

O Economista

EDITA: COLEGIO DE ECONOMISTAS DE A CORUÑA // Ejemplar gratuito // Síguenos en:    

Nº 234 / MARZO
2025

○ III ENCUENTRO NACIONAL DE JÓVENES ECONOMISTAS

El talento joven ya está aquí



PÁG. 9

Entrevista a Mercè Brey
Experta en Desarrollo profesional
de la Mujer y Liderazgo



PÁG. 14

**Entrevista a nuestro compañero
Jorge Álvarez Grela**
Socio-Gerente de AT Consultores
& Auditores



Euro Digital: el reto de innovar sin comprometer la privacidad

En la era digital actual, el sistema financiero europeo se encuentra en un punto de inflexión. La respuesta a ello por parte del Banco Central Europeo (BCE) ha sido la puesta en marcha de un ambicioso proyecto: la creación del euro digital, iniciativa que persigue modernizar la forma en que los ciudadanos y las empresas realizan transacciones, adaptándose a un mundo cada vez más digitalizado. De este modo, el euro digital se presenta como una versión electrónica del efectivo, diseñada para coexistir con los métodos de pago tradicionales, no para reemplazarlos, ofreciendo una alternativa de pago segura, eficiente y accesible para todos los ciudadanos de la zona euro.

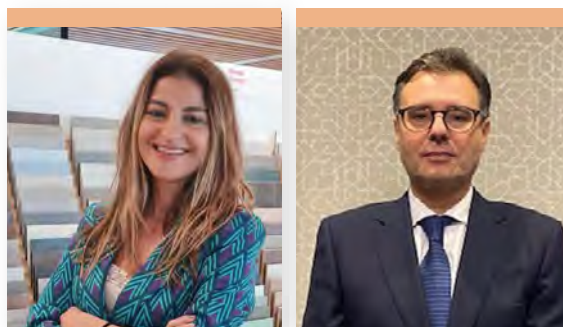
Cronológicamente hablando, el BCE ha planificado el desarrollo del euro digital en tres fases: investigación (2021-2023), centrada en el diseño y análisis; preparación (2023-2025), dedicada a prototipos y pruebas. Al finalizar esta última, el BCE evaluará los resultados y decidirá si procede dar luz verde definitiva al proyecto avanzando hacia la emisión e introducción del euro digital.

Así las cosas en este punto, esta innovación tecnológica plantea un desafío de suma importancia: cómo salvaguardar la privacidad de los ciudadanos en un entorno donde las transacciones electrónicas dejan un rastro digital indeleble.

A pesar de que la digitalización del dinero ofrece beneficios innegables, como la eficiencia en los pagos, la inclusión financiera y la lucha contra el blanqueo de capitales, la recopilación masiva de datos transaccionales genera inquietudes legítimas en torno a la vigilancia y el control de la información personal. Otros riesgos potenciales que podrían también comprometer la privacidad podrían ser el rastreo de transacciones, que podría revelar información sensible sobre los hábitos y preferencias de los ciudadanos; la creación de perfiles de usuario, que podría dar lugar a la discriminación y al control social; la vulnerabilidad a los ciberataques, exponiendo datos financieros confidenciales; o el uso indebido de datos por terceros.

Consciente de todas estas preocupaciones, el BCE ha indicado su intención de desarrollar un euro digital que respete la privacidad de los ciudadanos y está explorando soluciones como la implementación de tecnologías que dificulten la identificación de los usuarios, el establecimiento de controles estrictos sobre quién puede acceder a la información de las transacciones y con qué fines, o la supervisión por autoridades independientes.

En definitiva, la creación del euro digital exige un debate público amplio y transparente sobre los límites de la privacidad en la era digital, siendo fundamental encontrar un equilibrio entre la innovación tecnológica y la protección de los derechos fundamentales de los ciudadanos.



Paula Nogueira Costa y Jorge Borrajo Dios. Directores de *O Economista*. Vocales de la Junta de Gobierno del Colegio

ÍNDICE

- 2. Editorial
- 3. Jóvenes economistas
- 4-5. Formación
- 6-8. Reseña de Actualidad Contable
- 9-11. Entrevista a Mercè Brey
- 12-13. Ocio: libros recomendados
- 14-15. Conociendo a nuestros compañeros/as
- 16-20. Reseña de actualidad fiscal

Diseño Gráfico:
Alejandro Rodríguez Velázquez
Erreuve Design
erreuve.design@gmail.com

Depósito legal:
C 783-2017

JÓVENES ECONOMISTAS

III Congreso Nacional de Jóvenes Economistas

El pasado 21 de marzo de 2025, se celebró el III Encuentro de Jóvenes Economistas en el Campus de la Universidad de Nebrija, en Madrid. Un año más, la realidad superó todas nuestras expectativas, un aforo totalmente completo y dejando claro que este congreso se ha consolidado como un evento clave para los jóvenes economistas de toda España.

La jornada -que coincidió con la Global Money Week Spain- contó con la participación de destacados ponentes y la presencia de más de un centenar de jóvenes de toda España interesados por la economía. Sin duda, el eje central del Congreso fue la digitalización del sector y las nuevas tecnologías. Entre las temáticas abordadas, destacó la inversión responsable y los recursos que ponen a nuestra disposición las administraciones públicas para conseguir una buena salud financiera, las nuevas formas de emprendimiento digital a través de la visión y experiencia de dos conocidísimos *influencers*, el papel de los economistas en el sector público y las diferentes salidas profesionales del gremio dentro de la administración pública y el impacto de la inteligencia artificial en el ámbito económico. En particular, la ponencia de Antonio Serrano Actores sobre *"Una visión holística de la IA"* suscitó un gran interés entre los asistentes, reflejando la creciente preocupación y necesidad de adaptarse a los nuevos cambios tecnológicos, pues estamos en una sociedad donde todo cambia y *"nada es seguro nunca"*.

Como broche de oro al Congreso, la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE) moderó, a través de su secretario general, Antonio Magrner, un debate a tres que contó con la presencia de Nacho Escolar (The Power MBA), Carla Cabedo (Glovo) y Rafael Muñoz (Rockin), donde todos coincidieron que el elemento que actúa como denominador común en la fórmula del éxito empresarial es *"La Formación"*.

La jornada culminó ya por la tarde con una sesión de Networking entre ponentes y asistentes, que permitió intercambiar ideas y establecer contactos profesionales clave para nuestro futuro.

Desde la Comisión de Jóvenes Economistas del CGE, así como del Colegio de Economistas de A Coruña, celebramos la gran respuesta de los jóvenes a esta tercera edición, reafirmando así nuestro compromiso de seguir generando espacios de formación y encuentro.

A pesar del diluvio madrileño, el entusiasmo de los asistentes demostró que, cuando se trata del futuro de la profesión, no hay tormenta que nos detenga. Nos vemos en la próxima edición.

Porque, JUNTOS, HACEMOS COLEGIO.

Ángel Losada Méndez

Representante del Colegio en la Comisión de Jóvenes Economistas



De izda. a dcha: nuestro decano, Miguel A. Vázquez Taín, Iria Flavia Dapena Seijas, adjunta a la Secretaría Técnica del Colegio y Ángel Losada Méndez, representante del Colegio en la Comisión de Jóvenes Economistas del Consejo General

FORMACIÓN

Agenda formativa del Colegio



Matrícula abierta

ABRIL

Derecho de la insolvencia en la práctica judicial reciente

- **Fecha:** 2 de abril (17:00 a 19:15 horas)
- **Ponente:** **Nuria Fachal Noguera**. Magistrada especialista en asuntos mercantiles y titular del Juzgado de lo Mercantil N.º 1 de A Coruña
- **Formato:** Presencial

ABRIL

Aspectos clave en la tributación sobre IRPF

- **Fecha:** 8 de abril (09:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00 horas)
- **Ponente:** **Carmen Jover Díaz**. Economista. Asesora Fiscal
- **Formato:** Presencial

ABRIL

GAAP & NON-GAAP ITEMS: El reto de regular el EBITDA

- **Fecha:** 10 de abril (17:30 a 19:30 horas)
- **Ponente:** **Felipe Herranz Martín**. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Auditor y experto contable acreditado
- **Formato:** Presencial. (Gratuito colegiados previa inscripción)

ABRIL

Consolidación contable. Introducción y aspectos generales

- **Fecha:** 22 de abril (10:00 a 14:00 horas)
- **Ponente:** **Juan Manuel Pérez Iglesias**. Profesor en la Universidad de Alcalá. Of Counsel en Baker Mackenzie
- **Formato:** Mixto





Reserva en tu agenda

ABRIL

Contabilización del Impuesto sobre Sociedades

- **Fecha:** 29 de abril (10:00 a 14:00 horas)
- **Ponente: Gregorio Labatut Serer.** Profesor Honorario de Universidad de Valencia. Economista
- **Formato:** Mixto

MAYO

Fórmulas y funciones avanzadas en Excel

- **Fechas:** 5 al 8 y 12 al 15 de mayo (8 sesiones en horario de 18:00 a 20:00 horas)
- **Ponente: Roberto Mediero Enesta.** Diplomado en Estadística y Experto en Tecnologías de la información y comunicación. Experto en formación matemática, estadística y ofimática.
- **Formato:** Online

MAYO

Consolidación contable y fiscal. Nivel avanzado

- **Fecha:** 22 de mayo (10:00 a 14:00 horas)
- **Ponente: Juan Manuel Pérez Iglesias.** Profesor en la Universidad de Alcalá. Of Counsel en Baker Mackenzie
- **Formato:** Mixto



MAYO



Excel Avanzado

CICLO FORMATIVO Online



3 MÓDULOS
16 horas por módulo

INICIO
May
5

INSCRIPCIÓN AL CICLO O POR MÓDULO

DESCUENTO ESPECIAL INSCRIPCIÓN COMPLETA

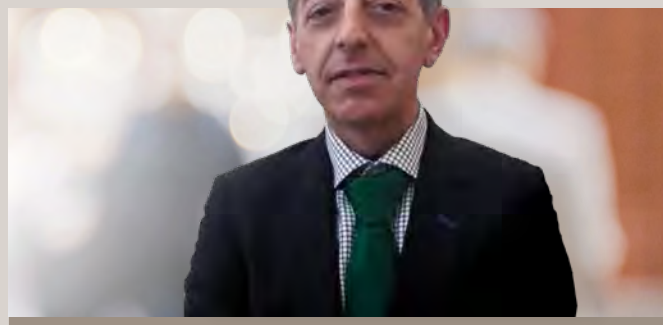
Reseña

de actualidad contable

Fernando Ruiz Lamas

Universidad de A Coruña.

