidad de contrastar ofertas, empresas, sectores, salarios y condiciones. Y esto no solo sirve para candidaturas de primer empleo, ya que el mayor número de candidaturas con Cv en internet, están entre 3 y 5 años de experiencia y en un 60% tienen titulación media o superior y tienen empleo.

Así mismo, tienen la oportunidad de estar al día de la oferta y a la demanda de puestos en continuo, gestionando sus candidaturas a través de los portales de empleo.

## COMO SON LOS PORTALES DE EMPLEO QUE EXISTEN EN EL MERCADO

Los portales de empleo que ofrecen sus servicios a empresas que no poseen uno propio han evolucionado desde el año 2001 y han dejado de ser hace mucho tiempo meros sitios repetidores/

compiladores de ofertas publicadas en la prensa, e incluso, tras la aparición de la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, han dejado de ser "bases de datos de currícula a la venta" porque no es rentable y por los riesgos de sanciones por las zonas de grises y sus riesgos asociados que supone la cesión de datos.

El planteamiento actual es ofrecer valor añadido tanto a las candidaturas como a las empresas, constituyéndose en "foros de empleo" donde coincidan un soporte a las carreras profesionales de las personas que aportan sus currícula con ofrecer un servicio a la empresa en materia de consultoría en captación, selección y evaluación de recursos humanos.

La empresa cliente ya no recibe un mero montón de currícula, sino candidaturas ya filtradas y evaluadas conforme a los deseos del cliente, que tiene incluso la posibilidad de "customizar" estos aspectos, recurriendo por ejemplo a las denominadas "killer questions" o preguntas clave que deben ser respondidas por la persona candidata al tiempo de presentar su candidatura a una oferta concreta, y que determinan la posibilidad de descartar la candidatura de modo inmediato por que las respuestas no se acomodan al perfil deseado.

Hoy en día, a la hora de presentar nuestra oferta recurriendo a los servicios de un portal de empleo ajeno debemos tener en cuenta lo siguiente:

- 1) Marketing de la marca de empresa: Cómo y dónde hay que hacer atractivas las ofertas y cuál debe ser la argumentación, en fondo y forma, para persuadir a los buenos profesionales.
- 2) Evaluación de candidaturas adecuada: Nunca hubo una generación de españoles tan igualada entre sus miembros por poseer en semejante número títulos universitarios, cursos de postgrado de todo tipo y con una experiencia de 2 a 5 años, con el efecto de que entre tanta igualdad es más difícil distinguir, lo que hace necesario un mayor esfuerzo en la selección para identificar a las candidaturas con más talento y potencial entre las iguales en formación y experiencia, y quedarnos con ellas, compitiendo con otras empresas con el mismo objetivo.
- 3) Rapidez de respuesta: Con internet, dada su rapidez de captación, es posible reclutar y evaluar a un candidato en menos de 72 horas.
- 4) Capaces de soportar/integrarse con sistemas de "CRM" y "ERP" de nuestra empresa para la gestión de las relaciones con los candidatos, el seguimiento de los procesos selectivos y mantenimiento del historial de éstos.



**Álvaro Cela del Río**

Licenciado en Derecho. U. Complutense.  
Máster en Dirección de RR.HH. por el I.E.  
Máster en Asesoría Jurídica de empresas por el I.E.  
Técnico Superior y Auditor de PRL  
Director de RR.HH. de las empresas de CXG NCG





# Economía antediluviana: negociando en las cavernas

Las recomendaciones de este mes tienen en común una aproximación a la economía desde el origen de los tiempos. Si el lugués Penalonga identifica al hombre con un *Homo Economicus* para explicar el mundo que nos rodea, el profesor Malaret, reconocido como una autoridad internacional en negociación y liderazgo, nos introduce en el apasionante mundo de la negociación a través de una fábula que tiene lugar en la prehistoria.

