

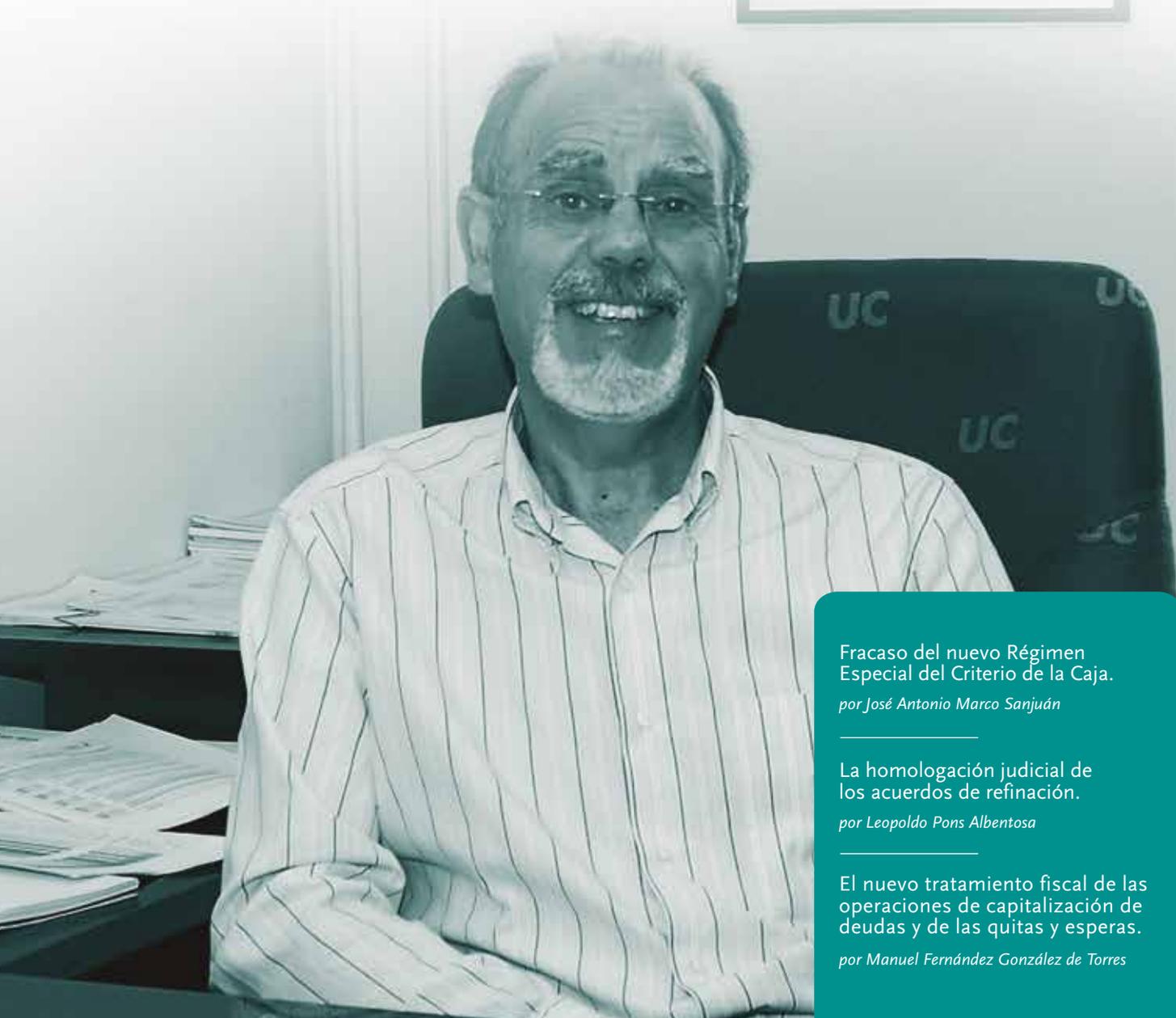
REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULADOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE CANTABRIA

L A G A C E T A D E L
empresista

NÚMERO TRECE • AÑO CUATRO • ABRIL DE 2014 • PUBLICACIÓN GRATUITA

“En situaciones de crisis, la investigación en economía aplicada es esencial para tratar de buscar soluciones”

José Villaverde Castro, Catedrático de la Universidad de Cantabria



Fracaso del nuevo Régimen Especial del Criterio de la Caja.

por José Antonio Marco Sanjuán

La homologación judicial de los acuerdos de refinación.

por Leopoldo Pons Albentosa

El nuevo tratamiento fiscal de las operaciones de capitalización de deudas y de las quitas y esperas.

por Manuel Fernández González de Torres



eMPRESISTA

Colegio de
Empresistas
de **Cantabria**

C/ Jesús de Monasterio, nº 10 - 4º izda. Tfno.: 942 218 320
www.empresistascantabria.es



Colegio Oficial de Titulados Mercantiles
y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

ASESORÍA CANTABRIA S.L. Asesoría

C/ Los Escalantes, 5 ppal. izda
39002 Santander
Teléfono 942 211 030

BFS ASESORÍA

C/ Vargas 51 - 2º A
39010 Santander
Telf: 942 372 326
www.bfsasesoria.com

ASESORÍA DE LAS CUEVAS Asesoría

C/ Calvo Sotelo, 19 - 6º, 4
39002 Santander
Teléfono 942 321 222
www.asesoriadelascuevas.com

ASIMAN, S.L.

Asesoría de Empresas
C/ San Fernando, 82 Entlo.
39010 Santander
Teléfono 942 376 030

04.

Renovarse o morir.

Ignacio San Juan

.....

05.

Tratamiento fiscal de las acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos en la declaración del IRPF correspondiente al ejercicio 2013.

José Manuel Ortiz de Juan

.....

10.

Entrevista a José Villaverde Castro. Catedrático de la Universidad de Cantabria.

Cristina Pascual

.....

12.

Fracaso del nuevo Régimen Especial del Criterio de Caja.

José Antonio Marco Sanjuán

.....

entrevista...



“Cantabria no se distingue por ser una región emprendedora. La tasa de emprendimiento es sensiblemente menor que la media española, la cual no es de las más elevadas del mundo, ni mucho menos”

16.

La segmentación y el posicionamiento en la estrategia de los despachos profesionales.

José Luis del Olmo Arriaga

.....

19.

El sistema financiero global ¿es más seguro que hace cinco años?.

Juan Hernández Viguera

.....

20.

La homologación judicial de los acuerdos de refinanciación.

Leopoldo Pons Albentosa

.....

24.

Algunos aspectos de la actividad del mediador concursal.

Mercedes Mazo Jimeno

.....

26.

El nuevo tratamiento fiscal de las operaciones de capitalización y de deudas y de las quitas y esperas.

Manuel Fernández González de Torres

.....

31.

Medidas fiscales IX lesgistalura.

Pedro Pérez Eslava

.....

Director de la revista:

Carlos Rangel Moya
Técnico de la Hacienda Pública

Colaboradores:

Andrés Sánchez Pedroche
Rector de la Universidad a Distancia de Madrid

Cristina Pascual
Periodista

Ignacio San Juan Minchero
Presidente del Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

José Antonio Marco Sanjuan
Presidente del Tribunal Económico Administrativo Regional de Castilla y León

José Luis del Olmo Arriaga
Profesor de la Universidad Abat Oliba CEU

Juan Hernández Viguera
Escritor y miembro del Consejo científico de ATTAC

Juan Manuel Ortiz de Juan
Abogado de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Leopoldo Pons Albentosa
Economista, Socio Director de LeopoldoPons

Mercedes Mazo Jimeno
Economista y Asesora Fiscal

Pedro Pérez Eslava
Subdirector General de la Agencia Cantabra Tributaria

Ricardo Bilbao León
Director del Museo de la Contabilidad

Manuel Fernández González de Torres
Asesor Fiscal. Inspector de Hacienda del Estado en excedencia

Edita: Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria

Jesús de Monasterio 10, piso 4º • Tel.: 942 218 320 • Santander • Cantabria

lagaceta@empresistascantabria.es • Depósito legal SA-200_2014 • ISSN 2341-2984

RESPONSABILIDAD COLEGIAL: El Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria, editor de esta revista, no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en las colaboraciones, ni con los criterios expuestos por los autores de los artículos o trabajos firmados. Ni el editor, ni los autores, aceptarán responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

Renovarse o morir

Por *Ignacio San Juan Minchero* | Presidente del Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Cantabria.
Miembro del Consejo General de Economistas.

Con este número que hoy ponemos en vuestras manos, iniciamos una nueva etapa de la revista "La Gaceta del Empresista", que hasta la fecha, nos ha reportado grandes satisfacciones corporativas y sinceros reconocimientos hacia esta publicación técnica y profesional, de numerosos lectores cualificados y ampliamente conocedores de las materias que en ella tratamos de abordar de la forma más didáctica y formativa que nos es posible.

Para que este proyecto siga siendo posible, es necesario seguir contando con el apoyo y el trabajo de amigos, colegiados, profesores y profesionales, que de forma desinteresada, nos han ofrecido su conocimiento y esfuerzo en beneficio de un colectivo altamente especializado y necesitado de continua formación y actualización. Conocedores del esfuerzo que esto supone, hemos querido agradecer su participación y compromiso para con nuestra revista, dotándola de la correspondiente identificación normativa que garantiza su reconocimiento y validación oficial de aquellos artículos en ella publicados (ISSN). Por tal motivo nos atrevemos a invitar nuevamente a colaborar con nuestra publicación, a todos aquellos profesionales y académicos, que hasta hora se veían obligados a declinar su participación por carecer de la preceptiva acreditación que les diera la necesaria justificación a sus publicaciones técnicas.

Es nuestro objetivo seguir ofreciendo un amplio conjunto de artículos e informes que aporten una herramienta útil a nuestra profesión y sirva de guía, consulta y reflexión de cuantas materias sean tratadas en ella, siempre en el ámbito de las distintas disciplinas que constituyen nuestra profesión (Fiscalidad, Tributación, Auditoría, Concursal, Pericial, Mediación, Contabilidad, Finanzas, Laboral, etc.). Si bien, entendemos necesaria, y así lo haremos, la aportación de nuevos conceptos que contribuyan a un mayor valor añadido y provoquen un deseado foro de participación y debate que enriquezca aún más el análisis y asimilación de los contenidos de los artículos en ella publicados. Todo ello a través de la utilización de las plataformas virtuales que a tal efecto se facilitarán en su edición digital, con el objetivo de ofrecer

una vía rápida para consolidar conocimientos y garantizar la formación continua.

Esta Gaceta del Empresista que reaparece, con previsión de publicación de carácter semestral, se presenta en un entorno y panorama profesionales muy diferente al que contemplábamos en los periodos de los últimos números publicados, allá por el año 2012. El marco jurídico que sobre las actividades profesionales, se ha ido regulando y proponiendo desde entonces, y la crisis económica que sigue afectando al conjunto de las actividades productivas y profesionales de nuestro país. Ha dado lugar a un panorama bastante incierto sobre la actividad de más de un millón y medio de profesionales que ejercen su actividad con una clara intención de velar por los intereses de los ciudadanos y el desarrollo de la sociedad para la que prestan sus servicios. Es el caso, entre otras, de la ley de la Competencia y el Anteproyecto de ley sobre Servicios y Colegios Profesionales. Este entorno normativo en el que debemos circunscribir nuestra actividad profesional, obliga necesariamente a los colegios profesionales a replantearse el papel, estructura y objetivos, que deberán adoptar a partir de ahora, para poder seguir ofreciendo una labor de garantes de aquellos valores que sus correspondientes códigos deontológicos han definido y por los cuales se identifican como corporaciones de derecho público que son reconocidas.

Estas realidades nos exigen realizar grandes esfuerzos en aras de optimizar mejor nuestros recursos, lograr mayores ahorros de costes y aumentar las capacidades de generar rendimiento y eficacia en las actuaciones, que hacia colegiados y hacia la sociedad en su conjunto, podamos ofrecer. Y todo ello porque está en juego el crear unas corporaciones colegiales más fuertes y capaces de mantener las garantías y los servicios que estatutariamente tenemos establecidos.

En lo que se refiere a nuestra actividad profesional, ya se han dado los primeros pasos para obtener un marco estructural que favorezca la consecución de estos retos, que inexorablemente tendremos que asumir. De esta forma se ha constituido a finales del pasado año, el

nuevo CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS fruto de la unificación de los Consejos de Economistas y de Titulados Mercantiles y Empresariales de España. En el cual estamos integrados más de 70.000 profesionales repartidos en 78 colegios territoriales. Dicho órgano se encargará de representar y defender los intereses de todos sus miembros y de ofrecer a través de sus Registros Especializados (Asesores Fiscales, Auditores, Concursales y Forenses, Expertos Contables, Asesores Financieros, Asesores Laborales, Docentes e Investigadores, etc.) las herramientas precisas para cubrir cuantas necesidades en materia de formación y servicios profesionales sean necesarios para el fortalecimiento de nuestra profesión.