Registro de Expertos Contables: nº 2290



ESPACIO REC

CESIÓN GRATUITA DE UN INMUEBLE A LA SOCIEDAD DOMINANTE: LAS CONSULTAS DE LOS BOICAC 137 Y 140

El último BOICAC publicado, con el número 140, en su consulta 2, trata de la cesión sin contraprestación de un inmueble por parte de una sociedad filial a favor de su sociedad dominante. La consulta 1 del BOICAC 137 se refería a una operación aparentemente similar, con el matiz de que, en este caso, la sociedad dominante era un ayuntamiento, en la que se expresaba un criterio diferente al que contiene la respuesta a la consulta más reciente.

¿Ha cambiado el criterio del ICAC?

Haciendo uso de un ejemplo, trataremos de explicar las diferencias de tratamiento que proponen ambas consultas.

La sociedad F es dependiente de un grupo cuya dominante es la sociedad M. El 1-1-01, F, participada al 100% por M, cede gratuitamente a ésta un inmueble por espacio de 5 años. La cesión tiene carácter irrevocable, y al término de la misma, el inmueble retornará en todo caso a la empresa F.

Las rentas prepagables anuales, en condiciones normales de mercado, para un inmueble similar serían de 100 u.m., a la fecha de la cesión, con una revalorización estimada del Índice de Precios al Consumo (IPC), del 2,5% anual.

Conforme a la respuesta a la **consulta 2 del BOICAC 140**, la cesión temporal gratuita con carácter irrevocable sería una operación cuya sustancia económica se correspondería con un reparto de dividendos de la dependiente. En razón de ello, la sociedad F registraría un cargo en reservas, por el valor razonable de la cesión, con abono a cuentas de ajustes por periodificación, a corto y a largo plazo.

Se entiende que los ajustes por periodificación equivaldrían al valor actual de las deudas por arrendamiento, en el caso de que éste no fuera gratuito. Se tendría, por tanto, el siguiente cuadro para los cinco años de cesión:

AÑO	RENDA ANUAL SIN CAPITALIZAR	RENDA ANUAL CAPITALIZADA AL 2,5%	INTERESES	AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN
0	100,00	100,00		400,00
1	100,00	102,50	10,00	307,50
2	100,00	105,06	7,69	210,13
3	100,00	107,69	5,25	107,69
4	100,00	110,38	2,69	0,00
Total:	500,00	525,63	25,63	500,00

Al inicio de la operación, el 1-1-01:

En la sociedad dependiente cedente:

	Debe	Haber
RESERVAS	500,00	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P		400,00
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P		100,00

En la sociedad dominante cesionaria, el ICAC indica que “por simetría con la contabilidad del arrendador, la contrapartida de la distribución o recuperación de la inversión se registrará con cargo a cuentas de ajustes por periodificación a corto y largo plazo”. Suponiendo que los dividendos proceden de resultados generados con posterioridad a la adquisición de la dependiente, y no una recuperación de la inversión, el asiento sería:

	Debe	Haber
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P	400,00	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P	100,00	
INGRESOS POR DIVIDENDOS		500,00

Se justificaría el registro del ingreso por dividendos de una sola vez al inicio de la operación por el carácter irrevocable de la cesión.

A 31-12-01, en la sociedad dependiente cedente:

1) Por la capitalización financiera de los ajustes por periodificación:

	Debe	Haber
GASTOS FINANCIEROS	10,00	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P		2,50
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P		7,50

2) Por el ingreso por arrendamientos en el primer año:

	Debe	Haber
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P	102,50	
INGRESOS POR ARRENDAMIENTOS		102,50

3) Por el traspaso a corto plazo de ajustes por periodificación a largo plazo:

	Debe	Haber
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P	102,50	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P		102,50

En correspondencia, la dominante cesionaria anotaría:

1) Por la capitalización financiera de los ajustes por periodificación:

	Debe	Haber
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P	2,50	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P	7,50	
INGRESOS FINANCIEROS		1,00

2) Por el devengo del gasto anual por el arrendamiento:

	Debe	Haber
GASTO POR ARRENDAMIENTOS	102,50	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P		102,50

3) Por el traspaso a corto plazo de ajustes por periodificación a largo plazo:

	Debe	Haber
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A C/P	102,50	
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN A L/P		102,50

Etc.

De aplicarse el criterio de la **consulta 1 del BOICAC 137**, se habría contabilizado en la empresa cedente una cuenta compensadora de activo por el valor en libros del derecho cedido.

Suponiendo que, a la fecha de inicio de la cesión, la dependiente cedente contabiliza el inmueble en:

Coste del inmueble cedido	1.000,00	Vida útil total	25	años
Amortización acumulada	-680,00	Vida útil restante	8	Años
Valor en libros	320,00	Valor residual	0	

Para determinar el valor en libros del derecho cedido se aplicaría la proporción resultante de la relación entre el valor razonable del derecho de uso cedido y el valor razonable total del activo en cuestión. El valor razonable del derecho de uso cedido sería la suma del precio normal de mercado de las rentas anuales, sin actualizar por el IPC, es decir, coincide con las 500,00 u.m. del ajuste en reservas de la sociedad cedente, en el ejemplo que corresponde a la solución de la consulta 1 del BOICAC 140. El valor razonable del bien cedido se considera equivalente a la suma de las rentas anuales, sin actualizar por el IPC, durante los 8 años de vida útil no consumida (100 u.m. x 8 años).

Valor razonable del derecho de uso cedido	500,00
Valor razonable del bien cedido	800,00
Valor en libros del derecho cedido (320 x 500/800)	200,00

Al inicio de la cesión, en el Diario de la dependiente cedente, el ajuste contra reservas, por el valor razonable del derecho de uso cedido, tiene por contrapartida, según el BOICAC 137, una cuenta compensadora del valor del activo cedido, por lo que se abona el valor en libros del derecho cedido a una cuenta que podría denominarse "Cesiones de uso sin contraprestación". Por la diferencia con su valor razonable, se registraría una ganancia en la cuenta de resultados.

	Debe	Haber
RESERVAS	500,00	
CESIONES DE USO SIN CONTRAPRESTACIÓN		200,00
BENEFICIOS PROCEDENTES DE INMOVILIZADO MATERIAL		300,00

En el Diario de la dominante cesionaria, suponiendo que el dividendo procediese de resultados generados con posterioridad a la fecha de inversión en la dependiente:

	Debe	Haber
INMOVILIZADO INTANGIBLE. DERECHO DE USO	102,50	
INGRESOS POR DIVIDENDOS		500,00

Al cierre del primer año, a 31-12-01, en el Diario de la dependiente cedente:

	Debe	Haber
CESIONES DE USO SIN CONTRAPRESTACIÓN	40,00	
AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE INMOVILIZADO MATERIAL		40,00

(1.000/25 años; equivalente a 200/5 años)

Durante el período de la cesión, la dependiente deja de contabilizar el gasto anual por la amortización del inmueble, reduciendo directamente el valor en libros de la cesión con abono a la cuenta de amortización acumulada, por un importe equivalente. En el Diario de la dominante cesionaria:

	Debe	Haber
GASTOS POR AMORTIZACIÓN ANUAL DE DERECHOS DE USO	40,00	
DERECHO DE USO, AMORTIZACIÓN ACUMULADA		100,00

(500/5 años)

Etc.

ENTREVISTA A MERCÈ BREY

“Apostar por la diversidad inclusiva en las organizaciones es una necesidad básica”

ENTREVISTA A:

MERCÈ BREY

Experta en Desarrollo profesional de la Mujer y Liderazgo



TRAYECTORIA

↳ Experta en liderazgo y desarrollo profesional de la mujer.

Como especialista en la internacionalización financiera de las empresas, desarrolló cargos ejecutivos en el sector financiero durante treinta años.

Ha sido presidenta de una Cámara de Comercio y miembro en distintas comisiones y consejos nacionales e internacionales.

Fundadora de BLUE un think lab do de se repiengan modelos de liderazgo y de desarrollo profesional.

Asesora de empresas en temas de diversidad y liderazgo y mentora de directivos y directivas que quieren impulsar su mejor versión.

Dirige su propia escuela online donde ofrece formaciones desde un enfoque humanista e integrador.

Autora de tres libros, “Eres lo mejor que te ha pasado...¡QUIÉRETE!”, “Alfas y Omegas, el poder de lo femenino en las organizaciones” y “La millonésima mujer”.

Conferencista internacional y colaboradora en medios de comunicación.

Puedes leer más sobre Mercè en www.mercebrey.com

Has dedicado casi 30 años de tu carrera profesional al ámbito de la internacionalización de empresas. ¿Qué aprendizajes clave adquiriste en dicha etapa?