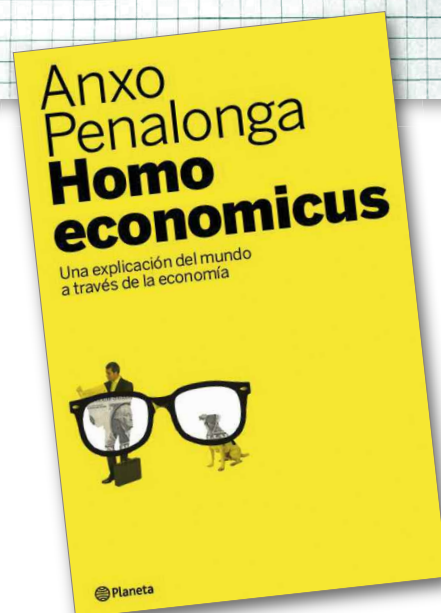
## Homo Economicus

ANXO PENALONGA



Homo Economicus es una lúcida e interesante aproximación al mundo que nos rodea a través de la economía, ciencia capaz de dar respuesta a muchas de nuestras inquietudes e interrogantes sobre temas tan dispares como la política, las relaciones sociales y el trabajo. No obstante, no es un libro de anécdotas banales y curiosidades varias, si bien sus planteamientos puedan resultar sorprendentes, polémicos, divertidos y, muchas veces, aparentemente inverosímiles. En sus páginas, el autor rebate ideas muy establecidas pero no por ello ciertas, y nos explica una serie de cuestiones que nos ayudarán a entender los temas de actualidad y los mecanismos económicos que rigen nuestro sistema, tales como por qué cuesta tanto encontrar trabajo, qué carencias tiene nuestro sistema parlamentario o cuáles son las principales causas de la crisis económica, entre otras muchas.

Un libro, en definitiva, con el que aprenderás cuestiones fundamentales de la economía y en el que encontrarás respuestas a preguntas como ¿Qué tienen en común los vendedores de móviles y los traficantes de drogas?; ¿Por qué debería legalizarse el tráfico de algunas sustancias ilegales?; ¿Por qué hay bancos que no piden avales a sus clientes pobres?; ¿Por qué pagamos más por los plátanos que por las bananas?; ¿Por qué debería haber más multinacionales en los países pobres?; ¿Por qué no vemos a Kaká como un emigrante?



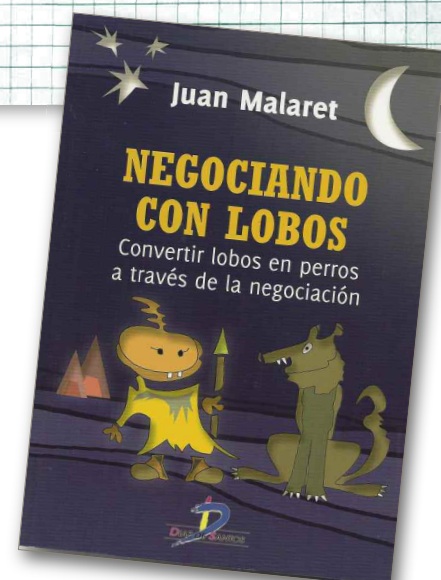
## Negociando con lobos

JUAN MALARET



A pesar de algunos esfuerzos loables para introducir el aprendizaje de la negociación en diversos planes de estudio tanto universitarios como de bachillerato, la realidad es que el arte y la ciencia de la negociación continúan siendo prácticamente desconocidos, cuando lo deseable sería que tuvieran una amplia difusión para mejorar rendimientos en algo tan cotidiano como es negociar. Por ejemplo con compañeros, clientes, proveedores, pareja, amigos, padres, hijos y un largo etc. Negociando con lobos es un claro paso adelante en la tarea de llevar el conocimiento del proceso negociador al máximo número de personas en un país donde no se enseña a negociar.

La fábula, que transcurre 14.000 años antes de Cristo, relata la negociación entre lobos y hombres de Cromagnon en busca de un bien común y que desembocará en la transformación de los lobos en perros. Es una forma fácil y amena de entender el Concepto de Negociación 360° del profesor Juan Malaret que utilizan gran número de directivos en España, América Latina, los Estados Unidos y un buen número de países europeos. La vida es, en gran parte, negociación, y conocer su proceso no le hará la vida más fácil pero sí mucho más provechosa.



# Presentados los resultados de la primera oleada de 2011 del Barómetro de Economía

El pasado día 31 de mayo se llevó a cabo en la sede del Colegio en A Coruña la presentación del “Barómetro de Economía 2011: primer trimestre”, que continúa de este modo recabando la opinión del colectivo de los economistas sobre parámetros clave de la situación económica actual de nuestro entorno. La rueda de prensa de presentación de esta primera oleada del año contó con la presencia de María Jesús Freire, Directora de la publicación y de Roberto Pereira, Decano de nuestro Colegio.