Este camino iniciado por nuestro Consejo General de Economistas, tendrá su lógico traslado a las distintas Comunidades Autónomas de nuestro Estado español, sobre las cuales recaen las competencias legislativas y administrativas que regulan los Colegios Profesionales. Y así al día de hoy, ya se han culminado los procesos de unificación de los colegios de Economistas y Titulados Mercantiles del País Vasco y Comunidad de Murcia. Estando en vías de tramitación parlamentaria los procesos de Cataluña y Galicia. En nuestra comunidad autónoma se han iniciado entre ambos colegios profesionales, las gestiones encaminadas a favorecer este proceso de unificación, creando una comisión encargada de la elaboración de la propuesta de regulación para la creación del Colegio General de Economistas de Cantabria que deberá ser trasladada al Gobierno de Cantabria, y de armonizar los aspectos económicos, patrimoniales y laborales de la unificación.

Todo ello en consonancia con las reflexiones que nuestro Presidente del Consejo General de Economistas D. Valenti Pich Rosell que hizo al respecto de este gran reto renovador. "Sólo una institución fuerte y dinámica, adaptada a las necesidades reales del mercado, será capaz de hacer frente a los nuevos retos surgidos como consecuencia de los importantes cambios y reformas que se han producido y se están produciendo en la realidad económica y social, así como de atraer a las nuevas generaciones de graduados y postgraduados"

Tratamiento fiscal de las acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos en la declaración del IRPF correspondiente al ejercicio 2013

José Manuel Ortiz de Juan | Abogado.
CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA.

Aproximándonos a la campaña del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2013, una de las cuestiones fiscalmente más controvertidas es la que afecta a aquellos contribuyentes que durante 2013 han sido objeto de las denominadas “acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos”, principalmente canjes de participaciones preferentes y de valores de deuda subordinada emitidas en los últimos años por las cajas de ahorros.

Aproximándonos a la campaña del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2013, una de las cuestiones fiscalmente más controvertidas es la que afecta a aquellos contribuyentes que durante 2013 han sido objeto de las denominadas “acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos”, principalmente canjes de participaciones preferentes y de valores de deuda subordinada emitidas en los últimos años por las cajas de ahorros.

El tratamiento fiscal de las rentas que se hayan generado como consecuencia de tales acciones de gestión resulta una cuestión técnicamente compleja debido a dos circunstancias: en primer lugar porque no todas las acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos han sido idénticas (cada entidad de crédito ha tenido su propia acción de gestión) y porque las acciones de gestión han dado lugar, en algunos casos de forma inmediata, a determinadas operaciones de venta de valores; en segundo lugar, porque en paralelo con los procesos de canje de participaciones preferentes y deuda subordinada se han sucedido numerosas reclamaciones en vía judicial o arbitral, interpuestas por los preferentistas y otros titulares de deuda subordinada contra las entidades emisoras en las que se ha venido invocando la existencia de vicios de nulidad en la prestación del consentimiento contractual por el inversor.

El presente trabajo expone cuáles han sido las diferentes acciones de gestión de instrumentos



financieros híbridos adoptadas por las diferentes entidades de crédito, bien a iniciativa propia por las mismas entidades de crédito o bien por imposición del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), y qué tratamiento fiscal resultaría aplicable a las mismas en el IRPF del ejercicio 2013, atendiendo principalmente a la reciente doctrina administrativa de la Dirección General de Tributos evacuada mediante varias contestaciones vinculantes a consultas tributarias.

Con ello se pretende ilustrar al contribuyente y, en general, al estudioso de la materia, acerca de los criterios oficiales que derivan de la inter-

pretación administrativa de la Dirección General de Tributos sobre estos temas que a tantos contribuyentes del IRPF afecta este año en la declaración del Impuesto¹.

ANTECEDENTES. LAS ACCIONES DE GESTIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS HÍBRIDOS

Las acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos surgen en el contexto de la reestructuración financiera del sistema bancario español y, muy particularmente, en el proceso de reestructuración que en el último lustro viene afectando al sector de las cajas de ahorros.

(1) Una idea del número de contribuyentes que puede verse afectado lo prueba el hecho de que, en mayo de 2011, según estimaciones de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, el importe en circulación de emisiones de instrumentos financieros híbridos (deuda subordinada y participaciones preferentes) ascendió a 30.000 millones de euros.

Su regulación jurídica se encuentra en el Real Decreto-ley 24/2012, de 31 de agosto, de reestructuración y resolución de entidades de crédito y en la posterior Ley 9/2012, de 14 de noviembre que convalidó a aquél, medidas legislativas adoptadas en el marco del programa de asistencia a España para la recapitalización del sector financiero, acordada con el Eurogrupo y plasmada en el Memorando de Entendimiento de 20 de julio de 2012.

El capítulo VII de la citada Ley 9/2012 despejó la duda de quiénes tuvieron que soportar el coste derivado de las medidas de reestructuración y resolución de las diferentes entidades de crédito españolas. En este sentido, de conformidad con lo que la propia Ley 9/2012 denomina “principio de responsabilidad y de asunción de riesgos”, los inversores titulares de participaciones preferentes y de deuda subordinada han sido quienes, junto con los accionistas de las entidades, han tenido que hacer frente al coste económico derivado de la asistencia financiera recibida por el sector bancario español. En suma, la Ley 9/2012 dispuso que tales costes financieros debían ser soportados, en primer lugar, por los accionistas de las entidades, y en segundo lugar por aquellos acreedores que por las particulares características de sus títulos se encontraban en una posición jurídica equivalente a la de los accionistas (preferentistas y titulares de deuda subordinada).

La mecánica jurídica seguida para que los citados inversores soportasen el coste de la reestructuración o resolución de las entidades de crédito se materializó en las denominadas acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos, que la propia Ley 9/2012 sistematizó en dos grandes grupos:

a) Acciones voluntarias de gestión de instrumentos híbridos

Estas acciones fueron las correspondientes a aquellas entidades de crédito que estuviesen en proceso de reestructuración o en proceso de resolución. Por tanto, fueron acciones de gestión adoptadas por la propia entidad de crédito en el marco de su plan de reestructuración o resolución. Estas acciones requirieron validación por el FROB, autorización por el Banco de España y aceptación por los inversores.

Los instrumentos financieros afectados por las acciones voluntarias de gestión fueron los siguientes: (i) participaciones preferentes; (ii) obligaciones convertibles; y (iii) bonos y obliga-

ciones subordinadas o cualquier otra financiación subordinada, con o sin vencimiento, percibida directa o indirectamente por la entidad de crédito.

Las acciones de gestión, tal y como exigía el artículo 40 de la Ley 9/2012, consistieron en alguna de las siguientes:

- 1ª. Ofertas de canje por instrumentos de capital (acciones, cuotas participativas o aportaciones al capital).
- 2ª. Ofertas de recompra de los valores, bien en efectivo o bien condicionadas –en función del valor que entonces tuvieran–, a la compra de acciones o de otros productos financieros (normalmente depósitos con una rentabilidad del 2% anual).
- 3ª. Reducción del valor nominal.
- 4ª. Amortización anticipada a valor distinto del nominal.

b) Acciones obligatorias de gestión de instrumentos híbridos

Las acciones vinculantes de gestión de instrumentos financieros híbridos fueron adoptadas por el FROB respecto de las entidades de crédito que estuviesen en procesos de reestructuración o resolución cuando, a su juicio, fuera necesario para asegurar el reparto de costes de la reestructuración sin perjuicio de los contribuyentes o para preservar o restaurar la posición financiera de las entidades afectadas.

Estas acciones de gestión tuvieron carácter obligatorio para la entidad de crédito y también para los inversores, y concretamente afectaron a las participaciones preferentes y a los valores de deuda subordinada.

Las acciones de gestión obligatorias consistieron en las siguientes operaciones:

- 1ª. Aplazamiento, modificación, suspensión, eliminación o modificación de derechos, obligaciones, términos y condiciones de la emisión. Por ejemplo, que afectasen al pago de intereses, al reembolso del principal, a los supuestos de incumplimiento, la fecha de vencimiento, los derechos individuales o colectivos de los inversores, el derecho de solicitar la declaración de un incumplimiento, el de-

recho a exigir cualquier pago relacionado con los valores, etc.

2ª. Recompra forzosa de los valores por parte de la entidad de crédito al precio que fijó el FROB, seguida de la obligación de reinvertir el importe satisfecho al inversor en acciones de la entidad de crédito o bien en especie mediante entrega de acciones en autocartera de la entidad de crédito.

Esta segunda acción de gestión es la que más ha afectado al común de los inversores, y en sentido amplio se ha denominado como “canje de preferentes” o “canje de deuda subordinada”.

3ª. Cualquier otra actuación que dispusiera el FROB.

PRINCIPALES RESOLUCIONES DEL FROB SOBRE ACCIONES DE GESTIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS HÍBRIDOS Y MEDIDAS CONCRETAS ADOPTADAS

Tomando como punto de partida las previsiones de la Ley 9/2012, el FROB hizo públicas a lo largo del primer semestre del año 2013 las diferentes acciones de gestión que quedaban así impuestas a las diferentes entidades de crédito en las que tenía participación. Dichas acciones de gestión se materializaron, en la mayoría de los casos, y de forma obligatoria, en diversas operaciones de “canje” en sentido amplio, con características propias según la entidad de crédito de que se tratase.

A continuación se resume los principales ejemplos de acciones de gestión impuestas por el FROB.

Resolución del FROB de 27 de junio de 2013 (Banco Caja Tres²)

La principal acción de gestión consistió en la conversión obligatoria de deuda subordinada por los siguientes valores, a elección del inversor:

- Deuda senior propia de la entidad emisora con un recorte mensual del 1,5% desde el 01-12-2012 hasta la fecha de vencimiento (quita del 52,5%) y remuneración del 2% anual.

- Acciones de la entidad, con pérdida del 10%. Su valor fue el 90% del valor nominal de la deuda subordinada canjeada.

(2) Resultado de la integración de Caja de Ahorros Inmaculada, Caja Círculo y Caja Badajoz.

Resolución del FROB de 7 de junio de 2013 (Catalunya Banc³)

La resolución del FROB determinó las condiciones de la recompra en efectivo de las diversas emisiones de participaciones preferentes y obligaciones subordinadas en los siguientes términos:

- Participaciones preferentes y deuda subordinada perpetua: recompra de títulos seguida de la obligación de reinvertir el importe obtenido en acciones del banco.
- Deuda subordinada con vencimiento: opción entre: (i) reinversión en acciones del banco a un precio inferior (en un 55% de media) o (ii) reinversión en un depósito indisponible al 2% anual con el mismo vencimiento que la deuda subordinada, y con un recorte mensual del 1,5% (pérdida entre el 10% y el 23%)
- Reducción del valor nominal de la deuda subordinada. Algunas emisiones se convirtieron a un precio que, de media, se situó en el 77% del valor nominal.

Resolución del FROB de 5 de abril de 2013 (Liberbank⁴)

La resolución del FROB determinó las condiciones de la recompra en efectivo de las diversas emisiones de participaciones preferentes y obligaciones subordinadas en los siguientes términos:

- Participaciones preferentes: recompra obligatoria (amortización anticipada) y adquisición de acciones por valor del 38%, 41% o 69%.
- Deuda subordinada perpetua: recompra en efectivo y suscripción de acciones, a un precio situado entre el 48% y el 56%.
- Deuda subordinada a vencimiento: opción entre (i) canje por acciones del banco con valor de adquisición igual al 90% (pérdida del 10%), o (ii) depósito retribuido al 2% cuyo valor de suscripción estaría entre el 10% y el 76%.

- Obligaciones de deuda subordinadas a vencimiento de Cajastur y Caja Extremadura. Canje por acciones, a valor 90% del nominal. No fue posible opción por depósitos pues el valor de canje era inferior a cero.

Resolución del FROB de 15 de julio de 2013 (Unicaja Banco – Banco Ceiss⁵)

La principal acción de gestión consistió, en este caso, en que las diversas emisiones de participaciones preferentes y obligaciones subordinadas se amortizaron anticipadamente (recompra obligatoria al 90% de su valor) seguida de una reinversión del importe obtenido en acciones del banco a un valor de conversión del 57%.

Resolución del FROB de 20 de junio de 2013 (NCG Banco⁶)

La resolución del FROB determinó que los títulos de deuda subordinada a vencimiento vio reducido su nominal con un recorte del 10,5% (7 meses x 1,5% mensual).

Resolución del FROB de 11 de febrero de 2013 (Banco de Valencia-Caixa Banc)

La resolución del FROB determinó las condiciones del canje de bonos por bonos contingentes convertibles por parte de la entidad. Sí:

- Deuda subordinada convertible en obligaciones necesariamente convertible en acciones: recompra al 15% del valor nominal. Los bonos necesariamente convertibles devengaban el 2,5% nominal anual y se convirtieron en acciones del Banco de Valencia. Posteriormente la conversión se realizó a 1 céntimo de euro.
- Participaciones preferentes: recompra y suscripción de acciones por el 10% del valor nominal (pérdida del 90%).
- Deuda subordinada: recompra y suscripción de acciones por el 15% del valor nominal (pérdida del 85%)

Resolución del FROB de 27 de mayo de 2013 (BMN, Banco Mare Nostrum⁷)

La resolución del FROB determinó la recompra en efectivo de deuda subordinada a vencimiento, seguida de reinversión en alguna de las siguientes opciones para el inversor: (i) adquisición de acciones por un valor en torno al 59,58% o bien (ii) suscripción de un depósito indisponible con remuneración del 2% anual y con el mismo vencimiento que la emisión de la deuda subordinada, con un recorte mensual del 1,5%.