Fueron años de viajes constantes donde tuve la oportunidad de estar en contacto con culturas distintas, con formas de entender los negocios y la vida misma muy diferentes a la mía. Experiencias que me brindaron la oportunidad de comprender profundamente el valor de la diferencia. Durante esta etapa fui escalando posiciones en la jerarquía de las empresas donde trabajé, adentrándome en una realidad que fui comprendiendo poco a poco: la particularidad de ser mujer en un entorno mayoritariamente habitado por hombres. Por ejemplo, fui la primera mujer presidenta de una cámara de comercio de más de cien años de antigüedad.

De esa etapa destaco también el bagaje que me aportó el haber dirigido equipos de distinto tamaño, integrados por personas con perfiles muy diferentes. Me fascinaba ir descubriendo esa magia que hace que las personas nos comprometamos y aportemos nuestra mejor versión. Creo que este es, precisamente, el mayor reto que abordan las personas que lideran.

Sintetizando, diría que durante esos treinta años en el mundo corporativo aprendí sobre tres grandes temas: El valor de la diversidad inclusiva; las dificultades que todavía hoy enfrentamos las mujeres en nuestro desarrollo profesional, y la grandeza del liderazgo.

Después de esa exitosa carrera, ¿qué te motivó a dar el salto del mundo empresarial al desarrollo personal y el liderazgo?

En un momento determinado y con mucho agradecimiento, siento que toca cerrar una etapa y decido salir del ámbito corporativo para dedicarme a investigar y a escribir sobre esos aprendizajes adquiridos en mi desarrollo profesional. Tiene que ver con una inquietud de querer poner al servicio de otras personas mi experiencia adquirida y con algunos anhelos que había experimentado en esa época.

Por ejemplo, cuando estaba al frente de mis responsabilidades ejecutivas, a menudo echaba de menos poder tener conversaciones en profundidad sobre nuevos estilos de liderazgo, esos que nos podían acercar más a las necesidades de una sociedad cambiante como la nuestra. De ahí nació la idea de fundar el think lab BLUE.

Has comentado que tras publicar tu primer libro (“Eres lo mejor que te ha pasado, ¡quíérete!”) y trabajando todavía dentro del sector financiero, te sentiste como si hubieses salido del armario. ¿Cómo se recibió esta evolución en tu círculo profesional más cercano?

Debido a mi trayectoria en negocio internacional, solía escribir en prensa especializada sobre temas que tenían que ver con la fluctuación de las divisas, los mercados internacionales o bien sobre sistemas de pago y coberturas de riesgos inherentes. Se trataba de temas técnicos, altamente racionales. Publicar un libro titulado “Eres lo mejor que te ha pasado...¡QUIÉRETE!” cuyo contenido versaba sobre la necesidad de escuchar, cuidarnos y aprender a soltar exigencias fue algo que sorprendió a mi entorno. A determinadas personas les parecía como incoherente poder tener una alta especialización técnica con una profunda sensibilidad respecto al crecimiento personal.

Recuerdo con especial cariño un correo electrónico que me envió una persona que ocupaba un altísimo cargo en una empresa multinacional. Me dijo: “Enhorabuena Mercè por tu valentía. Has publicado el libro que yo siempre hubiera querido escribir pero que nunca encontraré el valor para hacerlo”. Interesante y revelador comentario.

¿Cómo pueden los economistas y directivos contribuir a una cultura empresarial más inclusiva sin perder de vista la rentabilidad y la eficiencia?

Hay muchos estudios que determinan que la rentabilidad y la diversidad inclusiva no están

reñidos, sino todo lo contrario. Veamos algunas definiciones. Por diversidad se entiende la conjunción de diferentes talentos, valores, actitudes, habilidades, competencias, etc. O, como a mí me gusta definirla, la diversidad engloba todo aquello que hace posible que las personas seamos genuinamente diferentes, seres únicos e irrepetibles.

Por otro lado, la inclusión la podemos definir como ese generar el sentimiento de pertenencia a un grupo, percibir que se nos valora individualmente. O dicho de otra forma, que esa diferencia genuina sea vista, reconocida y puesta en valor. Por tanto, lo interesante es sumar los dos vocablos y hablar de diversidad inclusiva.

De esta manera, cuando las personas percibimos que se nos ve y valora, nuestro bienestar incrementa, como yo digo, “estamos más a gusto”. A mayor bienestar de la persona, más desinhibición del talento. A mayor talento, más creatividad. A más creatividad, más innovación. Más innovación, mayor valor añadido y cuando una empresa es capaz de incrementar el valor añadido para sus clientes, esto se acaba traduciendo en mayor eficiencia y mejora de la rentabilidad. Si observamos esta concatenación de eventos, apostar por la diversidad inclusiva en las organizaciones se torna una necesidad básica.

Muchas veces los cambios culturales dentro de una empresa encuentran resistencia. ¿Cómo pueden los directivos gestionar esos bloqueos internos?

A nuestro cerebro no le gusta nada que lo saques de su zona de confort. Le incomodan los cambios y percibe como una amenaza gestionar la diferencia. Este es uno de los principales motivos por los cuales los cambios culturales (o de cualquier tipo) encuentran resistencias en su implementación. Según la neurociencia, las personas cambiamos no tanto cuando nos explican la bondad de un cambio sino cuando vemos con claridad que el no cambiar implica una amenaza o pérdida para nosotros. De esta forma, a menudo los grandes cambios en nuestra vida suelen producirse tras una pérdida.

Si nos circunscribimos al ámbito de las organizaciones, es importante relatar qué ganamos ante un cambio y, muy especialmente, a qué pérdidas potenciales nos enfrentamos. Por ejemplo, pérdida de talento, de competitividad, etc. A continuación es preciso facilitar una hoja de ruta para que las personas puedan emprender esa transición.

¿Qué tres cambios concretos propondrías para mejorar la diversidad en las grandes empresas y en las pymes?

Aceptar la diferencia y ponerla en valor, requiere de etapas diferenciadas. Sintéticamente podríamos concretarlas en:

- a) Facilitar la toma de consciencia. Entender cómo funciona nuestro cerebro, que estamos programados para cuestionar la diferencia. Explicar las estructuras mentales que nos dominan y los modelos mentales que utilizamos inconscientemente. Comprender nuestra historia y condición humana para poder avanzar sin culpa y con pasos firmes y decididos.
- b) Apostar por la formación. Profundizar en los distintos tipos de diversidad para después poder desetiquetar. Aprender herramientas que nos sirvan para poner de manifiesto y gestionar nuestros sesgos inconscientes, estereotipos, prejuicios y la consecuente discriminación.
- c) Construir entornos saludables. Enseñar a edificar zonas de seguridad psicológica, esos espacios donde las personas no nos sentimos juzgadas, donde no es preciso calzarse un personaje para poder sobrevivir.

Las zonas de seguridad psicológica se asientan en tres pilares fundamentales:

- a) la confianza en las otras personas, en sus capacidades desarrolladas y en las que todavía están en potencialidad pero también en nuestras propias capacidades pues la polaridad de la confianza es siempre el control.
- b) El respeto íntegro hacia las otras personas. Ver a las personas como lo que realmente son, seres humanos y no como meros instrumentos utilizables para conseguir mis objetivos.
- c) Imparcialidad. Tiene que ver con suspender el juicio hacia las otras personas, sin dejarse arrastrar por afinidades o discrepancias.

Hablemos ahora de tu libro ‘La millonésima mujer’. El libro aborda los sesgos inconscientes y el síndrome de la impostora. ¿Qué estrategias concretas propones para que las mujeres puedan superar estos obstáculos?

Hablar del desarrollo profesional de la mujer es hablar de nuestra historia como humanidad. De esta forma, cabe recordar que las mujeres hemos estado en la esfera privada durante miles de años donde nuestras labores tenían mucho que ver con el cuidado hecho que nos instó al desarrollo de determinadas habilidades como la escucha, la flexibilidad, la capacidad de colaborar o la intuición.



A determinadas personas les parecía incoherente tener una alta especialización técnica con una profunda sensibilidad respecto al crecimiento personal”



Durante ese mismo período de tiempo los hombres estuvieron ubicado en otra esfera, la pública, donde se conjugaban verbos como legislar, comerciar, competir, guerrear o gobernar. Ahí se necesitaron otras habilidades distintas como el pragmatismo, la capacidad analítica, la asunción de riesgos o la facilidad para poner límites. Hace tan solo unas décadas que las mujeres nos hemos irrumpido en la esfera pública de una forma masiva y donde precisamos adaptarnos a unas reglas de juego determinadas y que, a menudo, constituyen una “desventaja competitiva” para muchas mujeres.

El síndrome de la impostora es tan solo uno de los obstáculos a los que se enfrentan las mujeres en su desarrollo profesional y es fruto de ese recorrido histórico que he mencionado. Como siempre les digo a las mujeres que acompaño, hay que entender bien que no estamos “defectuosas” sino que precisamos tomar consciencia del contexto donde nos desarrollamos. Por tanto, a las mujeres que sufren el síndrome (atención, que no es una enfermedad ni nada por el estilo, es tan solo un fenómeno psicológico; eso sí, ¡muy invalidante para quien lo sufre!) les sugiero siempre que trabajen en su autoconocimiento y que ahonden en soltar la culpa, el perfeccionismo y que se afiancen en sus fortalezas. Y que no pierdan de vista que su origen es muy contextual.

¿Podrías compartir con nuestros lectores qué significa y cómo se implementa en la práctica en las organizaciones tu metodología de ‘Alfas & Omegas’ (recogida en tu libro “Alfas & Omegas: El poder de lo femenino en las organizaciones”)?