Los encuestadores pidieron a los profesionales entrevistados que valorasen de 0 a 10 la situación económica coruñesa, gallega y española. La primera registró una puntuación de 4,65, superior a la de Galicia (4,37) y de España (4,10). Con respecto a la economía gallega, un 3,4% de los economistas encuestados consideran que ha mejorado, mientras que el 15,14% opina que sigue igual. Los que perciben la situación como peor representan un 80,57%.

La percepción de la situación actual según el sector de ocupación de los profesionales entrevistados muestra que los trabajadores del sector industrial declaran que ha mejorado un 30%. Los porcentajes más significativos en el ítem de peor se muestran en la Administración Pública (51,52%), por delante del sector de la construcción, con un 43,75%, seguido de Banca y Seguros (39,29%) y en el epígrafe de Consultoría y asesoría (36,13%). Los que declaran que su situación permanece igual que el año pasado son los empleados en el sector de la Banca/seguros (53,57%).

De todos los problemas que acusa la provincia de A Coruña en la actualidad, el paro es el que más preocupa a los economistas (81,10%), seguido de la inadecuada dimensión de la estructura de las empresas gallegas (49,10%); debilidad en la demanda externa/interna (44,57%); precio combustibles (38,30%); déficit de infraestructuras y comunicaciones (33,70%); y costes laborales (28,30%).

Entre las acciones de mayor peso para fomentar el empleo, el 8% se decanta por mejorar el sistema educativo; el 7,7% por captar inversión extranjera; el 7,6% por crear nuevos nichos de empleo; el 6,2% aboga por reactivar el sector agrario y el 5,2% por hacerlo con el sector de la con-

strucción. El 3,6% de los encuestados se muestran a favor de incrementar el empleo público.

Los economistas encuestados respondieron a tres preguntas de actualidad referentes a la recuperación del sector de la construcción, la posibilidad para las empresas de conseguir crédito y la aparición de nuevas superficies comerciales. Con respecto a la primera cuestión, el 84,68% de los economistas opinan que tardará más de un año en volver a crecer y un 10,98% tardará más de dos años en volver a crecer. Acerca de la

posibilidad de conseguir crédito por parte de las empresas, es más difícil que hace un año para el 30,17% de los economistas, mientras que el 42,53% opina que es muy difícil. Un 23,43% cree que la situación no ha variado, y sólo un 2,87% piensa que el acceso al crédito se ha facilitado. Por último, el 70,77% de los encuestados opinan que la aparición de nuevas superficies comerciales es un hecho negativo para el comercio tradicional; el 21,78% indica que sus aspectos positivos compensan a los negativos, y el 7,45% restante piensa que es claramente positivo para el conjunto de la economía.

Esta primera oleada de 2011 del Barómetro, además de adjuntarse al presente número de *O Economista*, se halla a disposición de todos los colegiados en la Biblioteca Web.

María Jesús Freire y Roberto Pereira protagonizaron la presentación





# Reseña de actualidad fiscal

## 1. LA FECHA DE COMPRA, A EFECTOS FISCALES, DE INMUEBLES ADQUIRIDOS EN DOCUMENTO PRIVADO

En los dos últimos meses del año 2010 coincidieron en su forma de razonar y en sus conclusiones la doctrina de la DGT y la jurisprudencia del Tribunal Supremo. La coincidencia, esta vez afortunada, se produjo a propósito de la determinación de la fecha a la cual deben de concedérsele efectos fiscales en los casos de transmisión de inmuebles en documento privado.

La DGT estableció en Resolución de 3 de diciembre de 2010 que la suscripción de un contrato privado de compraventa no comporta, por sí mismo, la adquisición de la cosa, ya que para transferir el dominio será necesario, además, la tradición o entrega de la cosa vendida, con independencia de las posibles obligaciones futuras o aplazadas. Por tanto, en el supuesto de que se hubiera producido la entrega de la vivienda al comprador en documento privado durante un ejercicio, el sujeto pasivo tendrá derecho a practicar la deducción por inversión en vivienda habitual por las cantidades que hubiera satisfecho a partir de dicho ejercicio.