Resolución del FROB de 16 de abril de 2013 (Banco Financiero y de Ahorros y Bankia⁸)

La resolución del FROB determinó las condiciones de la recompra en efectivo de las diversas emisiones de participaciones preferentes y obligaciones subordinadas tal y como a continuación se expone:

- Participaciones preferentes: recompra obligatoria y adquisición de acciones a un precio situado entre el 39,65% y el 80,21%.
- Obligaciones subordinadas sin vencimiento de BFA: recompra obligatoria y adquisición de acciones a un precio situado entre el 38,58% y el 77,40%.
- Obligaciones subordinadas con vencimiento de BFA: opción por suscripción de deuda senior o adjudicación obligatoria de acciones de Bankia por el 90% del valor nominal (pérdida del 10%).
- Obligaciones subordinadas sin vencimiento de BANKIA: recompra forzosa y adquisición de acciones a un precio del 66,60%.

TRATAMIENTO FISCAL EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

La implementación de las diferentes acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos ha determinado que los contribuyentes del Impuesto afectados por las mismas hayan incurrido en cuantiosas pérdidas económicas, sobre cuyo tratamiento fiscal se ha ido pronunciando recientemente la Dirección General de Tributos en contestación a diversas consultas tributarias.

(3) Resultado de la integración de Caixa Catalunya, Caixa Manresa y Caixa Tarragona.

(4) Resultado de la integración de Cajastur, Banco CCM, Caja Cantabria y Caja Extremadura.

(5) Resultado de la integración de Unicaja, Caja España y Caja Duero.

(6) Resultado de la integración de Caixa Galicia y Caixa Nova.

(7) Resultado de la integración de Caja Granada, Caja Murcia y Caixa Balears "Sanostra".

(8) Resultado de la integración de Caja Madrid, Bancaja, Caixa Laietana, Caja Ávila, Caja Segovia, Caja Canarias y Caja Rioja.

A la fecha de redacción del presente artículo, existe una veintena de pronunciamientos evacuados por la DGT, cuyos criterios pueden sistematizarse atendiendo a la tipología de acciones de gestión planteadas y a la diversa casuística que se presenta. En las próximas líneas se analizan las principales operaciones sometidas al criterio de la DGT así como su tratamiento fiscal de cara a la próxima declaración del IRPF correspondiente al ejercicio 2013.

a) Canje / conversión ordinario de participaciones preferentes o de obligaciones subordinadas por acciones⁹

Este es el supuesto menos complejo que se plantea. En su virtud, la renta percibida por el contribuyente del IRPF como consecuencia de la recompra obligatoria de participaciones preferentes o valores de deuda subordinada y la suscripción simultánea de acciones recibe la calificación fiscal de rendimiento del capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios, de conformidad con lo establecido por el artículo 25.2 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, Ley del IRPF).

Dicho precepto atribuye la calificación fiscal de rendimientos del capital mobiliario, además de a los intereses, a las rentas "*derivadas de la transmisión, reembolso, amortización, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos*" (el subrayado es nuestro).

El cálculo del rendimiento vendrá determinado por la diferencia entre dos magnitudes: el precio de recompra fijado en la resolución del FROB y el valor de adquisición o suscripción de los valores objeto de canje / conversión. Lo habitual será que dicho importe resulte negativo.

La renta así calificada como rendimiento del capital mobiliario (normalmente de signo negativo) se imputará temporalmente en el período impositivo que la misma resulte exigible por el contribuyente, es decir, en el período impositivo en el que se haya efectuado el canje / conversión.

Su integración se producirá en la base imponible del ahorro, donde únicamente podrá compensarse con el resto de rendimientos del capital mobiliario positivos que se hayan podido percibir en el ejercicio. A falta de tal com-

pensación, o si el resultado de la compensación aún arroja signo negativo, el saldo negativo no compensado podrá trasladarse a los cuatro ejercicios siguientes en la base imponible del ahorro donde podrá compensarse, siguiendo estas mismas reglas, con los rendimientos del capital mobiliario positivos que, en su caso, pudieran obtenerse por el contribuyente.

Ha de señalarse que la calificación de la renta derivada del canje / conversión como rendimiento del capital mobiliario es independiente de la renta que posteriormente se hubiera puesto de manifiesto como consecuencia de la transmisión de las acciones recibidas a cambio. Esta última renta –la derivada de la transmisión de las acciones– se calificaría fiscalmente como ganancia o pérdida patrimonial, integrable en la base imponible general o en la base imponible del ahorro en función de su período de generación. Así, si el período de generación de dicha ganancia o pérdida patrimonial hubiera sido igual o inferior a un año, su importe se integraría en la base imponible general. Y al contrario, si el período de generación de dicha ganancia o pérdida patrimonial hubiera sido superior a un año, su importe se integraría en la base imponible del ahorro.

b) Canje / conversión parcial de participaciones preferentes o de obligaciones subordinadas por acciones, y por efectivo transcurridos dos años bajo ciertos requisitos¹⁰

En este supuesto lo que se plantea es el canje de las participaciones preferentes o la deuda subordinada por acciones hasta que se cubra el 70% de la inversión inicial efectuada por el inversor. El 30% restante se entrega en efectivo cuando hayan transcurrido dos años, para lo cual se exige al inversor que mantenga en su patrimonio las acciones recibidas en el canje sin transmitir las a terceros.

Al igual que en el caso anterior, la DGT indica que la renta derivada del canje / conversión recibe la calificación fiscal de rendimiento del capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios, imputable en el período impositivo en que se produzca el canje / conversión e integrable en la base imponible del ahorro.

Como diferencia respecto del caso anterior, la renta se calculará por diferencia entre dos magnitudes:

- El valor de conversión, que sería la suma del valor de las acciones recibidas a cambio en el canje, más el importe del derecho de crédito de-
tentado contra el emisor por el derecho al cobro del 30% restante en efectivo una vez transcurridos dos años.

- El valor de suscripción o de adquisición de las participaciones preferentes o la deuda subordinada canjeada.

Ha de advertirse que si se incumpliera el requisito de permanencia de las acciones por parte del inversor y, en consecuencia, se transmitieran las acciones recibidas a cambio en el canje antes del transcurso de dos años, la consecuencia jurídica sería la obtención de un rendimiento del capital mobiliario negativo igual al 30% de la inversión realizada (importe del derecho de crédito extinguido), imputable en el período impositivo en que tuviera lugar la transmisión de las acciones. Todo ello, obviamente, sin perjuicio de la eventual renta que se hubiera generado por la transmisión de las acciones (ganancia o pérdida patrimonial integrable, como ya se ha comentado, en la base imponible general o en la base imponible del ahorro en función del plazo de generación).

c) Recompra obligatoria de las participaciones preferentes o de las obligaciones subordinadas y sustitución obligatoria por un depósito a plazo remunerado¹¹

Bajo este planteamiento, la Dirección General de Tributos, al igual que en los dos casos anteriores, indica que el contribuyente habrá obtenido un rendimiento del capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios, cuya cuantificación vendría determinada por la diferencia entre dos magnitudes:

- El valor de conversión, que sería el importe nominal del depósito a plazo remunerado.

- El valor de suscripción o de adquisición de las participaciones preferentes o la deuda subordinada canjeada.

Dicho importe se podrá minorar en aquellos gastos accesorios de la operación a que se refiere el artículo 25.2.b) de la Ley del IRPF en la medida que hayan sido desembolsados por el contribuyente. Tal sería el caso, en el supuesto concreto analizado, de la comisión de apertura del depósito y los gastos accesorios a la opera-

(9) Contestaciones de fechas 29-05-2013 (V1765-13), 2-04-2013 (V1051-13), 13-02-2014 (V0370-14), 13-02-2014 (V0372-14).

(10) Contestación de fecha 17-05-2013 (V1631-13)

(11) Contestaciones de fechas 13-06-2013 (V1992-13)

ción de participaciones preferentes o la deuda subordinada canjeada.

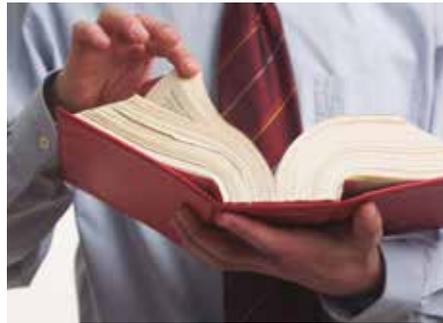
c) Implicaciones fiscales que sobre las acciones de gestión de instrumentos financieros híbridos tendría la obtención de laudos arbitrales favorables por parte del contribuyente del IRPF¹²

Alguna entidad de crédito ha ofrecido a sus clientes la posibilidad de acogerse a un procedimiento arbitral (alternativo a la vía judicial), en caso de que éste considerase que en la comercialización de las participaciones preferentes o de la deuda subordinada pudieran haber concurrido circunstancias invalidantes del consentimiento prestado en el momento de la inversión.

Fruto de estos procedimientos arbitrales, algunos contribuyentes han recibido laudos arbitrales favorables antes del 31 de diciembre de 2013 en los que se les reconoce la restitución de parte de su inversión en un importe que, sin llegar a superar el valor de suscripción o adquisición de las inversiones efectuadas, sí ha resultado ser superior al valor de las acciones recibidas a cambio en el canje.

En estos casos, el laudo arbitral favorable suele concluir que "(...) el cliente incurrió en vicio de error esencial en el consentimiento, que acarrea su nulidad y la del contrato, con el efecto de que las partes deben restituirse recíprocamente las cosas que hubiese sido materia del contrato y del precio de las mismas, con sus frutos e intereses. No obstante, en el presente arbitraje, dicha consecuencia debe sustituirse, conforme a lo acordado por las partes en el Convenio arbitral, por la cantidad máxima a restituir" y que "(...) con el reconocimiento y pago de esta cantidad como prestación patrimonial compensatoria, se resuelve plenamente el conflicto planteado, con independencia del proceso de recompra".

Habida cuenta que con anterioridad al laudo arbitral estimatorio ya habrá tenido lugar la recompra obligatoria de valores por la entidad y suscripción simultánea obligatoria de acciones por el cliente, la liquidación definitiva se realizará por diferencia entre la cantidad máxima a restituir fijada en el laudo arbitral y el valor de cotización de las acciones del día anterior a la fecha de firma del convenio arbitral (si el cliente sigue siendo titular de las acciones suscritas) o el importe de venta de las acciones (si el cliente las ha vendido antes de la firma del convenio).



Como consecuencia, el laudo arbitral determina que el contrato de inversión habrá devenido nulo (por la existencia de vicios del consentimiento) y respecto del que las partes se deben restituir recíprocamente los bienes entregados que en este caso, merced a un acuerdo entre las partes, consiste en el pago de una cantidad que incluye como parte de la misma las acciones recibidas en el canje.

Desde la óptica del IRPF, la obtención del laudo arbitral favorable y la consiguiente nulidad del contrato de inversión realizado producen como consecuencia que no habrán tenido efectos tributarios la recompra de valores y la suscripción simultánea de acciones ni la venta de acciones que en su caso se haya realizado antes de la firma del convenio arbitral. Por tanto, el cliente no computará resultado alguno derivado de tales operaciones, es decir, no tendrá que declarar ni el rendimiento negativo del capital mobiliario derivado del canje de participaciones preferentes u obligaciones subordinadas ni tampoco la ganancia o pérdida patrimonial que haya podido obtener por la posterior transmisión de las acciones.

En su lugar, el contribuyente deberá declarar un rendimiento del capital mobiliario derivado de la cesión a terceros de capitales propios por la diferencia entre la cantidad máxima a restituir fijada en el laudo y el valor de suscripción o adquisición de los valores iniciales, importe que normalmente resultará de signo negativo.

Dicho rendimiento del capital mobiliario negativo se imputará al período impositivo en que la cantidad a restituir sea exigible por su receptor, es decir, cuando el laudo arbitral se haya dictado, a tenor de lo establecido en el artículo 14.1.a) de la Ley del IRPF, y se integrará en la base imponible del ahorro.

Congruentemente con todo lo anterior, la DGT indica que si las acciones recibidas en el canje no se vendieron antes de la firma del convenio,

a efectos de posteriores transmisiones, se considerarán adquiridas en la fecha de firma del convenio arbitral y su valor de adquisición será el fijado en el convenio.

Como se podrá apreciar, en los supuestos analizados por la DGT, la falta de efectos tributarios derivada de la nulidad del canje y de la posterior transmisión de las acciones, así como la obligación de declarar un rendimiento negativo del capital mobiliario por la obtención del laudo favorable se refiere, todo ello, a un mismo período impositivo.

Los problemas se plantearán –cuestión no analizada por la DGT– en aquellos casos en los que el canje y, en su caso, posterior transmisión de las acciones recibidas a cambio se haya efectuado en el período impositivo 2013, y el posterior laudo arbitral anulador de la inversión inicial se dicte con posterioridad al 30 de junio de 2014, fecha límite para la presentación de la declaración del IRPF del ejercicio 2013 en período voluntario.