Alfa tiene que ver con nuestra esencia masculina, con esas cualidades como la valentía, la osadía, la capacidad analítica, de asumir riesgos o de poner límites. No tiene que ver con ser hombre o mujer sino que son atributos patrimonio de toda la humanidad. Alfa está conectado con la racionalidad, la dualidad y el enfoque en el hacer.

Omega está relacionado con nuestra esencia femenina, con esas cualidades como la empatía, la flexibilidad, la escucha, la capacidad de llegar a consenso, de colaborar o también la intuición. Nuevamente, atributos universales. Omega conecta con la emocionalidad, la visión holística de lo que nos rodea y está enfocada en el ser o sentir de la persona. Por motivos ya comentados, en las organizaciones es habitual encontrar presencia sostenida de Alfa y poco espacio para que Omega se exprese. Por tanto, desequilibrio. Esto conduce a un exceso de racionalidad, a una dualidad que dificulta la integración de la diversidad y a un enfoque en el hacer que nos deja extenuados. Mi propuesta para las organizaciones es que trabajen en habilitar más espacio para que nuestra esencia Omega encuentre el confort suficiente para expresarse y una de las palancas fundamentales es apostar por un liderazgo incluyente, ese que potencia las zonas de seguridad psicológica y que se asienta en cinco habilidades fundamentales: curiosidad, humildad, tolerancia, flexibilidad y empatía.

¿Cómo te gustaría que tus libros influyesen en el comportamiento y las decisiones de los lectores?

En nuestra sociedad se ha instalado un lenguaje de confrontación entre hombres y mujeres, donde unos pierden y otras ganan. Creo que la conversación sobre equidad de género hay que colocarla en otro lugar, uno mucho más integrador y capaz de hacernos evolucionar.

Propongo hablar de Alfa y Omega, de lo masculino y lo femenino, ambos patrimonio de toda la humanidad, indistintamente de su género o sexo. De un Alfa y Omega equilibrado en cada quien, capaz de apreciar la diferencia genuina de cada persona, aceptarla y ponerla en valor. Capaz de generar entornos donde la confianza, el respeto y la imparcialidad permitan a cada individuo desarrollar su mejor versión, esa que genera bienestar a las personas y por ende, eficiencia y rentabilidad a las organizaciones. Y propongo cocrear una tercera esfera, con reglas del juego nuevas para una sociedad distinta, que recoja lo mejor de nuestras vivencias en la esfera privada y en la pública.

Nos despedimos agradeciendo tu amabilidad; como experta en liderazgo, no nos resistimos a preguntarte por Donald Trump. ¿Cómo definirías su estilo de liderazgo y cuáles son las fortalezas y debilidades del mismo?

Para mí un líder, una líder, es esa persona capaz de genera contextos donde las cosas pasen. En este sentido, Trump es un líder indiscutible. La cuestión para mí es qué cosas quiere este líder que pasen y, en mi ámbito de especialización, no son precisamente favorables.

Yo abogo por unas organizaciones que ejerzan su influencia por cocrear una sociedad más equitativa, sostenible y humanizada. Trump aboga por derogar políticas de diversidad, inclusión y sostenibilidad. Y me pregunto ¿qué tipo de sociedad quiere cocrear Trump? Y creo que cada uno de nosotros, de nosotras, tiene ya su propia respuesta.



La conversación sobre equidad de género hay que colocarla en otro lugar, uno mucho más integrador y capaz de hacernos evolucionar”

SOBRE MI

- **Un libro**
El hombre en busca de sentido de Viktor Frankl
- **Una película**
Avatar 1
- **Una canción**
Follow de sun, Xavier Rudd
- **Una comida**
Tortilla de patatas. ¡Con cebolla mucho mejor!
- **Una ciudad para vivir**
Tavertet, un pequeño pueblecito
- **Una ciudad para viajar**
Florencia
- **Una afición**
La lectura
- **Una noticia que le impactase recientemente**
La suspensión de políticas de diversidad e inclusión por parte del gobierno de Estados Unidos
- **Un talento que le gustaría tener**
Componer música
- **Un personaje histórico**
María Magdalena. Un ejemplo de equilibrio entre Alfa y Omega
- **Un hecho histórico**
Holocausto
- **Una cita o frase que te inspire**
Soy más de lo que aparento, tengo toda la fuerza y poder en mi interior

MERCÈ BREY

Organización y gestión de despachos de asesoramiento fiscal

ENTREVISTA A: David Pérez Basconcillos

La organización y gestión de un despacho de asesoramiento fiscal se configura como un proceso complejo que requiere, en términos generales, la obtención de buena información, su adecuado análisis y tratamiento, la toma de decisiones y la evaluación de su resultado. Como todo negocio vinculado a la prestación de servicios especializados, su éxito se sustenta sobre la base que forman los profesionales y los clientes. Un equipo de profesionales bien formado y motivado será capaz de generar honorarios profesionales a facturar a los clientes actuales, así como buscar nuevos clientes y asuntos, persiguiendo en todo caso los objetivos de rentabilidad propuestos. Con un enfoque ordenado y riguroso, aunque a la vez eminentemente práctico, esta obra aborda la problemática que rodea a las cuatro áreas principales de gestión de un despacho de asesoramiento fiscal.



David Pérez Basconcillos (Vitoria-Gasteiz, 1972) es profesor de Derecho Financiero y Tributario en la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto. Se licenció en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Comercial de Deusto –actualmente, Deusto Business School– y ejerció durante 24 años la asesoría fiscal, llegando a tener responsabilidades directivas sobre un grupo humano de más de veinte profesionales.

David completa su actual actividad docente con la colaboración en varios másteres en asesoramiento fiscal, tanto en el País Vasco como en Galicia. También es el delegado en el País Vasco del Gabinete de Estudios de la Asociación Española de Asesores Fiscales y forma parte del REAF-CGE. Es autor de la obra “Derecho Financiero y Tributario Foral Vasco – Introducción a la Parte Especial” (Dykinson, 2023), la cual se encuentra ya en su tercera edición.

Siendo colegiado del Colegio Vasco de Economistas, forma parte del plantel de ponentes del Máster en Fiscalidad y Tributación de nuestro Colegio.

¿Cómo ha evolucionado su perspectiva sobre la gestión de despachos desde que comenzó a ejercer la asesoría fiscal hasta la actualidad?

Hay varios factores que inciden en que esa perspectiva sea diferente que hace 30 años. El más importante es, sin duda, la irrupción de internet y la era de la digitalización. Pero, de modo más específico en relación con la profesión, destacaría otros tres factores: el fenómeno de la globalización en general y de la internacionalización de la empresa española en particular, que ha llevado a una mayor relevancia de la fiscalidad internacional en el asesoramiento tributario; en segundo lugar, la creciente complejidad normativa, que supone un reto para la profesión, pero también ofrece oportunidades de especialización; y, finalmente, un cierto cambio de mentalidad en las nuevas generaciones, al que los despachos deben necesariamente adaptarse.

En su opinión, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen los despachos de asesoramiento fiscal al iniciar su actividad, y cómo se pueden evitar?

En los despachos incipientes los errores pueden comenzar por un deficiente plan de negocio, que sobreestime o infravalore las expectativas de crecimiento del despacho, lo que puede llevar en primer término a una incorrecta elección de las oficinas del despacho. Además, al principio los esfuerzos se deben centrar en solidificar las relaciones con los clientes existentes, más que en lograr un crecimiento rápido.

En todo caso, la clave en los comienzos suele estar en acertar con las primeras contrataciones de personal, lo que puede marcar, junto con la permanencia de los clientes, la supervivencia o no del despacho en su primer lustro de existencia. Un liderazgo responsable y una adecuada organización de los recursos disponibles coadyuvará al asentamiento del despacho.

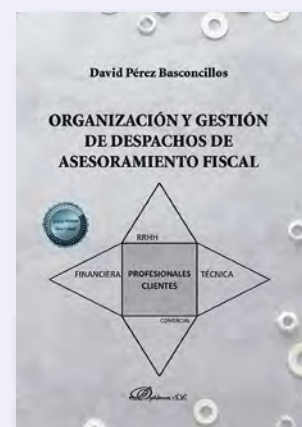
En el libro, usted destaca la importancia de la formación continua. ¿Qué estrategias específicas recomienda para mantener a un equipo de asesores fiscales actualizado en un entorno normativo tan cambiante?

La formación continua pasa por un esfuerzo tanto individual como colectivo. Una estrategia válida consiste en aprovechar la complementariedad entre los asesores más veteranos y los más jóvenes, creando reuniones técnicas en las que se compartan las virtudes de las distintas generaciones. Por un lado, los asesores más veteranos pueden transmitir a los jóvenes su conocimiento acumulado y su aplicación experta a casos reales. Por otro lado, los asesores jóvenes son nativos digitales y pueden transmitir a los veteranos su mejor comprensión del entorno tecnológico que rodea actualmente a la profesión.

Adicionalmente, la creciente complejidad del entorno normativo puede aconsejar la aplicación de cierta especialización, incluso en la formación, a partir de determinada masa crítica de profesionales del despacho. No se puede pretender que todos los profesionales sean expertos en todas las áreas del asesoramiento fiscal, pero sí que lo puedan ser en alguna de ellas. En definitiva, se trataría de aplicar el principio de “divide y vencerás”.

¿Considera que el modelo tradicional de asesoría fiscal está en peligro de obsolescencia? ¿Qué aspectos deben modernizarse para garantizar su competitividad?