En esta misma línea de razonamiento, el TS establece en sentencia de 3 de noviembre de 2010 (RJ2010, 7886) que el beneficio empresarial obtenido por una promotora al vender una vivienda escriturada en un ejercicio determinado no puede imputarse a dicho ejercicio ya que resulta acreditado que la entrega tuvo lugar en otro anterior, precisamente en el ejercicio en que se formalizó la venta en documento privado.

La coincidencia en ambos análisis, doctrinal y jurisprudencial, dota al expuesto criterio de una especial fortaleza, además de un especial interés desde la perspectiva de la planificación fiscal. A partir de ahora ya no hay duda de que, por fin, el criterio sobre cuya base se determina la relevancia de la fecha de transmisión de un bien o derecho es el mismo que establece el Código civil para la transmisión de la propiedad. Por tanto, de la misma manera que para el Derecho privado la transmisión de la propiedad se consuma cuando el título traslativo va acompañado del modo, esto es, de la *traditio* o entrega de la posesión sobre el bien, aunque el título no tenga la condición de documento público, también será dicha fecha la que se tome en consideración a todos los efectos fiscales.

En consecuencia, la fecha exacta de transmisión de un bien a los efectos de calcular la ganancia de patrimonio producida al vendedor, a los efectos de cálculo del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana devengado, a los efectos de precisar la fecha de la prescripción del derecho de la Administración a revisar los valores declarados, de la prescripción de la eventual reinversión del beneficio extraordinario derivado de la venta del inmueble, de la prescripción de la responsabilidad tributaria –e incluso penal– por los eventuales ilícitos cometidos con ocasión de la venta en documento privado, de la fecha de determinación del tipo de gravamen aplicable al Impuesto traslativo o de la sujeción o no a cierto régimen transitorio, etc. etc. Decimos que la fecha que se tomará en consideración

será la correspondiente al día en que obre prueba suficiente de que el bien le fue entregado a quien compró en documento privado. Dicho por pasiva, la fecha “oficial” de los efectos fiscales que hemos enumerado (y tal vez a algunos otros) ya no es la fecha de la elevación a público del documento privado ni tampoco la fecha en que concurren cualquiera de las circunstancias del art. 1227 del Código civil, en particular la fecha en que el documento privado se presentó a liquidar.

A partir de ahora ya no podrá la Administración, para ignorar una compraventa en documento privado, esgrimir el argumento de que ella es un tercero en una operación traslativa que, mientras no se eleve a documento público o no se presente a liquidar, sólo surte efectos entre las partes contratantes. A partir de ahora sí surten efectos fiscales, tanto en la imposición indirecta para el comprador como en la directa –y en la municipal a efectos del IIVTNU– para el vendedor, las ventas, permutas, negocios, etc. formalizados en documento privado, siempre que pueda probarse que a éste le acompañó la entrega de la posesión (acreditando, por poner sólo algunos ejemplos, que hubo entrega de llaves, alta a nombre del adquirente en el suministro de gas, de agua o de energía eléctrica, alta del nuevo abonado telefónico o de internet, etc. etc.) sobre el bien transmitido.

## 2. ¿SIGUE SIENDO CIERTO QUE LA ADMINISTRACIÓN NUNCA PIERDE LOS PLEITOS FISCALES?

No forma parte de los corros de asesores sino de la experiencia judicial, la percepción de que las Administraciones fiscales nunca pierden sus pleitos. Esta percepción tiene, ciertamente, un sólida base de realidad en lo que se refiere a las contiendas entre contribuyentes y Administración como consecuencia de vicios de forma o de procedimiento (falta de motivación, defectos de notificación, indefensión, etc. etc.) imputables a actos administrativos y a actuaciones de aquélla.

En efecto, pocos serán los que no hayan vivido la pírrica –y frustrante– victoria en vía de recurso contra un acto de naturaleza tributaria (una liquidación, una comprobación de valores, la denegación de un aplazamiento, una providencia de apremio, una sanción, etc. etc.) por vicios formales y de procedimiento, y a renglón seguido de la anulación del acto, recibir notificación por medio de la cual la Administración acuerda la reanudación de actuaciones (de comprobación, inspectoras, recaudatorias, etc., o sea, del procedimiento en el seno del cual se cometió la irregularidad formal), de modo que en pocos días vuelve el contribuyente (y su asesor) a tener sobre la mesa prácticamente el mismo acto administrativo que fue anulado en vía de recurso, bien es cierto que con una abultada cifra de intereses de demora. Y aunque no es nada fácil de explicar semejante código de conducta al cliente/contribuyente que ha recurrido (y que, recordemos, había obtenido la anulación del acto impugnado), el llamado principio de convalidación de los actos administrativos (dice el art. 66 de la Ley 30/1992, de Procedimiento Administrativo, que “la Administración podrá convalidar los actos anulables,