Cabe interpretar que en estos supuestos, en los que aún no exista laudo arbitral favorable a la fecha de presentación de la declaración del IRPF del ejercicio 2013, el contribuyente tendría que declarar un rendimiento negativo del capital mobiliario (el derivado del canje) y, en su caso, una ganancia o pérdida patrimonial (la derivada de la transmisión de las acciones) puesto que a dicha fecha no existirá todavía declaración de nulidad de las inversiones efectuadas. Si con posterioridad al 30 de junio de 2014 se obtuviese el laudo favorable, entonces el contribuyente se encontrará ante una situación muy peculiar, pues se verá en la obligación de declarar un rendimiento del capital mobiliario negativo (derivado de la obtención del laudo favorable) imputable temporalmente en el ejercicio 2014 y también deberá presentar una declaración rectificativa del ejercicio 2013 en la que elimine el rendimiento negativo del capital mobiliario declarado y, en su caso, la ganancia o pérdida patrimonial declarada por el canje de los instrumentos híbridos y la posterior transmisión de las acciones recibidas a cambio. Y dicha presentación de la declaración rectificativa, no olvidemos, bien pudiera tener varios efectos sobrevenidos, en absoluto imputables a la culpa del propio contribuyente: por ejemplo, la obligación de ingreso de una cuota adicional por el IRPF del ejercicio 2013, con los correspondientes intereses de demora o, por ejemplo, la interrupción del plazo de prescripción de la deuda tributaria del IRPF correspondiente al ejercicio 2013.

(12)Contestaciones de fechas 17-10-2013 (V3085-13), 13-02-2014 (V0371-14), 11-02-2014 (V0348-14), 13-02-2014 (V0368-14) y 13-02-2014 (V0369-14).

Entrevista a José Villaverde Castro.

Catedrático de la Universidad de Cantabria

Por Cristina Pascual | Periodista.

“En situaciones de crisis, la investigación en economía aplicada es esencial para tratar de buscar soluciones”

B R E V E S



Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Cantabria y Profesor Adjunto en la Kemmy Business School de la Universidad de Limerick, José Villaverde también ha sido asesor del Banco Mundial y de la Comisión Europea. Su labor como investigador se centra en temas de economía regional, internacional y de crecimiento económico. Ha participado en numerosos proyectos de investigación y publicado más de 150 artículos, además de varios libros sobre estos temas. Entre sus artículos recientes encontramos algunos publicados en revistas internacionales de prestigio, tales como The World Economy; European Urban and Regional Studies; European Planning Studies, Energy Policy; China and World Economy...

Háblenos sobre su tarea docente como Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico. ¿En qué se basa esta especialidad?

En el área de Fundamentos del Análisis Económico trabajamos, sobre todo, para explicar lo que nosotros denominamos teoría econó-

mica. Es decir, estudiamos los modelos que tratan de hacernos entender cómo funciona una economía en la realidad.

Elaboramos modelos de naturaleza macroeconómica y microeconómica, los primeros para explicar el comportamiento agregado de una economía y los segundos para analizar el comportamiento de los consumidores y productores a título individual y de cómo funcionan los mercados en los que ambos operan.

¿Es la investigación una de las áreas olvidadas de la economía?

No creo que la investigación sea un aspecto olvidado o menospreciado de la economía. En absoluto. Hay que dejar claro que en economía se investiga tanto o más que en otro tipo de actividad o disciplina. Lo que ocurre es que el ciudadano de a pie oye hablar de investigación e inmediatamente después piensa en laboratorios, microscopios, vacunas.... Nuestra investigación, sin embargo, es mucho menos vistosa. Se lleva a cabo con un ordenador, bases de datos, gráficos, tablas numéricas, etc. El objetivo final de la investigación económica no es otro que diseñar nuevos modelos con los que entender mejor la realidad y explicar por qué pasan las cosas. En cierta medida, y aunque no siempre obtengamos el éxito deseado, la investigación también trata de predecir las cosas que pueden ocurrir en el futuro. En definitiva, podemos decir que en materia de investigación la economía está a la altura de cualquier otra ciencia, aunque sus resultados o métodos de trabajo no sean tan llamativos.

¿Considera que se ha avanzado en materia investigadora durante los últimos años?

Sí. Lo que ocurre es que en investigación económica trabajamos con un “material” bastante inestable. Así como en medicina, química u otros ámbitos se estudian elementos que,

siempre o prácticamente siempre, se comportan de la misma manera, en economía la base de nuestra investigación está en el ser humano que, por naturaleza, es impredecible. Este no se comporta igual y, ante los mismos estímulos, reacciona de forma distinta. Por ese motivo parece que nuestra investigación resulta menos productiva que aquella que se lleva a cabo en otras áreas en las que los resultados obtenidos se repiten y pueden obtenerse conclusiones más acertadas. El ser humano no siempre se comporta igual. Por ejemplo, ¿qué ocurre cuando el Banco Central reduce el tipo de interés? Si seguimos nuestros modelos teóricos, la reducción del tipo de interés conlleva un fomento en el consumo y la inversión, dando lugar a un incremento de la demanda agregada, generando empleo... Esta sería la teoría. Sin embargo, existen países o lugares concretos; momentos específicos en los que dicha bajada de tipos no produce tales efectos. Es entonces cuando tenemos que volver a dar vueltas a nuestros modelos para tratar de explicar dichos comportamientos. Los avances en economía se traducen, principalmente, en el hecho de que las fluctuaciones se repiten con menos frecuencia que en el pasado.

¿Qué peso tiene la investigación en el currículo universitario del estudiante?

Prácticamente nulo. La investigación la realizamos, principalmente, los profesores universitarios. Entre los estudiantes de último año o de posgrado puede haber algún caso de alumno o alumna interesado en colaborar con su profesor para una determinada investigación, recopilando datos o realizando otras tareas. Sin embargo, no es algo muy frecuente. En doctorados y másteres sí que existen materias propias de la vertiente investigadora. La UC, por su parte, cuenta con la Escuela de Doctorado, en donde se establecen unas normas comunes para todos los centros universitarios.

¿Podría decirse que la investigación y el análisis económico son aspectos básicos en la economía actual o, por el contrario, siempre lo fueron?

La investigación siempre ha estado ahí, lo que ocurre es que cada vez se le presta más atención. A partir de Adam Smith, David Ricardo, Malthus..., la economía dejó de ser una ciencia de carácter meramente práctico y empírico para darle una mayor relevancia a la investigación. Hoy podemos afirmar que esta forma parte de la base del conocimiento económico.

¿Cuál es el método o métodos básicos de investigación económica?

En economía, al igual que en otras ciencias, se puede investigar de dos maneras diferentes pero que, al mismo tiempo, resultan simultáneas. Nosotros tratamos de ver cómo se manifiesta esa racionalidad en distintos ámbitos, algo que muchos critican porque lo comparan con encerrarse en una torre de marfil, olvidándose de las cuestiones reales. Para empezar debemos pensar en abstracto, en modelos que nos sirvan para poder avanzar en el proceso de conocimiento económico. Una vez que tenemos definido ese modelo, debemos contrastarlo con la realidad para comprobar que verdaderamente sirve y que resulta aplicable. La investigación teórica y la aplicada deben desarrollarse de forma conjunta. De hecho, me atrevería a decir que en la actualidad hay muy pocos investigadores que se dediquen a hacer teoría económica en el sentido de desarrollo de modelos. La mayoría nos centramos en cuestiones de economía aplicada.

¿Es Cantabria una región emprendedora?

No; diría que no. El profesor Adolfo Mazo y yo hemos realizado un estudio sobre el emprendimiento en Cantabria, para la Fundación Alternativas, en el cual afirmamos que Cantabria no se distingue por ser una región especialmente emprendedora. La tasa de emprendimiento es sensiblemente menor que la media española, la cual no es de las más elevadas del mundo, ni mucho menos. Puede decirse que en este tema tenemos una asignatura pendiente. Es cierto que en los dos últimos años esta tasa ha crecido pero, desgraciadamente, no por iniciativa propia, si no por necesidad. La gente en paro y sin trabajo trata de buscarse la vida. Hemos comprobado que mucha gente capitaliza el paro tratando de empre-

nder una pequeña actividad comercial para salir adelante que, principalmente, suele centrarse en el sector servicios. Antes de la crisis, el 80% del emprendimiento procedía de gente con inquietudes empresariales y el otro 20% de personas que se veían más o menos forzadas debido a su complicada situación laboral y económica. Hoy, ese porcentaje se ha igualado al 50% - 50%, lo que pone de manifiesto la dureza de la actual situación económica.

En uno de sus libros habla sobre la competitividad de la economía cántabra. Realmente, ¿se puede medir y definir este concepto?

La competitividad es un concepto un tanto difuso y por ese motivo no resulta nada fácil de medir. Sin embargo, una de nuestras tareas como economistas consiste en construir aquellos indicadores que permitan medir variables como estas. Los hay y nosotros los hemos utilizado en el libro. Si hablamos a nivel macroeconómico hay dos indicadores básicos; la productividad (valor añadido por trabajador) y el coste laboral unitario. También el tipo de cambio real. Hay más factores, pero cabe destacar que la competitividad no es un concepto único, sino que cuenta con muchos matices. Estos indicadores nos dan una idea bastante clara pero no reflejan toda la complejidad que conlleva el término competitividad. Para ser competitivo, por ejemplo, hay que tener en cuenta numerosos factores, como la atención al cliente (garantías, postventa...) o la capacidad de innovar.

¿Cómo podría mejorarse la competitividad?

A este respecto, creo que los economistas estamos bastante de acuerdo en que para mejorar la competitividad debe invertirse en capital humano, investigación y desarrollo; educación e infraestructuras, no tanto de tipo físico, como en aquellas que están directamente relacionadas con las tecnologías de la comunicación y la información. Me atrevería a decir que en este aspecto aún nos encontramos en cierta desventaja, si nos comparamos con otros países de características similares. Hace tiempo leí en prensa, a colación de los resultados arrojados por el informe PISA, que durante unos años aún seguirán obteniéndose malos resultados porque estos exámenes dejarán de hacerse en

papel para pasar a realizarse a través de plataformas digitales. A pesar de que la gente joven conoce y maneja las tecnologías en su vida diaria, creo que aún se siguen utilizando más como una parte muy importante de su tiempo de ocio y diversión; no tanto como un método de trabajo, investigación o estudio. Además, no producimos estas tecnologías y tampoco las consumimos para ser productivos. De ahí la debilidad que mostramos en un aspecto tan básico de la competitividad.

¿Se pueden realizar labores de investigación económica en un momento de crisis como el que estamos viviendo actualmente?

Puede decirse que este es un momento ideal para la investigación en economía aplicada, porque están sucediendo cosas que no habían ocurrido anteriormente. Por lo tanto, debemos tratar de conocerlas, explicarlas y aportar soluciones, al menos desde el punto de vista conceptual. Luego, si los políticos lo "compran" y lo quieren aplicar es otra cuestión, pero nosotros debemos entender qué está pasando para poder aportar respuestas que ayuden a salir de esta situación de crisis económica en la que nos encontramos inmersos actualmente. Sin embargo, los fondos destinados a la investigación se han reducido notablemente y apenas hay financiación para trabajar en investigación, acudir a congresos u otro tipo de reuniones, por lo que no resulta nada fácil.



Fracaso del nuevo Régimen Especial del Criterio de Caja

Por José Antonio Marco Sanjuán | Inspector de Hacienda y Empresista de Honor

Los contribuyentes no son expertos tributarios. Y si se les dice desde las altas esferas económicas y hacendísticas que, para paliar los problemas de liquidez y de acceso al crédito de las empresas, se va a crear, en el ámbito del Impuesto sobre el Valor Añadido, un régimen especial denominado criterio de caja, se predisponen a recibir un nuevo régimen fiscal muy atractivo donde se retrase el pago del IVA repercutido cuando se cobre. En definitiva, se ilusionan con un nuevo régimen donde puedan mejorar su situación de liquidez, y no piensan, ni los mas listos del lugar, que el hecho de acogerse a ese régimen pudiera afectar a la tributación de sus clientes, destinatarios de sus entregas de bienes o de sus prestaciones de servicios, que pueden enfadarse un poco al ver empeorar su situación de liquidez.

Pues bien, con efectos desde el 1 de enero de 2014, el artículo 23 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización introdujo el Régimen especial del criterio de caja en el Capítulo X del Título IX de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (regulado de forma concreta en el artículo 163 decimas y siguientes).

Y el día 26 de octubre de 2013 se publicó en el BOE el Real Decreto 828/2013, de 25 de octubre, por el que se modificó el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, conteniendo las modificaciones que desarrollan reglamentariamente el nuevo régimen especial del criterio de caja. Quedó completado, en consecuencia, con las modificaciones reglamentarias, el desarrollo normativo de este nuevo régimen donde habían puesto sus esperanzas muchos contribuyentes con problemas de liquidez en sus empresas.