Yo no diría que el modelo tradicional de asesoría fiscal esté obsoleto como tal. En mi opinión, es la propia profesión de asesor fiscal la que va un tanto a contracorriente de la cultura de la inmediatez



y del éxito rápido que parece estar instalada en la actualidad. La formación de un asesor fiscal no es un esprint, sino una carrera de fondo que requiere continuidad y una permanente adaptación a las frecuentes modificaciones normativas. En este sentido, creo que el esfuerzo debe hacerse ya desde la facultad. Los profesores debemos transmitir nuestro interés por las materias de índole tributaria que impartimos, tratando de hacer atractiva la profesión de asesor fiscal para el alumnado de grado y posgrado y garantizar el relevo generacional.

De todas formas, lo que sí creo que está obsoleto es el modelo de dirección basado en la jerarquía y el ejercicio autoritario del cargo ("potestas"). En su lugar, debería prevalecer un modelo de dirección responsable, comprometido, colaborativo y basado en una meritocracia real ("auctoritas").

¿Cómo cree que la digitalización y la inteligencia artificial transformarán la gestión de despachos de asesoramiento fiscal en los próximos años?

La digitalización ya está omnipresente, y lo seguirá estando, en la gestión de despachos de asesoramiento fiscal. Por ejemplo, y para que nos hagamos una idea de su evolución, cuando yo empecé en la profesión las declaraciones tributarias se hacían en papel y solo poco después comenzaron a implantarse los programas de ayuda para la confección de declaraciones. Desde entonces, su avance ha sido imparable, tanto en las relaciones de los contribuyentes y despachos con las Administraciones tributarias a través de sus sedes electrónicas, como en el propio funcionamiento interno de los despachos, por ejemplo, a través de los sistemas compartidos de gestión documental.

En cuanto a la inteligencia artificial, su irrupción se produjo poco después de que yo abandonase el ejercicio activo de la profesión. Aun reconociendo que la IA ofrece un campo inmenso de posibilidades, quiero pensar que en la gestión de despachos deberá seguir subsistiendo, y siendo preponderante, el factor humano. Al final, las relaciones internas entre los miembros de un despacho, con los clientes y con la Administración tributaria, dependen de cualidades personales y sociales que es necesario desarrollar más allá de lo que pueda aportar la inteligencia artificial.

¿Qué estrategias de marketing y networking considera más efectivas para atraer a clientes de alto perfil o empresas de gran tamaño?

Con frecuencia este tipo de clientes es el más buscado por los despachos, al ser el asesoramiento fiscal un sector en el que el parámetro principal sigue siendo el volumen de negocio. La entrada en esos clientes siempre es compleja, y, más que de acciones concretas de marketing, suele depender de contactos personales a alto nivel, o de la posibilidad de ofrecer soluciones a medida de alto valor añadido y especialización.

No obstante, no conviene perder la perspectiva del hecho de que con frecuencia hay otros modelos de clientes que, a largo plazo, puede ofrecer mejores réditos. Por ejemplo, un cliente de tamaño mediano que esté en fase de crecimiento y expansión internacional suele valorar muy positivamente el asesoramiento y acompañamiento que se le hace en ese proceso y, en general, tiende a ser un cliente más fidelizado.

En todo caso, el prestigio de un despacho se gana con trabajo continuado y exitoso para todo tipo de clientes. Las credenciales que se vayan obteniendo y, en la medida de lo posible, publicitando, ayudarán a que unos éxitos traigan otros.

En relación con la especialización, ¿cómo pueden los despachos identificar y desarrollar nichos de mercado rentables en el ámbito del asesoramiento fiscal?

Los cambios normativos de calado referidos a áreas concretas del asesoramiento fiscal habitualmente ofrecen la posibilidad de desarrollar nuevas propuestas de colaboración con clientes y targets. Así, con la ley del IRPF del año 1998 y el conocido como "régimen Beckham" se desarrolló en los grandes despachos una nueva línea de asesoramiento fiscal especializado para directivos. Igualmente, las obligaciones de documentación sobre operaciones vinculadas que se regularon hace casi dos décadas supusieron la aparición de equipos especializados en *Transfer Pricing*.

Lógicamente, el desarrollo de la especialización suele ser más atractivo para el cliente si se aportan soluciones integrales que impliquen a otras ramas del derecho o del ámbito económico-financiero (en los ejemplos anteriores, un posible asesoramiento laboral a directivos o un análisis económico de cadena de valor en el *Transfer Pricing*, respectivamente). De esta forma, al cliente se le pueden ofrecer proyectos llave a mano de alto valor añadido.

¿Cómo se pueden optimizar los costes operativos de un despacho de asesoramiento fiscal sin comprometer la calidad de los servicios?

Alrededor de tres cuartas partes de los costes operativos de un despacho lo suele formar el coste de personal, incluyendo a los socios. De ahí la importancia capital de un adecuado reclutamiento y desarrollo del área de recursos humanos. Lógicamente, no se trata de ahorrar en esta área, sino de acertar en la elección del equipo de profesionales y ser competitivos en la retribución que se les satisface.

Se puede, eso sí, optimizar otro tipo de costes externos, haciendo un análisis de coste-beneficio de ciertos componentes de gasto de un despacho: detección de posibles duplicidades en la contratación de bases de datos, identificación de suscripciones y publicaciones que ya no se utilizan, etc. Además, y siempre salvaguardando la relación personal con los clientes, es cierto que la generalización de las videoconferencias tras el período de pandemia puede servir para reflexionar sobre la necesidad de incurrir en algunos gastos de desplazamientos relativos a reuniones que, quizás, no requieran ser presenciales.



La creciente complejidad normativa supone un reto para la profesión, pero también ofrece oportunidades de especialización”



CONOCIENDO A NUESTROS COMPAÑEROS/AS

“Los Auditores y los Expertos Contables ya no solo somos verificadores: nos hemos convertido en asesores estratégicos en la toma de decisiones empresariales”

ENTREVISTA

¿Qué te llevó a decidirte en tu etapa universitaria por los estudios de índole económica? ¿Tenías clara tu especialidad en aquel momento?

Siempre me gustaron las ciencias, no se me daban bien las letras, tenía claro que quería dedicarme a algo relacionado con los números. Al final opté por económicas, ya que abarcaba más ámbitos que empresariales. Ya en la carrera una de las asignaturas que más me gustó el primer año fue contabilidad, esto hizo que me decantara por mi carrera profesional actual.

En un entorno económico cambiante, ¿qué retos afrontan hoy las firmas de auditoría y consultoría?

Uno de los principales problemas que afrontan hoy las firmas de auditoría, es el relevo generacional, por desgracia la profesión de auditor no está resultando atractiva para la juventud. Si nos fijamos, por ejemplo, en el examen de acceso al ROAC, cada vez se presenta menos gente.

Hay que tratar de atraer y retener el talento, en un mercado laboral cada vez más competitivo, creo que es fundamental hacer que nuestra profesión atractiva para un mercado laboral actual, que se mueve con unos estándares regidos por el equilibrio entre la vida laboral y personal. Promover modelos de trabajo híbridos y flexibles, reduciendo cargas de trabajo excesivas, durante períodos críticos y ofrecer beneficios adicionales.

La regulación contable y de auditoría sigue evolucionando. ¿Cuáles son los cambios normativos más relevantes que están afectando al sector?

En la actualidad los cambios más relevantes son por una parte, los referidos a la sostenibilidad y la transparencia con la entrada en vigor de la aplicación de las Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad (NIES), que van a exigir a las empresas cada vez más, la inclusión de información ambiental, social y de gobernanza. Esto va a permitir a las empresas generar valor en el largo plazo, ya que tanto inversores como consumidores buscan apoyar a empresas que sean rentables y responsables con el planeta y la sociedad.

Por otra parte, en 2025 comienza a ser obligatoria la homologación de los programas de facturación y la obligación de la factura electrónica, todas las empresas tienen la obligación de emitir sus facturas de manera electrónica y a través de programas homologados por el Ministerio de Hacienda, esto permitirá a los auditores obtener una mayor trazabilidad y control de las transacciones y mejorar la detección del fraude y de los errores contables.

En un contexto donde la transparencia financiera y el control son cada vez más requeridos, ¿cómo crees que ha evolucionado el papel del auditor y del experto contable en la toma de decisiones empresariales? ¿Se percibe una mayor implicación en la estrategia de las compañías?

Yo creo que, hoy en día, los auditores y los expertos contables se han convertido en asesores estratégicos en la toma de decisiones empresariales. Hemos dejado de ser meros verificadores, para colaborar de forma estrecha con el empresario, ayudándole a identificar riesgos y oportunidades. Nuestra experiencia y profesionalidad a la hora de interpretar datos financieros, permite construir distintos escenarios y proyecciones que facilitan la toma de decisiones.

En un momento en el que la digitalización está transformando muchos sectores, ¿cómo está afectando la tecnología a la auditoría y qué herramientas consideras clave para el futuro de la profesión?

Está claro que la tecnología está cambiando y mucho el sector de la auditoría. Sin lugar a dudas, las herramientas claves para el futuro de la profesión, van a venir de la mano de la Inteligencia Artificial. Cada vez hay más herramientas y/o asistentes que permiten el tratamiento masivo de datos, la visualización de datos, la automatización de procesos y de tareas rutinarias.... Aunque irremediablemente lo que va a conllevar para nuestra profesión es que cada vez la necesidad de personal sea menor.