subsannando los vicios de que adolezcan”) ha servido de justificación al mismo. Incluso ha servido de justificación al hecho de que, anulado en vía de recurso un acto administrativo, la Administración repusiese actuaciones no sólo una vez, sino las que fuesen necesarias, esto es, las que exigiesen las reiteradas ocasiones en que los Tribunales acordaban la anulación de un acto administrativo. La idea, en definitiva, de que la Administración nunca perdía los pleitos fiscales tenía –y todavía lo tiene parcialmente, como veremos– una fundada justificación.

Pues bien, semejante modo de proceder sufrió en los últimos años, para bien no sólo del contribuyente que sufre los efectos de una actuación fiscal no ajustada a Derecho, sino de los principios de seguridad jurídica y de confianza legítima, importantes cambios. Los hitos pueden describirse así:

### PRIMER HITO:

El primer hito fue mérito de la ilustre –y ya clásica– sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia de fecha 19 de julio de 1995. En ella limitó el citado Tribunal a dos las oportunidades de que dispone la Administración para comprobar/ revisar los valores declarados por el contribuyente.

Para aquél, la práctica de valoraciones reiteradas va en contra del principio de seguridad jurídica, de tal forma que la Administración no puede practicar valoraciones de forma indefinida “hasta que acierte” –así lo dijo expresamente el TSJValencia–, por lo que una vez anulada una valoración administrativa, la Administración sólo tiene una oportunidad más para comprobar valores declarados. Es más, llega a la conclusión el citado Tribunal de que una vez anulada la comprobación de valores realizada por la Administración por defectos formales, sólo cabe la retroacción de las actuaciones a dicho momento procedimental cuando la parte lo solicite expresamente, debiendo estar en los demás casos a la valoración efectuada por el contribuyente en su autoliquidación.

La doctrina inaugurada por el TSJ Valencia fue suscrita a la postre por todos los Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas, y por el TS a partir de la sentencia de 29 de diciembre de 1998, y la misma sigue vigente al día de hoy. El TS rubricó, así, la tesis de que en caso de que los tribunales anulen una segunda valoración administrativa, realizada sobre la misma base imponible que otra anterior, se produce la pérdida radical del derecho de la Administración a comprobar de nuevo –o sea, por tercera vez– los valores declarados por el contribuyente, confirmándose definitivamente éstos a efectos fiscales.

### SEGUNDO HITO:

El segundo hito nace a partir del momento en que se consolida la tesis (construida por la doctrina de los autores y luego suscrita por la jurisprudencia) en virtud de la cual ya no puede admitirse, en rigor jurídico, que el resultado de toda comprobación gestora (o de una inspección provisional, mientras que sólo adquiere el carácter de definitiva la liquidación dictada a resultas de una inspección general.





En efecto, la coexistencia de una comprobación gestora y de otra posterior inspectora –o de una primera inspección limitada y otra ulterior general– puede motivar una reiteración de actuaciones que, entre otros efectos, oscurecen y relativizan el criterio de diferenciación establecido en la LGT entre liquidaciones provisionales y definitivas. La situación se complicó, además, desde el momento en que las Oficinas liquidadoras ya no se limitaron a la mera comprobación formal de los datos declarados, sino que entraron a verificar la realidad de los mismos, requiriendo justificantes y contrastando lo declarado con los antecedentes y elementos de prueba obrantes en su poder. **Se produce, así, la distribución horizontal de una misma potestad de comprobación, en sentido propio, entre dos órganos distintos.** Ya no se trata de una sucesión en sentido vertical de dos actuaciones estructuralmente distintas –gestión e inspección–, sino de la reiteración de actuaciones de comprobación en dos estadios temporales distintos, lo que provoca la quiebra tanto del principio de unicidad de la comprobación como del de globalidad o generalidad.