Seguramente, al contribuyente de este país no le interesa saber que la posibilidad de adoptar este régimen especial se encuentra contenida en el artículo 167 bis de la Directiva 2006/112/CE, del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido, ni que la nueva regulación comunitaria permite a los Estados Miembros establecer un régimen especial de carácter optativo, que se conoce, según anuncia la exposición de motivos de la ley de emprendedores, como criterio de caja doble.

Sin duda, al contribuyente español le interesaba saber que este régimen iba a permitir (y de he-



cho permite) a los sujetos pasivos del impuesto optar por un sistema que retrasaba el devengo y la consiguiente declaración e ingreso del IVA repercutido en la mayoría de sus operaciones comerciales hasta el momento en que se produjera el cobro, total o parcial, a sus clientes.

Pero desconocían varias cosas de este régimen. Así, no sabían que, para evitar situaciones que pudieran incentivar el retraso en el cumplimiento de sus propias obligaciones comerciales, la normativa comunitaria establece que los sujetos pasivos que se acojan al régimen van a ver retardada igualmente la deducción del IVA soportado en sus adquisiciones hasta el momento en que efectúen el pago de estas a sus proveedores (ese es precisamente el motivo de su consideración como criterio de caja doble).

Tampoco conocían que el nuevo régimen especial optativo para el sujeto pasivo iba a determi-

nar su aplicación para bastantes operaciones, pero no para todas, porque existen muchas excepciones en su aplicación, como luego veremos, que se refieren, en esencia, a las operaciones intracomunitarias y a las sometidas a otros regímenes especiales del Impuesto. Tampoco sabían, caso de acogerse, de la necesidad que iban a tener de modificar sus obligaciones formales. Lo presumían, máxime en un impuesto con amplias tradiciones formalistas, como el IVA, pero no lo sabían con certeza.

Hechas estas apreciaciones subjetivas, desde luego, descendamos un poco a conocer la regulación. La Ley 14/2013, en el artículo 23 citado, al regular este nuevo régimen, empieza a modificar la Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido en el apartado Uno del artículo 120, que regula los llamados regímenes especiales en el Impuesto, incorporando en su apartado noveno este régimen especial que se introduce como importante novedad, es decir, el criterio de caja. Incorpora asimismo posteriormente un nuevo Capítulo X en el Título IX, que regula de forma concreta en su articulado las líneas esenciales de este nuevo Régimen especial que tanto ha defraudado a los contribuyentes en su contenido normativo, lo que sin duda ha originado su fracaso al ser hoy en día muy pocos los contribuyentes que han optado a este régimen.

Las principales características del Régimen especial del criterio de caja son las siguientes:

A) Requisitos subjetivos de aplicación

Podrán aplicar este régimen especial los sujetos

pasivos del impuesto cuyo volumen de operaciones durante el año natural anterior no haya superado los 2.000.000 de euros, entendiéndose a efectos de determinar el citado volumen, que las operaciones se realizan cuando se produzca o se hubiera producido el devengo del IVA si no les hubiera sido de aplicación el régimen especial que estamos viendo.

Es decir, que a efectos de determinar el volumen de operaciones efectuadas por el sujeto pasivo, las mismas se entenderán realizadas cuando se produzca o, en su caso, se hubiera producido el devengo del Impuesto sobre el Valor Añadido, si a las citadas operaciones no les hubiera sido de aplicación el régimen especial del criterio de caja.

Recordemos que por regla general (en el IVA), se devengará el impuesto en las entregas de bienes cuando tenga lugar su puesta a disposición del adquirente y en las prestaciones de servicios cuando se presten, ejecuten o efectúen las operaciones gravadas.

Se excluyen asimismo de este régimen, según la norma legal, los sujetos pasivos cuyos cobros en efectivo respecto a un mismo destinatario durante el año natural superen la cuantía que el reglamento preciso en 100.000 euros.

Como viene estableciendo el legislador tributario en supuestos similares, a efectos del cómputo del volumen de operaciones de los 2.000.000 citados, cuando el sujeto pasivo hubiera iniciado la realización de actividades empresariales o profesionales en el año natural anterior, el importe del volumen de operaciones deberá elevarse al año.

Por otra parte, se establece, para cubrir todos los supuestos de cómputo posibles, que cuando el sujeto pasivo no hubiera iniciado la realización de actividades empresariales o profesionales en el año natural anterior, podrá aplicar este régimen especial en el año natural en curso. De esta forma, al año siguiente ya dispondrá de los datos necesarios para ver si puede o no estar incluido en el régimen especial.

B) Régimen optativo: opción, renuncia y exclusión

El régimen especial podrá aplicarse por los sujetos pasivos que cumplan los requisitos anteriores que hemos visto y opten por su aplicación en los términos que establece el reglamento.

El Real Decreto 828/2013, de 25 de octubre, que, como hemos comentado, modificó el reglamento, reguló esta opción y establece que deberá ejercitarse al tiempo de presentar la declaración

de comienzo de la actividad, o bien, durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto, entendiéndose prorrogada para los años siguientes en tanto no se produzca la renuncia al mismo o la exclusión de este régimen.

Para el año 2014, la opción por el régimen especial del criterio de caja mediante la presentación de la correspondiente declaración censal se ha extendido hasta el 31 de marzo de 2014, surtiendo efecto en el primer período de liquidación que se inicie con posterioridad a la fecha en que se haya ejercitado la misma.

Así, la Disposición adicional única del Real Decreto 1042/2013, de 27 de diciembre (BOE de 30 de diciembre) amplió el plazo para poder optar por el régimen especial del criterio de caja para el año 2014. Las causas de esta ampliación son diversas. La postura oficial es que se hizo con el objeto de que los sujetos pasivos del Impuesto que quieran acogerse al mismo, y que, por dificultades en la adaptación de sus procedimientos informáticos no lo hubieran podido hacer durante el mes de diciembre de 2013, puedan optar durante el primer trimestre de 2014. La versión no oficial defiende que se intentó ampliar el plazo para que el fracaso cuantitativo del cómputo del número de contribuyentes acogidos no fuera estrepitoso.

Por supuesto, la opción deberá referirse a todas las operaciones realizadas por el sujeto pasivo que no se encuentren excluidas del régimen especial (conforme se establece de forma expresa, al citar el legislador determinadas exclusiones por cuestiones objetivas, como por ejemplo pertenecer a los regímenes especiales simplificado del recargo de equivalencia, etcétera), que veremos a continuación.

La opción se entenderá prorrogada, salvo renuncia. El reglamento considera que la renuncia al régimen especial se ejercitará mediante comunicación al órgano competente de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, mediante presentación de la correspondiente declaración censal y se deberá formular en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto. Finalmente, decir que la renuncia tendrá efectos para un período mínimo de tres años.

Debe subrayarse, por su importancia a efectos de su aplicación, que la renuncia o exclusión del régimen especial del criterio de caja determinará, no obstante, el mantenimiento de las normas reguladas en el mismo respecto de las operaciones efectuadas durante su vigencia. Es decir, si las operaciones nacen siendo de apli-

cación este régimen, morirán respetando su naturaleza.

El reglamento regula la exclusión del régimen especial del criterio de caja en coherencia con el requisito subjetivo de aplicación que exigía que el volumen de operaciones durante el año natural anterior no hubiera superado los 2.000.000 euros. Así, los sujetos pasivos que hayan optado por la aplicación de este régimen especial quedarán excluidos del mismo cuando su volumen de operaciones durante el año natural haya superado asimismo los 2.000.000 euros.

Como ya adelantábamos quedarán excluidos también del régimen especial del criterio de caja los sujetos pasivos cuyos cobros en efectivo respecto de un mismo destinatario durante el año natural superen la cuantía de 100.000 euros.

Observemos que ahora no se habla de volumen de operaciones, se habla de cuantías de cobros en efectivo. Luego habrá que extremar este control por el contribuyente y por la Administración. Si se supera el límite del cobro de los 100.000 euros procedentes de un mismo destinatario la exclusión del régimen es total.

La exclusión producirá efecto en el año inmediato posterior a aquel en que se produzcan las circunstancias que determinen ésta. Los sujetos pasivos excluidos por estas causas que no superen los citados límites en ejercicios sucesivos podrán optar nuevamente a la aplicación del régimen especial en los términos que hemos visto, es decir, durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir nuevamente efecto.

C) Requisitos objetivos

Tampoco se imaginaba el contribuyente español que el régimen especial se referirá o se aplicará a todas las operaciones del sujeto pasivo, que cumpla el requisito subjetivo anteriormente comentado del volumen de operaciones, siempre que haya optado por su aplicación, y siempre que tales operaciones estén realizadas en el territorio de aplicación del impuesto, si bien con distintas exclusiones que especifica la norma, que no son pocas, y que pueden generar mas problemas añadidos a los contribuyentes que utilicen estos regímenes y que opten por el criterio de caja.

Así, se excluyen las siguientes operaciones:

- a)** Las acogidas a los regímenes especiales simplificado, de la agricultura, ganadería y pesca, del recargo de equivalencia, del oro de inversión, aplicable a los servicios pres-

tados por vía electrónica y del grupo de entidades.

b) Las entregas de bienes exentas a las que se refieren los artículos 21, 22, 23, 24 y 25 de esta Ley (exportaciones y entregas intracomunitarias de bienes).

c) Las adquisiciones intracomunitarias de bienes.

d) Aquellas en las que el sujeto pasivo del impuesto sea el empresario o profesional para quien se realiza la operación conforme artículo 84.Uno.2.º, 3.º y 4.º (supuestos de inversión del sujeto pasivo).

e) Las importaciones y las operaciones asimiladas a importaciones.

f) Aquellas a las que se refieren los artículos 9.1.º y 12 (autoconsumos de bienes y servicios).

D) Contenido del régimen

Veamos ahora el contenido específico, que seguramente constituye uno de los motivos esenciales del fracaso a la hora de acogerse a la opción.

— El impuesto se devengará, en las operaciones a las que sea de aplicación este régimen especial:

1. En el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos.
2. El 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación si el cobro no se ha producido.

Deberá acreditarse, a estos efectos, el momento del cobro, total o parcial, del precio de la operación.

— La repercusión del impuesto en estas operaciones, a las que sea de aplicación este régimen especial, deberá efectuarse al tiempo de expedir y entregar la factura correspondiente, pero se entenderá producida en el momento del devengo de la operación, determinado conforme al cobro, o conforme a la llegada del día 31 de diciembre del año inmediatamente posterior.

— Los sujetos pasivos acogidos al régimen podrán practicar sus deducciones en los términos establecidos en el Título VIII de la Ley del IVA (donde quedan reguladas las deducciones y devoluciones en el régimen general del impuesto)



con la particularidad de que el derecho a la deducción nace:

1. En el momento del pago total o parcial del precio por los importes efectivamente satisfechos.
2. El 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación si el pago no se ha producido.

Lo anterior será de aplicación con independencia del momento en que se entienda realizado el hecho imponible. A estos efectos, deberá acreditarse el momento del pago, total o parcial, del precio de la operación.

Como vemos, la prueba del momento del pago del precio de la operación se va a convertir en un requisito esencial. Se respeta a continuación la regla de poderse deducir el IVA soportado en los cuatro años pero a partir del nacimiento del derecho, en este caso, desde el momento del pago. Así se establece que el derecho a la deducción solo podrá ejercitarse en la declaración-liquidación relativa al periodo de liquidación en que haya nacido el derecho a la deducción de las cuotas soportadas o en las de los sucesivos, siempre que no hubiera transcurrido el plazo de cuatro años, contados a partir del nacimiento del mencionado derecho. Es decir, el derecho a la deducción de las cuotas soportadas caduca cuando el titular no lo hubiera ejercitado en el plazo citado.

O dicho de otra forma, deberá en todo caso acreditarse el momento del pago total o parcial del precio de la operación, que marcará el nacimiento del derecho y la posible caducidad del derecho a su deducción.

E) Destinatarios de las operaciones afectadas por el régimen

Como adelantamos, es otra de las causas del fracaso de este régimen. Tampoco se imaginaba estas consecuencias el contribuyente de a pie. Así, los sujetos pasivos no acogidos al régimen

especial pero que sean destinatarios de las operaciones incluidas en el mismo, van a quedar afectados por esta regulación específica. El derecho a la deducción de las cuotas soportadas por esas operaciones nace:

— En el momento del pago total o parcial del precio por los importes efectivamente satisfechos.

— El 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que se haya realizado la operación, si el pago no se ha producido.

— Este nacimiento del derecho a la deducción será de aplicación con independencia del momento en que se entienda realizado el hecho imponible.

A estos efectos, nuevamente deberá acreditarse el momento del pago, total o parcial, del precio de la operación.

Como vemos, estos destinatarios quedan contagiados por el criterio de caja, lo que obliga a que se devengue el impuesto para el sujeto pasivo acogido a este régimen, que realiza la operación y cobra, en el mismo momento en que nace el derecho a deducir para el sujeto pasivo destinatario no acogido al régimen, que paga.