Entrevista a nuestro compañero:

Jorge Álvarez Grela

Socio-Gerente de AT
Consultores & Auditores



TRAYECTORIA

Me licencié en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de A Coruña en el año 1997, en el año 1999 empecé a trabajar en la empresa AT Consultores & Auditores, S.L. en el departamento de auditoría, incorporándome como Socio de la misma en el año 2016. Desde que obtuve el título de auditor de cuentas en el año 2009 ejerzo principalmente las funciones de Gerente del departamento de auditoría, que en la actualidad está compuesto por algo más de 10 personas.

entre vista

Todo esto hace necesario que nos formemos y nos especialicemos en estas nuevas herramientas. El dominio de tecnologías como inteligencia artificial, blockchain y el análisis avanzado de datos se vuelve fundamental, aumentando su relevancia en la detección de fraudes y en la mejora de procesos de control interno.

¿Qué consejos daría a los economistas que quieren especializarse en auditoría o consultoría financiera?

Lo que les diría es que la auditoría es un trabajo muy interesante, que te permite adquirir conocimientos sólidos en contabilidad y finanzas, en la comprensión de los principios y de la normativa contable y en la interpretación de los estados financieros. Te va a permitir estar constantemente actualizado en la normativa financiera, fiscal y de otra índole.

Vas a desarrollar habilidades de comunicación al tener que tratar e interactuar con los clientes, que en ocasiones pueden no estar en su mejor momento. Vas a trabajar en equipo, lo que te va a enseñar a escuchar a los demás y a respetar todas las opiniones, la confianza mutua, y el apoyo entre los miembros del equipo, a coordinarse y a cumplir con los plazos establecidos.

También, te va a permitir adquirir una experiencia práctica en diferentes sectores y actividades, a diferencia de otros trabajos en los que te centras una sola actividad y en una sola forma de trabajar.

¿Crees que la sociedad conoce y valora en su justa medida el trabajo de los economistas?

La sociedad, en general, fuera de los ámbitos empresariales, por lo menos en lo que se refiere a los economistas auditores, no tiene mucho conocimiento de nuestra profesión. A una persona que te pregunta en que trabajas le dices que eres auditor y no sabe muy bien qué es eso, hasta que profundizas un poco y le explicas cuál es nuestra labor, no lo llegan a entender.

Además, cuando algún auditor aparece en prensa suele estar relacionados con escándalos financieros a menudo bajo el foco de la crítica, lo que refuerza una imagen poco precisa de nuestra profesión. Sería necesario trabajar en estrategias de comunicación que difundan el verdadero valor de nuestra profesión.

Para despedirnos y agradeciéndote tu amabilidad, ¿cuál fue en su día tu motivación para colegiarte, en el año 2004, y qué mejoras propondrías en nuestra gestión?

Primero de nada, quería daros las gracias a vosotros por contar conmigo para esta entrevista, ha sido un placer compartir estas líneas con vosotros y con el resto de mis compañeros, para darme a conocer y que se conozca más nuestra profesión.

Mi principal motivación para colegiarme fue para estar conectado con otros profesionales del sector, estar al día en todas las novedades y cambios normativos que se producen continuamente y acceder a las actividades de formación que se organizan desde el colegio, para mantenerme actualizado y cumplir los requisitos de formación exigibles a los auditores, ya que la formación impartida desde el colegio siempre ha estado a un muy alto nivel.

Y en cuanto, a la gestión del Colegio, creo que la misma es buena, pero si se debiera proponer alguna mejora, sugeriría potenciar la visibilidad de nuestra profesión, por ejemplo, a través de campañas en redes sociales, la organización de eventos, o las colaboraciones con medios de comunicación.



SOBRE MI

- **Defínete en tres palabras**
Constante, dedicado y persistente
- **¿Qué querías ser de pequeño?**
Imagino que bombero, policía o algo similar
- **Lo que más te gusta de tu trabajo**
El trabajo en equipo y los distintos ámbitos que abarca
- **Lo que menos te gusta de tu trabajo**
La concentración del trabajo en unos pocos meses
- **Una cualidad**
Optimismo
- **Un defecto**
Ser muy meticuloso
- **Una manía**
Puntualidad
- **Un logro realizado**
Mi situación profesional actual, por el esfuerzo y sacrificio que supuso
- **Un logro pendiente**
Que la vida me permita disfrutar de mi familia y seguir viendo crecer a mi hija
- **En tu tiempo libre...**
Disfrutar de un paseo por el campo y hacer deporte, principalmente en el gimnasio
- **Último libro leído**
Con el que estoy ahora. Lo que la marea esconde, de María Oruña

JORGE A. VÁZQUEZ GRELLA

Reseña

de actualidad fiscal

Miguel Caamaño

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.

Abogado | www.ccsabogados.com



RESEÑA MONOGRÁFICA SOBRE EL RÉGIMEN FEAC

Los vaivenes doctrinales y jurisprudenciales que está sufriendo el estratégico (y peligroso) régimen FEAC justifica que le dediquemos monográficamente una Reseña de Actualidad Fiscal.

1. ¿SON LOS MOTIVOS ECONÓMICOS VÁLIDOS UN REQUISITO DE APLICACIÓN DEL RÉGIMEN FEAC?

Ni del artículo 15 de la Directiva 2009/133/CE¹, ni de las sentencias del TJUE (en particular, el caso Euro Park, asunto C-14/16), se desprende que los motivos económicos válidos tengan la consideración de requisito de aplicación del régimen fiscal de diferimiento, cuya concurrencia haya de ser probada por el contribuyente.

De los citados preceptos se desprende algo muy distinto: que la ausencia de motivos económicos válidos, probada por la inspección, constituye el hecho-base de una presunción *iuris tantum*. Como tal presunción *iuris tantum*, la prueba en contrario es admisible, y ahora sí correspondería a los contribuyentes interesados. La consecuencia de esta presunción, cuando no ha prosperado la prueba en contra a cargo del interesado, es la de considerar que la operación se ha realizado por motivo de fraude o evasión fiscal.

En definitiva, no corresponde al contribuyente probar que la operación se ha realizado por motivos económicos válidos, a modo de requisito para la aplicación del régimen fiscal de diferimiento. Solo le correspondería, en su caso, aportar pruebas en contra de la presunción legal o de las aportadas por la inspección en sentido contrario a apreciar los motivos económicos válidos.

- DGT (CV 27 de julio de 2023, V2214-23): “... por tanto, **los motivos económicos válidos no constituyen un requisito sine qua non para la aplicación del régimen fiscal de reestructuración, sino que su ausencia constituye una presunción de que la operación puede haberse realizado con el objetivo principal de fraude o evasión fiscal**”.

- STSJ Castilla-León de 13 de junio de 2023 (rec. 1434/2021): si la inspección admite que la única finalidad -principal objetivo, según la Directiva y artículo 89.2 LIS- no era obtener una ventaja fiscal -implícita en el régimen especial-, no sólo es irrelevante sino incluso improcedente efectuar consideraciones acerca de la calificación de los motivos que lo justifican, pues el análisis sobre la ausencia de motivos económicos válidos sólo sirve en cuanto indicio o presunción del único o principal propósito fiscal perseguido, de suerte que, rechazado éste, aquél análisis deviene irrelevante.

- El Tribunal Supremo critica “**la economía de opción inversa**”, esto es, que la Administración defienda que solo sea legítima “*aquella opción entre las posibles, que se decanta por la mayor carga fiscal, de suerte que cabe identificar el fraude cuando no se favorece la mayor recaudación*”

- STS 463/2021, de 31 de marzo de 2021: “... **lo prohibido, lo que impide la aplicación del régimen especial de diferimiento, no es más que se persiga como objetivo principal el fraude o la evasión fiscal, nada más...**”

Los motivos económicos válidos o la reestructuración o la racionalización no constituyen, en definitiva, requisitos para la aplicación del régimen fiscal especial sino sólo circunstancias cuya ausencia, probada por la inspección, fundamenta la presunción de fraude o evasión fiscal, teniendo en cuenta, además, que la mera ventaja fiscal no implica, necesariamente, el fraude o la evasión fiscal.

2. ¿MOTIVOS ECONÓMICOS VÁLIDOS INICIALES O SOBREVENIDOS?

Tanto el TEAC como el TSJ Valencia (sentencia 634/2024, Flavia Natura) parecen admitir que, aunque inicialmente, o sea, tras la nueva estructura del grupo, no se aprecien los motivos empresariales válidos que supuestamente inspiraron la reestructuración, si luego las circunstancias cambian y sí comien-

NOTA

¹ DIRECTIVA 2009/133/CE DEL CONSEJO, de 19 de octubre de 2009. Artículo 15: 1. “Un Estado miembro podrá negarse a aplicar total o parcialmente las disposiciones de los artículos 4 a 14 o a retirar total o parcialmente el beneficio de las mismas cuando una de las operaciones contempladas en el artículo 1: a) tenga como principal objetivo o como uno de los principales objetivos el fraude o la evasión fiscal; el hecho de que las operaciones no se efectúen por motivos económicos válidos, como son la reestructuración o la racionalización de las actividades de las sociedades que participan en la operación, puede constituir una presunción de que esta operación tiene como objetivo principal o como uno de sus principales objetivos el fraude o la evasión fiscal”.

zan a apreciarse tales motivos económicos válidos, cesaría inmediatamente la regularización para el ejercicio en curso y los siguientes. De las Rers TEAC de 12 de abril y 27 de mayo 2024 puede deducirse lo siguiente:

- si los dividendos que llegan a la nueva holding se reparten ulteriormente a las personas físicas, ello deshace el abuso. Dicho de otro modo: si la holding acuerda el reparto de beneficios en favor de sus socios personas físicas, el eventual fraude o elusión que pudiera haberse apreciado detrás de la aplicación del régimen FEAC desaparece;
- y lo propio podría decirse en aquellos casos en que la holding que recibe el dividendo lo destina ulteriormente a inversiones empresariales.