Pues bien, en tal circunstancia, ¿cómo se manifiesta el que hemos llamado segundo hito? Pues se manifiesta en el sentido de que la segunda comprobación se encontrará siempre vinculada a los elementos determinados, o sea, comprobados, en el estadio anterior, respecto a los cuales la primera comprobación deviene definitiva. En otras palabras, **la practicada por los órganos gestores o por una inspección parcial anterior constituye una comprobación "parcial" y, al mismo tiempo, "definitiva"**, y adquiere este carácter, el de "definitiva", en relación –y sólo en relación– con aquellos elementos (las ganancias de patrimonio, una concreta operación de permuta, una o varias operaciones intracomunitarias, etc. etc.) que fueron comprobados en el primer procedimiento. Estos elementos, por consiguiente, no pueden serlo de nuevo en una actuación ulterior, aunque ésta nazca como comprobación general. No pudiendo ser revisado de nuevo en las segundas (o ulteriores) actuaciones, es obvio que lo que fue objeto de comprobación la primera vez queda fuera de toda posible discusión por parte de la Administración.

El razonamiento expuesto, de genuina factura doctrinal y jurisprudencial, tiene actualmente refrendo normativo en los artículos 140.1º y 148.3º de la vigente LGT.

#### TERCER HITO:

El tercer hito, muy reciente, viene constituido por un novedoso criterio jurisprudencial adoptado a finales del pasado año 2010. Nos estamos refiriendo al adoptado por el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana en sentencias de 17 de junio y 21 de septiembre de 2010 en virtud del cual los actos administrativos anulados judicialmente no pueden ser objeto de subsanación –ni, por tanto, de reposición de actuaciones–, cualquiera que sea el vicio determinante de la

anulación. En definitiva, sin perjuicio de lo que al respecto diga, en su día, el Tribunal Supremo, esta relevante novedad jurisprudencial establece que, cuando un órgano jurisdiccional anula un acto administrativo de naturaleza tributaria, tanto por razones de fondo como de forma o procedimiento, la fuerza de cosa juzgada impide a la Administración reponer actuaciones y subsanar –dictando un nuevo acto administrativo– los vicios del acto impugnado.

Por su trascendencia y claridad vale la pena transcribir unas líneas de las citadas sentencias del TSJ Valencia: *"La factibilidad de reiteración de actos administrativos anulados (especialmente en el caso de vicios de forma o procedimiento) puede conllevar el riesgo de latencia sine die del conflicto, dejando en manos de la Administración dilatar de manera indefinida la situación, sin más que reiterar los vicios formales en cada nueva tramitación, con grave merma del principio de seguridad jurídica. En atención a todo lo anteriormente expuesto, la Sala considera que no resulta factible reiterar los actos administrativos tributarios una vez que los mismos han sido anulados por sentencia judicial, con independencia de cuál haya sido el tipo de vicio o defecto determinante de la anulación"*.

### 3. A PROPÓSITO DE LOS EFECTOS FISCALES DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES

Con motivo de ciertas consideraciones que hace DGT en su Resolución de 25 de junio de 2010, así como de la actualidad en la que la aguda crisis económica que sufrimos ha situado a los expedientes de disolución y liquidación de sociedades mercantiles, conviene tener presentes ciertas coordenadas fiscales asociadas a éstos.

Como es sabido, el Impuesto sobre Sociedades no somete a tributación las plusvalías latentes en los elementos patrimoniales hasta que se transmitan a terceros, manifestándose en ese momento una renta, cualquiera que sea la forma en que se realice la transmisión, incluida la transmisión motivada por la disolución de la sociedad. En este sentido, **en la entidad que se disuelve se genera una renta a efectos fiscales por la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos transmitidos y su valor contable.**

Si a efectos contables en la sociedad disuelta no se manifestase ninguna renta con ocasión de la transmisión de su patrimonio a sus socios, habría que practicar un ajuste positivo al resultado contable por el importe de dicha renta al objeto de cuantificar la base imponible del período impositivo en el que se produce la transmisión de su patrimonio, esto es, del período impositivo que se cierra con la extinción de la sociedad.

En relación con los socios adjudicatarios del patrimonio societario, la disolución y liquidación determina una renta fiscal que debe tributar por la diferencia entre el valor normal de mercado de los bienes recibidos y el valor contable de la participación anulada. Si el socio recibe bienes y no dinero u otro medio líquido, deben valorarse dichos bienes por su valor de mercado al objeto de cuantificar la renta obtenida.