Para dejar claro todas las personas o sujetos pasivos que intervienen en las operaciones afectadas debemos diferenciar entre las distintas operaciones realizadas que quedan afectadas por este nuevo régimen que vamos a clasificar en 6 grupos. Llamaremos A y B a las operaciones que se realizan de forma activa. Y llamaremos C y D a las operaciones donde se actúa como destinatario:

A) Operaciones a las que sea de aplicación este régimen especial. Son operaciones que realizan los sujetos pasivos que optan por este régimen y se devengan bien en el momento del cobro o bien el 31 de diciembre del año inmediato posterior al momento en que se ha realizado la operación.

En estas operaciones se repercute el IVA, porque el sujeto pasivo acogido realiza la operación, es decir, efectúa la entrega del bien o la prestación del servicio.

B) Operaciones a las que no sea de aplicación este régimen especial. Son las operaciones descritas en la letra anterior que ahora realizan los sujetos pasivos que bien no pueden aplicar este régimen o bien pueden aplicarlo pero no ejecutan la opción de acogerse al régimen.

C) Operaciones que soportan los sujetos pasivos acogidos a este régimen especial. No son las operaciones a las que sea de aplicación este régimen especial, como las encuadradas en la letra A anterior, pero en ellas, donde se actúa como destinatario, el nacimiento del derecho a deducir nace en el momento del pago o el 31 de diciembre del año inmediato posterior. Podemos dividir las a su vez en operaciones de dos tipos:

1. Si el sujeto pasivo acogido es destinatario de operaciones tipo A, es decir incluidas en el régimen (porque las realiza y emite la factura donde repercute el IVA otro sujeto pasivo acogido), que se deducirán en el momento del pago o a 31 de diciembre del año inmediato posterior.
2. Si el sujeto pasivo acogido es destinatario de operaciones no incluidas en el mismo u operaciones tipo B (porque las realiza un sujeto pasivo no acogido). Se deducirán de igual forma, al pago o en fecha del día 31 de diciembre del año inmediato posterior.

D) Operaciones que soportan sujetos pasivos no acogidos al régimen especial. A su vez, las dividiremos en dos:

1. Si son destinatarios de operaciones tipo A, esto es, incluidas en el régimen especial, quedan «contagiados» y deben deducirse cuando pagan o el día 31 de diciembre del año inmediato posterior.
2. Si son destinatarios de operaciones tipo B, no incluidas en el mismo, su deducción va a seguir al régimen general.

El daño o contagio se produce en las operaciones de tipo A que soportan los no acogidos (operaciones tipo D.1.), porque ven empeorada su régimen de deducción y su tesorería.

H) Obligaciones formales

Veamos otro motivo del fracaso en el acogimiento a este régimen. Con el objetivo de con-

jugar los mecanismos para un efectivo control tributario con el menor incremento posible de obligaciones formales, se amplía la información a suministrar en los libros registro generales para incorporar las referencias a las fechas de cobro o pago y del medio utilizado, para los sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja, así como a los no acogidos pero que resulten ser destinatario de operaciones afectadas por el mismo. Se modifican también algunas obligaciones de facturación.

El artículo 61 decies, regula las obligaciones registrales específicas, y considera que los sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja deberán incluir en el libro registro de facturas expedidas, lógicamente, la siguiente información:

1. Las fechas del cobro, parcial o total, de la operación, con indicación por separado del importe correspondiente, en su caso.
2. Indicación de la cuenta bancaria o del medio de cobro utilizado, que pueda acreditar el cobro parcial o total de la operación.

Por otra parte, los sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja así como los sujetos pasivos no acogidos al régimen especial del criterio de caja pero que sean destinatarios de las operaciones afectadas por el mismo deberán incluir en el libro registro de facturas recibidas a la siguiente información:

1. Las fechas del pago, parcial o total, de la operación, con indicación por separado del importe correspondiente, en su caso.
2. Indicación del medio de pago por el que se satisface el importe parcial o total de la operación.

No olvidemos que esta información va a ser esencial en este régimen especial para señalar el nacimiento del devengo o del derecho a deducir.

Respecto a las Obligaciones específicas de facturación, de forma paralela a las modificaciones del reglamento aprobado por el Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se regulan las obligaciones de facturación, se establecen dos precisiones:

— Respecto a su contenido, toda factura y sus copias expedida por sujetos pasivos acogidos al régimen especial del criterio de caja referentes a operaciones a las que sea aplicable el mismo, contendrán la mención del «régimen especial de criterio de caja», (tanto en las facturas normales como en las simplificadas).

Estas modificaciones en el contenido de la factura son lógicas, pues el destinatario debe conocer el régimen del expedidor de la factura, como hemos visto, al estar condicionado por su regulación y afectarle a su régimen fiscal.

— Respecto del plazo de expedición de las facturas, la expedición de la factura de las operaciones acogidas al régimen especial del criterio de caja deberá producirse en el momento de su realización, salvo cuando el destinatario de la operación sea un empresario o profesional que actúe como tal, en cuyo caso la expedición de la factura deberá realizarse antes del día 16 del mes siguiente a aquel en que se hayan realizado.

Finalmente, decir que cuando describe el modo de inscribir las facturas expedidas en su libro se añade que si la operación se ha efectuado conforme al régimen especial del criterio de caja, se deberán incluir las menciones que hemos citado respecto a las fechas de cobro, parcial o total e indicación de la cuenta bancaria o medio de cobro utilizado.

Por su parte, cuando se describe el modo de inscribir las facturas recibidas en su libro se añade que si la operación se encuentra afectada por el régimen especial del criterio de caja, se deberán incluir las menciones que hemos citado respecto a las fechas de pago, parcial o total e indicación del medio de pago en el que se satisface la operación.

El legislador debía saber a estas alturas que pocas veces se puede introducir un nuevo régimen fiscal si el asesor o empresario debe incrementar el trabajo indirecto, formal, de obligaciones nuevas con la dificultad que lleva hoy en día cobrar por ello un mayor importe de minuta. Desgraciadamente, en tiempos de crisis, más trabajo por el mismo o menos dinero suponen falta de incentivos para introducir el nuevo régimen fiscal. O el régimen fiscal es muy atractivo o hay que tener habilidad para que el asesor fiscal ayude a su implantación.

Y al asesor le interesa hoy en día asesorar, y cobrar por diseñar una tributación correcta, pero no trabajar o dedicar muchas horas a trabajos mecánicos que incrementan la presión fiscal indirecta con beneficios muy limitados para nuestro contribuyente medio.

¿Hay personas a las que le interesa el régimen? Claro que sí. Sin duda. El problema es saber a quién y reconocer que, como hemos indicado, no les van a interesar muchas cosas, que van a estar un poco decepcionados con lo que oyeron y que no va a ser un número de contribuyentes muy alto.

La segmentación y el posicionamiento en la estrategia de los despachos profesionales¹

José Luis del Olmo Arriaga | Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados.
Profesor de la Universitat Abat Oliba CEU

Un objetivo esencial del marketing de los despachos profesionales es satisfacer las necesidades de sus clientes, tanto internos como externos. Pero los clientes, en general, no se parecen entre sí: es habitual que no provengan del mismo sector de actividad ni tengan el mismo tamaño y que deseen satisfacer sus necesidades de modo también distinto. Sin embargo, a pesar de sus diferencias, hay grupos o segmentos que tienen alguna característica o algún comportamiento en común, o que pueden ser atendidos adecuadamente con la misma combinación de marketing-*mix*.

Por otra parte, con objeto de identificar oportunidades de negocio, se requiere saber la opinión de los clientes que componen el mercado respecto de los diferentes proveedores de servicios profesionales. Y aquí entra en juego el segundo concepto que se aborda en este artículo: el posicionamiento. Mediante su estudio, los despachos profesionales conocen qué piensan los clientes (actuales y/o potenciales) respecto a ellos, en relación con el conjunto del mercado y a partir de esta información, poder decidir el lugar que desean ocupar en la mente del cliente.

1. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado de los despachos profesionales lo forman los clientes actuales y los clientes potenciales, pero éstos se diferencian en muchos aspectos: en su naturaleza jurídica, tamaño, volumen de facturación, poder de compra, rentabilidad de los clientes, actitudes y prácticas de compra-venta, etc. Cada una de estas variables se puede utilizar para identificar un segmento de mercado. Por tanto, segmentar consiste en diferenciar aquellos clientes o *prospects* (sean de naturaleza física o jurídica) con necesidades e intereses homogéneos, para establecer con cada uno de ellos estrategias de marketing diferenciadas en un período de tiempo determinado.

Cabe, no obstante, distinguir entre una segmentación involuntaria, que agrega espontá-

neamente clientes y que el despacho puede asumir de forma pasiva, y la segmentación activa, basada en una estrategia perfectamente orientada, que tiene como objetivo penetrar o consolidarse en un mercado determinado.

1.1. Objetivos de la segmentación

A pesar del incremento de costes que supone, con la segmentación se pueden conseguir objetivos fundamentales como, por ejemplo:

- Cualificar a los clientes actuales respecto a su naturaleza física o jurídica, cifra de facturación, rentabilidad del cliente o segmento, potencial de adquisición de servicios, etc.
- Facilitar la identificación de nuevas oportunidades y nichos de mercado; ello permite el desarrollo y lanzamiento de nuevos servicios o la extensión de los ya existentes.
- Diferenciar la actuación comercial a través de estrategias de marketing adaptadas a las necesidades de cada segmento.
- Establecer las prioridades de actuación entre los segmentos que mejor responden a una oferta de servicios profesionales, lo cual permite una mejor asignación de recursos.
- Eliminar segmentos poco representativos.
- Adaptar el servicio a las exigencias específicas de los segmentos identificados.

1.2. Requisitos para segmentar los clientes de naturaleza jurídica

Existen diversas formas de segmentar un mercado, aunque no todas ellas son eficaces. Un proveedor de servicios profesionales debe valorar diferentes alternativas para evaluar el atractivo de un segmento. Sin embargo, para que resulte útil es necesario que éste responda a alguna de las siguientes condiciones:

– *Tamaño y recursos disponibles.* Las grandes organizaciones disponen en general de mayor tamaño y recursos que las pequeñas y medianas, aunque sus procesos de adquisición de servicios profesionales suelen ser más complejos que los de empresas de menor tamaño.

– *Los criterios de compra.* Hay organizaciones con un mayor interés en la eficacia de los costes, mientras que a otras les interesa más la reputación del proveedor de servicios profesionales.

– *El proceso de compra.* Un despacho profesional debe tener procedimientos eficaces para responder a cualquier proceso de compra. Por ejemplo, algunas organizaciones pueden necesitar una gran cantidad de trámites burocráticos y un amplio período de tiempo antes de asumir un compromiso formal, mientras que otras pueden actuar en pocos días sobre la base de un compromiso verbal.

1.3. Variables de segmentación de los clientes de naturaleza jurídica

Cuando se trata de una empresa u organización de naturaleza jurídica, se suelen establecer cuatro variables de segmentación: geográfica, demográfica, económica y de comportamiento:

- **Variables geográficas.** Tratan del lugar donde operan los clientes; para ello, el mercado se puede segmentar en unidades geográficas diferentes, como ciudades, subdivisión del área urbana en centro o periferia, etc.
- **Variable demográfica.** Se segmenta el mercado según el número de empleados de las empresas u organizaciones, así como del sector de actividad al que pertenece; por ejemplo, turismo, industria o servicios.
- **Variables económicas.** La segmentación económica clasifica el mercado según variables

(1) Extraído del libro: del Olmo Arriaga, J. L. (2011). *El marketing en los Despachos Profesionales*. Madrid: EUNSA.



que miden los recursos económicos, capacidad financiera o cifra de facturación, entre otros.

• **Variables de comportamiento.** Se consideran aspectos estrechamente ligados al comportamiento de adquisición y consumo del servicio profesional. Las de mayor relevancia son las relacionadas con el acto y la frecuencia de adquisición de los servicios, la fidelidad al despacho, la preferencia del producto, el beneficio o satisfacción que espera el cliente, la aceptación del precio, etc.

1.4. Requisitos para segmentar los clientes de naturaleza física

Para evaluar el atractivo del segmento de clientes de naturaleza física es necesario que éste cumpla alguno de los siguientes requisitos:

– *Identificación y accesibilidad.* El despacho profesional debe poder identificar y reconocer el segmento al cual desea orientar su oferta; para ello, es necesario identificar las variables sociodemográficas de los clientes que lo componen, así como la accesibilidad al segmento. El conocimiento de los criterios sociodemográficos facilita la elección de los instrumentos de promoción y los lugares que acercarán el servicio a los posibles clientes.

– *Cuantificación.* Este criterio requiere que el segmento pueda ser cuantificado y medido; sin embargo, no todas las características de un segmento son cuantificables.

– *Disponibilidad financiera y estabilidad.* El segmento identificado debe representar un potencial suficiente (disponibilidad financiera o capacidad de adquisición del servicio, por ejemplo) y ser estable en el tiempo para justificar el desarrollo de una estrategia de marketing específica.

– *Recursos y capacidades.* Antes de elegir un segmento de mercado, el despacho debe analizar los recursos y capacidades necesarios para captarlo; no todos ellos disponen de recursos económicos para hacer frente a un segmento atractivo.