3. ¿ES EL DIFERIMIENTO UNA VENTAJA FISCAL?

Diferimiento y ventaja fiscal son dos nociones absolutamente diferentes. La AEAT tiende a confundirlos, razón por la cual hasta fechas recientes (y todavía en ocasiones) la consecuencia derivada de la denegación del régimen FEAC era la de regularizar (y nada menos que con sanciones) el diferimiento. Nada tiene que ver este último con la ventaja fiscal que, en su caso, pueda/deba de ser regularizada. **El diferimiento, que es lo mismo que decir neutralidad, es la esencia misma del régimen fiscal, en tanto que la ventaja fiscal es la menor tributación que se pretende conseguir a través de la operación que se desea acoger a tal régimen.** Sanz Gadea (*Aportación de acciones por personas físicas*. Revista de Contabilidad y Tributación. CEF. Nº 501, diciembre de 2024) lo expresa gráficamente así: el diferimiento es el puente que permite cruzar el río sin mojarse y alcanzar la otra orilla. Puente (diferimiento) y otra orilla (ventaja fiscal).

Es cierto que el régimen de diferimiento es una excepción de las reglas generales de valoración fiscal (también aplicables, como es sabido, a las operaciones de fusión, escisión, aportación no dineraria, etc.), en virtud de las cuales todo desplazamiento patrimonial debe de hacerse, salvo ciertas excepciones, a valores de mercado. Ahora bien, que encierre una excepción de las reglas generales de valoración fiscal no significa que constituya una ventaja fiscal. **No solo constituye un mero diferimiento, o sea, la neutralidad que el legislador comunitario quiere que rija en las operaciones amparables en el régimen FEAC, sino que, si fuese considerado una ventaja fiscal, el régimen FEAC sería inaplicable, dejaría de existir. Este último siempre encerraría una ventaja fiscal, de modo que siempre podría/debería de ser denegado.** La Exposición de Motivos de la Ley 29/1991 lo expresaba con esta claridad: este régimen fiscal responde a un principio básico: la neutralidad; la regulación contenida en la presente norma (régimen FEAC) no estimula la realización de las operaciones antedichas, pero tampoco las obstaculiza, porque su ejecución no origina carga tributaria alguna, ni otro beneficio fiscal que el consistente en el diferimiento de aquella. **No hay, por tanto, para el legislador, ventaja fiscal alguna en la neutralidad, o sea, en el mero diferimiento,** los cuales, por otra parte, proceden de una normativa armonizada a nivel comunitario europeo. **Y no siendo la neutralidad/diferimiento una ventaja fiscal, no debería nunca de ser regularizado, tal como ordena el art. 89,2-2º LIS** (*“Las actuaciones de comprobación de la Administración tributaria que determinen la inaplicación total o parcial del régimen fiscal especial por aplicación de lo dispuesto en el párrafo anterior, eliminarán exclusivamente los efectos de la ventaja fiscal”*).

STS 1503/2022, de 16 de noviembre de 2022: *“La obtención de una ventaja fiscal está insita en el propio régimen de diferimiento, puesto que se caracteriza por su neutralidad fiscal, siendo la ven-*



taja fiscal prohibida, distinta del propio diferimiento fiscal, la que se convierte en el objetivo y finalidad de la operación, más allá de otros motivos económicos”.

4. ¿QUÉ VENTAJAS FISCALES NO INTERFIEREN EN LA ADMISIÓN DEL FEAC?

La sentencia del TJUE Modehuis (asunto C-352/08) admitió la aplicación del régimen FEAC cuando la operación se hubiese llevado a cabo para defraudar un impuesto distinto de los que recaen sobre el beneficio de la sociedad o las rentas de sus socios, ya que solo éstos son los afectados por el régimen previsto en la Directiva 90/434/CEE. En particular, censuró el TJUE que se quisiera recuperar la imposición sobre transmisiones patrimoniales defraudada mediante la tributación de las plusvalías latentes puestas de manifiesto en las fusiones. Naturalmente, de ello no se seguía que la elusión del ITP no pudiera ser corregida, pero sí que habría de serlo mediante la aplicación de normas antiabuso de carácter general o de principios jurisprudenciales, nunca mediante la denegación del régimen FEAC. En definitiva, **ni siquiera toda ventaja fiscal no respaldada por un motivo económico válido puede ser considerada abusiva y, por lo tanto, determinante de fraude o evasión fiscal. Solo lo será la que recaer sobre la renta de las sociedades o de los socios.**

5. LA CAUSA DE LOS NEGOCIOS CELEBRADOS ES LA MÉTRICA DE LA VALIDEZ DEL RÉGIMEN FEAC

Utilicemos algunos ejemplos para explicar este punto: canje de valores para crear una entidad dominante a efectos de tributar en consolidación fiscal; fusión de varias sociedades en cadena con la finalidad de evitar la multiplicación de la tributación del 5% en la llegada del dividendo a la matriz. En estos supuestos, difícilmente podría calificarse la ventaja fiscal de abusiva. ¿Por qué? La respuesta está en el art. 6 de la Directiva 2016/1164.

Del citado precepto se desprende que la ventaja fiscal abusiva es aquella que desvirtúa el objeto o la finalidad de la norma aplicable. Lo esencial, por tanto, en orden a calificar una ventaja fiscal de abusiva, es identificar la norma fiscal aplicable que ha sido eludida. A tal efecto, habrá de atenderse a la verdadera naturaleza de los actos y negocios realizados por las empresas, y solo habrá abuso cuando la misma se haya quebrantado. **Cuando la operación acogida al FEAC respeta la causa, en el sentido más rigurosamente jurídico del término, de cada negocio celebrado, la operación merece la tutela del ordenamiento jurídico, también del tributario. Mientras se haya respetado la “función” (causa) de cada acto o negocio celebrado, el régimen FEAC tiene que respetarse porque merece ser protegido por el ordenamiento jurídico. La denegación del régimen FEAC solo debería de proceder cuando la inspección pruebe que cualquiera de los negocios que integran la reestructuración acogida al FEAC es sancionable e ineficaz como consecuencia de carecer de causa o de que la existente es ilícita. Si socios y sociedades han respetado**

el “resultado empírico” de los negocios jurídicos celebrados (fusión, escisión, etc.), el régimen FEAC no merece discusión.

6. ¿QUÉ VENTAJA FISCAL PUEDE SER REGULARIZADA?

Recordemos el art. 89.2-2º LIS: “las actuaciones de comprobación de la Administración tributaria que determinen la inaplicación total o parcial del régimen fiscal especial eliminarán exclusivamente los efectos de la ventaja fiscal”.

Cuando el objetivo principal que se persiga con la operación de reestructuración sea lograr una ventaja fiscal, no resultará de aplicación el régimen fiscal especial en lo que se refiere a la ventaja fiscal concretamente perseguida, pero solo a dicha ventaja fiscal, nunca al diferimiento. En consecuencia, en el curso de unas actuaciones de comprobación e investigación tributaria sólo podrá regularizarse la ventaja fiscal buscada (p.ej. la compensación de bases imponibles negativas o la exención de dividendos y plusvalías) cuando la inspección haya acreditado que la reestructuración tenía como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. Deben eliminarse, en definitiva, los efectos de la concreta ventaja fiscal perseguida distinta al diferimiento (o sea, a la mera neutralidad, no lo olvidemos), el cual es inherente al propio régimen.

TEAC (Ress de 27 de mayo de 2024, RG 6550 y 6513/22): “Por lo que hace al importe del abuso a corregir, es claro que gravar, en el ejercicio en el que se produjo la aportación no dineraria, la totalidad de los beneficios que el socio de la operativa tenía pendientes de recibir de ésta va más allá de lo que puede considerarse como la corrección de la ventaja abusiva lograda; así se le estaría gravando por beneficios de la operativa de los que aún no ha dispuesto, por plusvalías tácitas no realizadas. En otras palabras, se estaría gravando un fraude no consumado, solamente preparado o planificado. Esa consumación podría no llegar a producirse si, por ejemplo, la evolución de la actividad de la operativa es negativa, y esos beneficios acumulados susceptibles de ser distribuidos se ven compensados con pérdidas de ejercicios siguientes”.

El TEAC (Ress. de 22 de abril de 2024, RG 6452/22 y 6448/22): “Acordada la denegación del régimen de diferimiento, se debe modular el importe total de las correcciones a realizar, de manera que los ajustes a realizar no sean ni mayores ni menores que la ventaja abusivamente lograda de modo efectivo que se haya identificado”.

¿Quid en caso de reservas generadas en distintas etapas que ulteriormente se reparten vía dividendos?

Los dividendos pueden distribuirse, formalmente, con cargo a reservas existentes en el momento de la aportación, pero también con cargo a beneficios generados en ejercicios ulteriores a la aplicación del régimen FEAC. Pues bien, de la doctrina del TEAC se extrae que **la regularización será pertinente respecto de todas las distribuciones de beneficios habidas en la fecha de la aportación**, cualquiera que fuere la cuenta contable de cargo hasta el importe de dichas reservas. Habrá de suponerse a estos efectos, por tanto, que los primeros beneficios

distribuidos proceden de dichas reservas, aun cuando, a efectos mercantiles, la distribución se haya realizado con cargo a beneficios obtenidos en ejercicios posteriores a la aportación.