Pero el socio puede aplicar en su cuota íntegra una deducción por doble imposición interna,

tomando como base el importe de la renta que le generó la disolución de la sociedad participada, en la medida en que esa renta se corresponda con beneficios no distribuidos de la sociedad disuelta y con la renta que, en su caso, haya integrado la sociedad disuelta en su base imponible como consecuencia de la transmisión de su patrimonio a los socios. Naturalmente, sólo podrán aplicar la deducción por doble imposición los socios de la entidad disuelta en la medida en que la renta que se imputaron se corresponda con beneficios no distribuidos de la entidad disuelta o con las plusvalías tácitas incorporadas a sus activos.

En aquellos casos en que los elementos recibidos por el socio (normalmente socio persona jurídica) deban ser contabilizados por el mismo valor contable de la participación poseída en la sociedad que se disuelve, como es obvio la contabilidad no recogerá renta alguna como consecuencia de la disolución de la sociedad aunque el valor real de los elementos sea superior al valor contable de la participación. En este caso, para determinar la base imponible debe efectuarse un ajuste positivo al resultado contable por el importe de la renta generada en la disolución. No obstante, como quiera que esta operación es asimilable a una permuta comercial, desde el 1 de enero de 2008 el socio debe registrar un resultado contable por la diferencia entre el valor razonable de la participación anulada y su valor contable, valorando los activos recibidos en la liquidación por dicho valor razonable, aunque bien es cierto que lo normal es que coincida con el valor de mercado de los activos recibidos.

A efectos del IVA, señala la vigente Ley 37/1992 que tienen la consideración de **entregas de bienes las adjudicaciones de los bienes y derechos integrantes del patrimonio empresarial o profesional societario** en caso de liquidación o disolución de éstas. Ahora bien, aclara con meritorio rigor la Resolución de la DGT de 25 de junio de 2010 que la adjudicación de activos remanentes de una entidad como consecuencia de la disolución total de la misma puede considerarse como **operación no sujeta al IVA** siempre que el conjunto de elementos patrimoniales transmitidos a cada uno de los socios pueda ser considerado como una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios, y se acredite por el adquirente la intención de mantener dicha afectación al desarrollo de una actividad empresarial o profesional.



Miguel Caamaño, *Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Abogado*

# Encuestas en [www.economistascoruna.org](http://www.economistascoruna.org)



Los que a menudo visitais la Web del Colegio habréis podido comprobar que en las últimas semanas hemos publicado varias encuestas de opinión sobre temas de índole económica. Se trata únicamente de pulsar la opinión de los visitantes de la Web sobre cuestiones de rabiosa actualidad tales como la deuda de la banca, la fusión de ayuntamientos o la tan comentada propuesta de vincular los salarios a la productividad. Recuerda, la próxima vez que accedas a la Web colegial, danos tu opinión.

## ¿Que le parecería la adopción de la medida de la fusión de ayuntamientos?

Elecciones	Resultados
Sería una muy buena medida	94.59%
Apenas tendría relevancia	3.60%
Sería una medida negativa	0.90%
NS/NC	0.90%

NÚMERO DE VOTOS: 123

## ¿Estaría de acuerdo en desligar los salarios de la inflación y vincularlos a la productividad?

Elecciones	Resultados
Sí	71.13%
No	21.65%
NS/NC	7.22%

NÚMERO DE VOTOS: 108

## ¿Estaría de acuerdo en que se costease con dinero público la deuda de la banca?

Elecciones	Resultados
Sí	4.31%
No	95.69%
NS/NC	0.00%

NÚMERO DE VOTOS: 129

**NOTA**

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



**economistas**  
A Coruña

[www.economistascoruna.org](http://www.economistascoruna.org)

**SEDE COLEGIAL**

Caballeros, 29-1º  
15009 A Coruña  
T 981 154 325  
F 981 154 323  
[colegio@economistascoruna.org](mailto:colegio@economistascoruna.org)

**DELEGACIONES**

Edif. Usos Múltiples-Planta baja  
Punta Arnela-A Malata-15591 Ferrol  
T 981 364 034  
F 981 364 981  
[coecofe@economistas.org](mailto:coecofe@economistas.org)

Avda. de Lugo, 115-bajo  
15702 Santiago de Compostela  
T 981 573 236  
F 981 572 863  
[santiago@economistascoruna.org](mailto:santiago@economistascoruna.org)