1.5. Variables de segmentación de los clientes de naturaleza física

La elección de las variables de segmentación de clientes de naturaleza física puede atender a criterios relativos al hábitat, a las características del cliente (naturaleza jurídica, tipo y nivel de actividad o características económicas, por ejemplo), a criterios basados en el comportamiento, como la frecuencia de compra o el servicio demandado, y a criterios relativos a beneficios buscados (seguridad, comodidad, etc.):

• **Variables geográficas.** Tratan del lugar donde habitan los clientes. Estas variables pueden condicionar el tipo de compra, así como el momento y el lugar de la compra. Según el ámbito geográfico donde el despacho decida operar, debe tener en cuenta las necesidades de los clientes; para ello, debe segmentar el mercado en unidades geográficas diferentes, como regiones, ciudades, densidad urbana de las poblaciones, subdivisión del área urbana en centro o periferia, etc.

• **Variables demográficas.** El mercado se puede dividir en diferentes grupos, en base a variables demográficas como edad, género o ciclo de vida familiar. Esta división permite identificar fácilmente y de forma objetiva los distintos segmentos de demanda.

• **Variables socio-económicas.** La segmentación socio-económica clasifica el mercado según variables que miden la profesión, el poder adquisitivo o la posición social de los clientes.

• **Variables de comportamiento.** A través de estas variables se consideran aspectos estrechamente ligados al comportamiento de adquisición del servicio. Las de mayor relevancia son las relacionadas con el acto y la frecuencia de compra, el lugar de compra, la fidelidad a la firma, el beneficio o satisfacción que espera el consumidor o la aceptación del precio.



1.6. Cobertura del mercado

A partir del análisis de los segmentos de mercado previamente identificados, el despacho puede elegir uno o varios segmentos para comercializar sus servicios, según sus objetivos, recursos y capacidades. Las diferentes alternativas de servicio-mercado permiten definir tres estrategias de cobertura del mercado: estrategia indiferenciada, estrategia concentrada en un solo segmento y estrategia de segmentación múltiple.

- **Estrategia indiferenciada.** Consiste en dirigirse a los distintos segmentos del mercado mediante servicios y acciones de marketing estandarizadas, ajustándose a las características comunes de la mayoría de clientes. Tiene ventajas en cuanto a costes pero implica una gran competencia en el mercado y una dificultad en la adecuación de los servicios a algunos segmentos con necesidades específicas. Es una estrategia orientada a servicios muy indiferenciados (liquidaciones tributarias de las personas físicas, por ejemplo).

- **Estrategia concentrada en un sólo segmento.**

Se trata de centrar la actuación del despacho en un segmento concreto del mercado. Esta estrategia requiere del proveedor de servicios profesionales un portafolio especializado, con un determinado nivel de honorarios, así como una comunicación y promoción selectiva y adecuada a este segmento. No es habitual en el ámbito de los despachos profesionales, ya que suelen operar con empresas, organizaciones y personas físicas de distinto tamaño, actividad o ámbito geográfico.

- **Estrategia de segmentación múltiple.** En este caso, el despacho se dirige a varios segmentos de mercado con una clara diferenciación en

el servicio y en el resto de componentes del marketing-mix. Ello permite adecuarse mejor a las necesidades de los clientes, así como conseguir un mayor volumen de facturación y una mayor participación en los distintos segmentos del mercado, aunque puede implicar también mayores costes en procesos, distribución o comunicación, entre otros.

El despacho también puede establecer una segmentación fina (*finer segmentation*), es decir, el mercado de *un solo cliente*, asumiendo la heterogeneidad de cada cliente y focalizándose en sus necesidades y deseos. El mercado se segmenta en pequeños micromercados para así diseñar, según las necesidades individuales de los clientes, las estrategias como si se dirigieran a un mercado masivo. De esta manera, el cliente será más leal que en una segmentación tradicional y su valor en el tiempo se incrementará, con lo que el despacho conseguirá una mayor ventaja competitiva sobre la competencia.

2. EL POSICIONAMIENTO DEL DESPACHO PROFESIONAL

La imagen del despacho es percibida por el mercado de forma diferente, a partir de los atributos que éste desarrolla (calidad del servicio, capacidad de respuesta, imagen de las instalaciones, ubicación, etc.). Es, pues, una imagen basada en percepciones. Este es el principio del posicionamiento, que se puede definir como la imagen mental que tiene la demanda frente al universo de la competencia, en base a unos atributos o características determinadas.

El objetivo que se persigue con el posicionamiento es el de dotar a la firma de una personalidad propia en la mente de los diferentes

actores del mercado (clientes actuales o potenciales, entre otros).

A partir de los segmentos de mercado seleccionados se establece la posición del despacho en el mercado con objeto de establecer un programa de marketing, de forma que los clientes puedan identificar y diferenciar la oferta de servicios de otras existentes en ese mercado. En este caso, el posicionamiento es activo y está orientado y definido voluntariamente por la organización, aunque también puede tener un carácter espontáneo o pasivo:

El problema actual de la mayor parte de operadores es que no están posicionados en la mente de los clientes como especialistas en alguna disciplina, es decir, carecen de visibilidad en el mercado.

2.1. Proceso para establecer el posicionamiento en el mercado

Para determinar un posicionamiento activo en el mercado, el despacho debe tener en cuenta las siguientes etapas:

- Identificar las necesidades y expectativas que éste quiere satisfacer.
- Definir el segmento o segmentos de mercado en los cuales la firma desea posicionarse.
- Determinar las características o atributos del despacho que son necesarios para satisfacer las necesidades y motivaciones de los segmentos definidos.
- Dibujar un mapa de posicionamiento inicial; para ello, se deben fijar los dos atributos más significativos para el segmento seleccionado en los ejes de unas coordenadas como, por ejemplo, el precio (alto-bajo) y el servicio (limitado-integral).
- Posicionar los diferentes operadores presentes en el mercado, cuyo valor se debe fijar en los ejes de coordenadas, con lo cual se obtienen los distintos espacios del mercado en función de los atributos seleccionados.
- Determinar la zona de posicionamiento ideal que se obtiene comparando el posicionamiento ideal del despacho y el del cliente.
- Definir la estrategia para modificar el posicionamiento actual de acuerdo con el ideal.
- Verificar los resultados obtenidos con el posicionamiento y en caso de desviaciones prever un reposicionamiento.

El sistema financiero global ¿es más seguro que hace cinco años?

Juan Hernández. Vígueras | Autor, entre otros libros, de *Los lobbies financieros, tentáculos del poder* y *El casino que nos gobierna*, publicados por Clave Intelectual. www.laeuropaopacadelasfinanzas.com

Uno de los debates más relevantes del Foro Económico de Davos en enero de 2014 ha sido la cuestión de si los mercados financieros son más seguros ahora que lo eran hace cinco años. Como podemos apreciar en el video accesible en you tube, resulta interesante el contraste de percepciones y opiniones entre tres ejecutivos financieros y una académica que ha estudiado el tema con visión crítica.

Desde la perspectiva de los EEUU y el Reino Unido, como apunta en la introducción al debate Martin Wolf, editor asociado y principal comentarista del Financial Times, el sistema financiero estuvo hace cinco años al borde del abismo. Millones de personas perdieron sus empleos y se colapsó la producción económica (Lamentablemente, para España y parte de Europa esos efectos están todavía presentes). Y la cuestión ahora – dice Wolf – no es simplemente si el sistema financiero está parcialmente mejor desde la mayor crisis financiera en 80 años, sino si es razonablemente seguro.

La unanimidad brilló por su ausencia en las respuestas de los cuatro expertos participantes en el debate: tres altos ejecutivos con intereses económicos directos en tres grandes entidades globales y una profesora de la Universidad de Stanford en EEUU especializada en finanzas.

En esta brevísima referencia recogemos algunas de las ideas más destacadas que se expresan en el debate que podemos ver y escuchar en el video abajo.

Para el presidente del enorme holding bancario HSBC, *“los mercados son seguros y lo son de modo importante”*. *“A excepción de la industria de la energía nuclear, virtualmente a ninguna otra industria se le exige prepararse para un desastre como se exige a la banca”*. Razona sus afirmaciones tajantes apoyándose en los mejores ratios de capital, la disponibilidad de mayor liquidez y en la mejora de la supervisión bancaria y la gestión interna de riesgos, gracias a las pruebas de resistencia, a una mejor estructura de incentivos retributivos internos; a los planes de disolución bancaria en caso de quiebra y las mejoras en las cámaras de compensación para los derivados financieros, según su opinión.

Sin embargo, gran parte de esos razonamientos fueron rebatidos por el estadounidense Paul Singer, fundador y consejero delegado del multimillonario fondo de alto riesgo Elliot Manage-

ment de EEUU (matriz de algunos de los fondos buitres que combaten al Estado argentino en los tribunales estadounidenses y mediante los lobbies contratados ad hoc, como hemos contado en este blog). Considera este multimillonario que el mayor riesgo del sistema sigue estando en el apalancamiento y en la opacidad de los derivados financieros que se crean, riesgo que es ahora mayor que nunca.

“Los balances han sido negativos para la sociedad desde que se inventaron los derivados”. *“Los mayores bancos del mundo disponen también de las mayores carteras de activos bursátiles y me pregunto si comprenden sus riesgos”*, llega a decir Paul Singer. Y apunta la incertidumbre que rodea el final de la llamada flexibilidad monetaria, la compra millonaria de valores a los grandes bancos que practica la Reserva Federal, el Banco de Inglaterra y también el BCE para facilitar la liquidez que necesita el sistema financiero (y que no llega a la economía real, añadimos). Y asimismo señala los riesgos por la mayor debilidad de la posición fiscal de los principales países que los han incrementado en comparación con 2008.

Por su parte, Anat Admati, profesora de finanzas y economía de la Universidad de Stanford y autora de libros críticos sobre la gran banca, compara la aparente estabilidad actual con el escenario de 2006, cuando se alcanzaron cifras récords de beneficios justo poco antes de que la crisis del sistema forzara al gobierno a recatarlos. Esta profesora mantiene que los bancos tienen demasiadas deudas y riesgos en sus balances. *“Las reformas del sistema financiero son únicamente retoques (tweaks)”*. *“El sistema tiene que ser mucho más seguro que antes porque puede hacer mucho más daño que antes”*, afirma.

Para Antony Jenkins, principal ejecutivo del banco Barclays del Reino Unido, los negocios del sistema financiero tienen como misión gestionar el riesgo. Y considera que es mejor que ese riesgo se concentre en las manos de profesionales estrechamente regulados, en vez de que se retengan en los balances corporativos o que emigren al sistema bancario en la sombra desregulado (sin control de los bancos centrales como sucede con las operaciones vía paraísos fiscales). *“La finalidad del sistema financiero es el mayor bien de la economía”*. *“Las crisis financieras son desastres generados por el hombre”*.

Sostiene este financiero británico que es normal que las compañías aéreas que tienen que afron-

tar posibles subidas del fuel busquen protección “comprando” derivados o hagan lo mismo los gestores de los grandes fondos de pensiones para asegurar la rentabilidad de sus inversiones financieras. (Aclaremos que los derivados son contratos de apuestas contra las subidas o las bajadas de los precios de activos financieros adquiridos por el contratante, con los cuales según la teoría los operadores se protegen apostando con un gran banco que va a subir o bajar, según le interese al apostante, el precio al que ha adquirido el activo y al cual se refiere el derivado financiero. Lo explicamos detalladamente en El Casino que nos gobierna y pueden verse entradas anteriores al respecto en este blog)

A pesar de los desacuerdos evidentes entre los panelistas sobre el estado actual del sistema financiero – al contrario de lo reseñado en algunos medios de comunicación en castellano y en inglés– mostraron cierto acuerdo en algunas acciones que serían necesarias para mejorar la seguridad de las finanzas; por ejemplo, mayor transparencia para las operaciones con derivados, exigiendo mayores garantías para los activos depositados previamente para los pagos llegado el caso. Las regulaciones deberían cubrir no solamente a los bancos sino también a las compañías de seguros que son operadores en los mercados financieros. Y coincidieron en que los bancos deberían cambiar su cultura para hacer de la gestión de riesgos una prioridad. Sin embargo, excepto para la profesora que sí menciona el asunto, los tres altos ejecutivos financieros citados ignoran el asunto del crédito a la economía real que es la razón de ser del sistema financiero, como era cuando era realmente un mercado de capitales que convertía el ahorro en inversión directa.

En general, los dos mil doscientos asistentes a Davos este año compartían un ambiente de relativo optimismo sobre el futuro de las finanzas y la economía. Pero, como destacaron las reseñas de algunos reporteros, ese optimismo se desvaneció cuando al tercer día tuvieron noticia de que el peso argentino se desplomaba junto con las monedas de Tailandia, Turquía y otros países. Y todo el mundo pudo recordar que hoy el sistema financiero mundial (incluida la banca española) goza todavía del amparo de los contribuyentes a través de los estímulos monetarios de la Reserva Federal, el BCE y otros bancos centrales, que con dinero público son quienes sostienen las finanzas como negocios privados ajenos a la economía real de las empresas productivas que dan empleo y riqueza.

La homologación judicial de los acuerdos de refinanciación.

Leopoldo Pons Albentosa

Las crisis empresariales vienen en la gran mayoría de los casos de la mano de la insolvencia generalizada y esto último siempre ha sido un problema jurídico de difícil encaje en los estados de derecho, la razón obvia es que se está ante el incumplimiento de los compromisos de pagos adquiridos ya sean financieros, laborales, públicos o comerciales.