Dicho en otros términos: aunque el acuerdo corporativo de distribución de los beneficios pudiera ordenar el reparto de las reservas generadas en distintas etapas, **para el TEAC debe de considerarse, a efectos de su regularización fiscal, que toda distribución de beneficios posterior a la aportación habría de considerarse efectuada con cargo a reservas existentes en el momento de su realización, hasta que se agotare su importe, cualquiera que fuere el contenido del acuerdo de distribución.**

No obstante el criterio del TEAC, hemos de tener en cuenta que no deberían de tributar los dividendos como efecto de la regularización de la creación de la holding vía régimen FEAC porque ya tributaron las rentas en la sociedad (ahora participada) que hace el reparto, y la no tributación es un mero diferimiento vinculado a la tenencia de la participada.

¿Quid en el caso de la regularización de las plusvalías?

Como es sabido, la venta de la cartera por parte de la sociedad matriz encierra el valor del porcentaje correspondiente del patrimonio neto + las plusvalías tácitas de ciertos elementos patrimoniales + el fondo de comercio, etc. etc. Pues bien, tengamos en cuenta que la denegación del régimen FEAC elimina también la exención (del 95%) para evitar la doble imposición de las plusvalías. Dicho de otro modo, **si se regulariza el régimen FEAC, la sociedad que vendió el paquete accionario de la participada no puede aplicar la exención para evitar la doble imposición del art. 21 LIS.** Así se desprende del apartado 5º del citado art. 21 LIS.

7. ¿EN QUÉ EJERCICIO DEBE DE REGULARIZARSE LA VENTAJA FISCAL DISFRUTADA?

Parece claro que **la regularización de las ventajas fiscales obtenidas debe de hacerse en el ejercicio en el cual económicamente se saque provecho de las mismas.** Así, solo podrán regularizarse los ejercicios en los cuales se haya ejecutado el reparto de dividendos, los ejercicios en los que se hayan realizado las plusvalías ínsitas a la venta de la participación o, a título de ejemplo, el ejercicio en el cual la sociedad absorbente se haya beneficiado de las BIN's de la participada (y no en el ejercicio en el cual tuvo efectos la fusión si en el mismo –o en los siguientes– las pérdidas de la participada fueron irrelevantes por falta de resultados positivos susceptibles de compensar).

TEAC (Ress. de 22 de abril de 2024, RG 6452/22 y 6448/22): **“la corrección de los efectos abusivos debe de hacerlo la inspec-**



ción a medida que éstos se van produciendo, lo que suele implicar hacerlo en cada uno de los ejercicios en los que la sociedad o los socios obtienen o logran, de forma efectiva, las correspondientes ventajas fiscales que generó la aplicación del régimen FEAC. Se trata de una solución, sin duda, más compleja que la sencilla, pero insatisfactoria, imputación temporal única del ajuste a realizar en el ejercicio en que se realiza la operación mercantil, ya que, en este caso, o bien se grava un abuso aun no materializado, si se regulariza toda la plusvalía tácita existente en ese momento, o bien quedará el abuso a producirse en el futuro sin corregir. Nos acerca, como anticipamos, al esquema del antiguo fraude de ley, o del actual conflicto en la aplicación de la norma tributaria del artículo 15 de la LGT, en los

que el elemento clave es que, tras la declaración del fraude de ley o del conflicto, referida al ejercicio en el que se produjeron los hechos o negocios que merecen tal calificación, se sucedan las regularizaciones de los ejercicios siguientes que resulten necesarias para eliminar, en éstos, los efectos concretos que se producen derivados del abuso normativo declarado, es decir, corrigiendo el abuso mediante ajustes a medida que aquél se va produciendo”.

TEAC (Ress. de 27 de mayo de 2024, RG 6550 y 6513/22): **“Fijándonos, por otro lado, en el ejercicio en el que ubicar la corrección o el ajuste a realizar, si la única rectificación del posible del abuso se produce en el ejercicio en el que se realizó la operación, en este caso la aportación no dineraria, podrían quedar sin corregir todos los movimientos a través de los que el reclamante consiguiese, en ejercicios posteriores, la disponibilidad de los beneficios de la operativa que le correspondían en el momento de realizar la operación, es decir, al interponer, entre él y la sociedad operativa, la sociedad holding, por sus distintas vías (por ejemplo, reparto de dividendos de la operativa a la holding, venta de las acciones de la operativa por la holding que no se vea afectada por las limitaciones a la exención del artículo 21.4 LIS, o cualquier otra a través de la que se realice la plusvalía tácita inicialmente diferida).** En todo caso, obviamente, se deberán tener en cuenta las circunstancias futuras que puedan haberse superpuesto a las aquí tenidas en cuenta”.

8. ¿PRESCRIPCIÓN O NO PRESCRIPCIÓN?

Pudiera acontecer que el periodo impositivo en el que se realizó la aportación estuviese prescrito, pero que no lo estuviesen aquel o aquellos en los que la entidad operativa distribuya los dividendos, venda la participación, etc. En este caso será de aplicación lo previsto en el artículo 115 de la LGT, de manera tal que la inspección tributaria podrá comprobar los hechos determinantes de la impertinencia de aplicar el régimen fiscal de diferimiento, proyectando la regularización, exclusivamente, sobre los periodos impositivos, no prescritos, en los que se pro-

dujo la distribución de los dividendos o la plusvalía derivada de la venta de la cartera. Ya hemos reiterado por activa y por pasiva en nuestras publicaciones que la reforma introducida en la LGT en octubre de 2015 relativa a la prescripción tributaria supuso la firma misma de su certificado de defunción. **Hoy podrá regularizarse un ejercicio (no prescrito) que esté siendo objeto de inspección como consecuencia de la revisión/comprobación del régimen FEAC por el que se haya optado en un ejercicio fiscalmente prescrito**, de la misma manera que la inspección puede proyectar sobre un ejercicio no prescrito una comprobación de valores de activos adquiridos en un ejercicio prescrito o, por poner solo un par de ejemplos, el disfrute de los beneficios fiscales del régimen de empresas de reducida dimensión al que se haya acogido una empresa en un ejercicio prescrito.

9. ESCISIONES NO PROPORCIONALES Y SIN DIFERENTES RAMAS DE ACTIVIDAD

En sentencia de 13 de junio de 2023 (rec. 1434/2021), el TSJ de Castilla-León razona y concluye lo siguiente en relación a una escisión no proporcional y, además, en la cual no había previamente varias ramas de actividad diferenciadas:

- En aquellos casos en que no existe duda de que la justificación de la escisión obedece a poner fin a unas disputas inconciliables entre socios, de modo que la continuidad de la empresa pasa por separar societariamente a los socios en conflicto, debe de admitirse una escisión no proporcional, o sea, una escisión en la cual ciertos socios solo lo sean de alguna o algunas de las sociedades beneficiarias de la escisión y los restantes socios lo sean de otra (u otras) sociedad beneficiaria. Lo contrario, o sea, la exigencia de que los mismos socios mantuviesen en las sociedades resultantes de la escisión el mismo porcentaje de participación que ostentaban en la sociedad escindida nada contribuiría a garantizar la continuidad de la empresa, habida cuenta de que la conflictividad continuaría.
- En circunstancias como las probadas en el caso de autos, o sea, de conflictividad inconciliable entre los socios, debe de admitirse el régimen de diferimiento aunque la sociedad escindida viniese desarrollando una única actividad económica y dicha actividad continuase en cada una de las dos sociedades resultantes de la escisión.

Por otra parte, la Comisión Europea decidió el 23 de mayo de 2024 llevar a España ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por incumplir la Directiva europea sobre fusiones. **La UE considera que la legislación española aplica condiciones restrictivas a las escisiones totales de las empresas que no están previstas en la Directiva, concretamente la exigencia de proporcionalidad en la participación en el capital social.**



En España, argumenta la Comisión, tras la escisión total de una empresa, los accionistas de la escindida deben mantener la misma proporción de acciones que anteriormente tenían en la sociedad escindida en cada una de las empresas que hayan recibido los activos de ésta. Si no se cumple esta condición, la normativa española exige que los activos y pasivos transferidos sean ramas de actividad y, en consecuencia, no se benefician del régimen fiscal, explica la Comisión Europea en su comunicado. Estas condiciones (requisitos adicionales) no las contempla el Derecho de la UE y, por lo tanto, constituyen una violación de la Directiva sobre fusiones. Europa ya remitió a España una carta de emplazamiento en enero de 2019 y un dictamen motivado en noviembre de ese año, pero *“los esfuerzos de las autoridades españolas han sido insuficientes”*, concluye la Comisión.

10. LA CONSECUENCIA DE NO PRESENTAR LA COMUNICACIÓN DE OPTAR POR EL RÉGIMEN FEAC

El TSJ de Madrid (sentencia de 28 de junio de 2023, rec. 545/2021) analiza cuáles son las consecuencias de la falta de comunicación de la opción o no por el régimen especial de diferimiento (FEAC). Expone la Sala que la nueva LIS determina que el régimen que debe aplicarse es el contemplado en el Cap. VII del Tít. VII, sin que su aplicación esté sujeta a opción, y sólo no se aplicará cuando la entidad lo solicite expresamente, de tal manera que se invierte la regulación en cuanto al régimen que se aplica con carácter general. **Se conserva, sin embargo, la antigua obligación de comunicación a la Administración tributaria, pero el incumplimiento de esta obligación no puede implicar la denegación del citado régimen**, pues la propia LIS establece que éste se aplica salvo que la entidad manifieste expresamente lo contrario. **La única consecuencia del incumplimiento en plazo de la referida comunicación es la sanción asociada a la infracción tributaria que tipifica dicho incumplimiento.**



economistas

Colexio da Coruña

www.economistascoruna.org

SEDE COLEGIAL

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

DELEGACIÓN SANTIAGO

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Avda. do Burgo, s/n. Campus Norte
15782 Santiago de Compostela
T 981 154 325
santiago@economistascoruna.org