En este marco todas las legislaciones han ido evolucionando de una posición de regulación de un ilícito, a la búsqueda de soluciones lo más eficientes posibles, a la vez que se asume el carácter fortuito que las crisis conllevan, desplazándose a la denominada segunda oportunidad. La búsqueda de vías de escape a la destrucción del tejido empresarial con los costes que ello conlleva ha obligado a todas esas regulaciones a ir cambiando el modelo del tratamiento de las deudas no atendidas, abriendo el espectro de posibilidades.

El presente trabajo se centra en la muy reciente y nueva regulación de las refinanciaciones homologadas judicialmente, con breves visitas al resto del articulado de la Ley Concursal española, ciñéndose, claro está, a los cánones y extensión que se marca en la publicación que tan amablemente ha confiado en nosotros.

El tratamiento de la insolvencia en el marco normativo español.

Todos los modelos normativos que regulan el problema de la insolvencia generalizada han evolucionado de forma sustancial desde el punto de inflexión que supuso el Informe Cork (Cork, 1982), de principios de los años ochenta del siglo XX. En un principio aquella década sirvió de base para asentar una serie de principios rectores que tuvieron su plasmación en el Modelo de las Naciones Unidas (UNCITRAL, 1994), con su correspondiente canonización en la Unión Europa (Reglamento, 2002).

Los criterios rectores se centraron en tres ejes de base:

Primero: tratamiento judicial universal y en un único procedimiento de todos los casos de insolvencia, ya fuesen de personas físicas como de las empresas, e independientemente de sus características específicas.

Segundo: creación de un cuerpo especializado de la judicatura con asunción de todas las competencias y funciones derivadas del procedimiento, con una articulación procesal específica.

Tercero: cuerpo especializado de profesionales para gestionar las insolvencias declaradas con estatuto jurídico propio, reglas de designación y criterios objetivos de retribución (Insol Europe 2014).

Esta primera posición marco ha sido revisada en profundidad a lo largo de lo que llevamos de siglo XXI con numerosas correcciones y variaciones sobre el esquema general, la reciente recomendación de la Comisión (CE 2014), con sus abundantes antecedentes recientes (CE, 2012 y 2013), viene a recoger exitosas iniciativas como la anglosajona en materia de refinanciaciones y negociaciones paraconcursoales, no podemos decir lo mismo de otros impulsos homónimos como el francés, o como a continuación veremos el español.

La Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

El legislador español acometió los principios rectores iniciales con fervor, adoptando de forma monocolor todos esos planteamientos ya en el siglo XXI con nuestra Ley Concursal del 2003 (Ley Concursal, 2003), entrada en vigor desde el uno de septiembre de 2004, con sus principios de unidad legal, de disciplina y de sistema, donde se impulsa la homogeneidad de procedimiento en base al presupuesto objetivo,

identificado con la insolvencia en sí misma, que a su vez se entiende como estado patrimonial del deudora que no puede cumplir regularmente con sus obligaciones.

Tal radical cambio frente a nuestro vetusto tratamiento de las quiebras y suspensiones de pagos requirió de una modificación en toda regla de nuestro estado de derecho, añadiendo a su vez la creación de la judicatura mercantil a través de Ley Orgánica del 2002.

Junto a los innegables aciertos que la misma ha supuesto, judicatura mercantil y administración concursal profesionalizada, la intensa experiencia vivida en su primera década de vida ha llevado a un replanteamiento sustancial tanto del arquetipo como de los detalles del mismo.

De hecho en estos momentos ya nadie discute la necesidad, y no solo la oportunidad, de la redefinición normativa, y tal como ha tenido ocasión de manifestar en repetidas ocasiones el Refor, (2011, 2012, 2013 y 2014), es hora de presentar unas nuevas reglas de funcionamiento en esta materia creando escenarios diferenciados para los casos de la extraconcursoal, personas físicas no empresarios, la paraconcursoal, refinanciaciones homologadas judicialmente, la preconcursoal, convenios anticipa-

dos y la concursalidad diferenciada, según sus características, convenios de asunción, venta de unidades productivas, crédito público, créditos contra la masa, entre otras instituciones a reformar.

El legislador y el propio Gobierno no han estado ajenos a estas preocupaciones como demuestra el iter reformador, (2005, 2009, 2011, 2013 y 2014), amén del reconocimiento explícito de la necesidad de una revisión en profundidad de lo legislado.

Respecto de la extraconcuralidad, personas físicas no empresarios, y pequeños empresarios, a pesar de las loables iniciativas (2012, 2013), no parece que nos hayamos aproximado a soluciones eficientes, ya que ni las regulaciones de urgencia ante el problema de los desahucios, ni la vía de la mediación concursal parecen soluciones estructurales o de futuro.

Respecto de la preconcursalidad, convenios anticipados, también hará falta un esfuerzo contundente si se quiere que la fórmula llegue a funcionar, hasta ahora los resultados han sido muy parcos.

Respecto de la paraconcuralidad, refinanciaciones y reestructuraciones de deuda, el Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo, (BOE de 8 de marzo), con entrada en vigor el lunes 10 de marzo del 2014, y la Ley que se espera que lo ratifique es un serio esfuerzo regulador y este es el objeto del trabajo que nos ocupa.

En cuanto a la concursalidad propiamente dicha, nuevamente nos encontramos ante un muy considerable número de reformas, ajustes y mejoras, tanto técnicas como de fondo, desde aquel ya lejano 2003, no obstante la realidad ha ido poniendo sobre la mesa numerosos problemas que resulta imperioso resolver, tanto en el marco de la preservación del proceso productivo, empleo y activos, como de la liquidación eficiente, en su caso, de la concursada, pero esta cuestión exorbita el objeto del presente trabajo, que como decimos se va a centrar en la paraconcuralidad de los acuerdos de refinanciación homologados judicialmente, sin embargo valga una simple entrada sin más comentarios a estas nuevas geografías concursales.

Por un nuevo marco conceptual y material concursal. (Una simple mirada.)

Primero: un marco judicial mercantil con mayor capacidad de actuación y de libre disposición. El modelo anglosajón es paradigmático en estos asuntos, resuelve de forma contundente los escollos, dotando al juez competente de esa

autoridad, a la vez que le exonera de galimatías procesales menores.

Segundo: una regulación eficaz del concurso como obligatorio tanto en el caso del insolvente como de impulso del marco público, de forma que se asegure un procedimiento eficiente, tanto respecto de la preservación del patrimonio como de la *pars conditio creditorum*.

Tercero: un ejercicio verdaderamente profesionalizado de la gestión de las insolvencias, donde nuevamente hace falta una revisión en profundidad del papel de la administración concursal, funciones y competencias, y acorde con ellas, capacitación, medios materiales y humanos, especialización y profundización en la búsqueda de soluciones eficientes. Esto se concreta en un modelo donde el Instituto de Auditoría y Contabilidad con su Registro Público Profesional es un escenario en el que mirarse, las experiencias francesas e inglesas resultan igualmente ilustrativas, (Insol Europe 2014).

La solución propuesta a la para concursalidad de las refinanciaciones y reestructuraciones. El RD-L 4/2014 y su Ley de convalidación.

En este terreno nos encontramos ante un problema de primera magnitud, tal como se ha ido poniendo de manifiesto por diferentes voces, (FMI, 2013), (BdE, 2012 y 2013), (Refor, 2013 y 2014), que requiere de soluciones eficientes ya que desde los últimos estadios del pico económico español, 2006 y 2007, las empresas españolas empezaron a refinanciar su endeudamiento financiero, situación que ha ido agravándose con la crisis, proponiendo en la actualidad cifras de refinanciación que superan el 20 por cien del total del crédito bancario concedido, (Refor, marzo 2014), y que probablemente están involucrando a más de 65.000 empresas

de variada dimensión, sector y ubicación territorial, si bien con claras diferencias de tamaño y circunstancias.

Trasladados a este mundo de las refinanciaciones de deuda, ubicación regulada ahora el RD-L 4/2014, y su prevista Ley de convalidación, la solución aportada merece una serie de apuntes de posible interés a la hora de su lectura crítica.

Primero: las refinanciaciones están lejos de ser un fenómeno novedoso, ni cuantitativa ni cualitativamente, pero adquieren especiales tintes desde el 2006, aún en pleno auge económico, y se van incrementando de forma exponencial hasta los cierres bancarios de 31 de diciembre del 2013, de hecho se puede hablar del entorno de más de 200 mil millones de euros refinanciados hasta la fecha. El primer trimestre del 2014 ha aumentado la cuenta de forma significativa.

Segundo: la inmensa mayoría de las mismas, prácticamente un 90 por cien, en términos de deuda, (Registradores, 2012), (Lp,2014) y un número muy superior si lo medimos en número de empresas, han derrotado al margen de las homologaciones judiciales reguladas en la Ley Concursal, rigiéndose en su inmensa mayoría por las reglas específicas de los préstamos sindicados bancarios, por no hablar de las huidas hacía escenarios más propicios como el de la City de Londres.

Tercero: El Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España, (BdE, noviembre 2013), con sus antecedentes sitos en la Circular 6/2012 (BdE 2004 y 2012), y los acontecimientos posteriores del fin de año, han puesto de manifiesto que la banca, fuertemente presionada por el FMI, la Comisión Europea y por último el propio Banco de España, ha realizado un ejercicio común de desvinculación de las refinanciaciones





por la vía de su amortización contra la cuenta de resultados, bien vía subestándares agresivos o directamente por su localización provisionada.

Cuarto: El resultado de este panorama es un cierre prácticamente total por parte de la banca ante posibles nuevas revisiones de lo ya refinanciado, en muchos casos más de una vez, obligando a la autoridades competentes a incorporar una nueva regulación de las mismas, que a su vez podemos esquematizar en:

i) Apertura de vías de contra amortización, de forma que como ya establece el Banco de España en su Comunicación de 18 de marzo de 2014, sobre interpretación de la Circular 4/2004 del Banco de España.

ii) Determinados efectos arrastres a los acreedores de pasivos financieros disidentes, según con qué mayorías reforzadas se cuente, obligándoles a sumarse a los acuerdos de refinanciación alcanzados, incluyendo entre otros las quitas.

iii) Inclusión de importantes escudos protectores ante ejecuciones contra los bienes necesarios para la continuidad de la actividad profesional o empresarial y que hayan iniciado un proceso de refinanciación, y mientras dure la misma, también se amplía el escudo, sin el requisito de la necesidad, a la entidades financieras, siempre que nos ubiquemos en la homologación, inicio de negociaciones y se cuente con un porcentaje no inferior al 51 por ciento de pasivos financieros hayan apoyado expresamente el inicio de las negociaciones.

iv) La nueva regulación de las refinanciaciones homologadas introduce dos grandes novedades en el mundo de las garantías reales de que gocen los acreedores, la primera es incorporar un valor razonable actual de los bienes que soportan las mismas, de forma que traspasado dicho valor, con una quita añadida del 10 por cien, cuando se de la ejecución del mismo, el resto de deuda,

sobre esa magnitud, adquieren la condición de créditos financieros sometidos a las reglas de arrastre del resto de los acreedores de pasivos financieros que hubiesen aceptado el acuerdo de refinanciación.

v) Por otro lado, y siempre con determinadas limitaciones, según las mayorías alcanzadas, hasta cinco años de espera y conversión en su caso de la deuda en préstamos participativos, aquí se debe dar una doble mayoría, la del 60 por cien del crédito financiero y el 65 por ciento, ratio este último calculado entre las garantías aceptantes del acuerdo y las garantías totales, siempre en términos del valor razonable descrito.

En caso de contar con el 75 por cien del crédito financiero y el 80 por del ratio descrito relativo a garantías, el efecto arrastre lleva a todo lo acordado por dichas mayorías, incluyendo quitas sin límites o, con alternativas en caso de conversiones en capital de las deudas, el límite de espera de los diez años, si el acuerdo lo supera, la conversión de deuda en préstamos participativos, en obligaciones convertibles, en préstamos de interés capitalizable, así como la dación de bienes en pago o para el pago de deudas.

Además el texto articulado en esta norma amplía notablemente lo abordado en las que le anteceden en materia de homologación judicial, las regulaciones del 2009, simples escudos, la del 2011, efectos arrastres de la espera, hasta tres años, reducción de mayorías exigidas del 2013, incluyendo el efecto fiscal, dulcificando considerablemente su impacto al irradiarlo con la vida de los aplazamientos.

Como se observa la norma no es de fácil lectura y la considerable arboladura de condiciones entre necesarias, en su caso, y suficientes en otros, la propone con una redacción más a la carta de algún caso concreto en el que haya estado pensando quien la redactado, en el plano más estructural de modelo a aplicar, con carácter general, el resultado es prolijo y no exento de contradicciones e ineficiencias que seguro

deberán subsanarse en el inmediato futuro (Pastor, 2014).

Se ha aprovechado la redacción para introducir alguna que otra modificación en la Ley Concursal ajena al núcleo objeto de la misma, caso de la modificación del artículo 56 respecto de los requisitos que se deben dar para la paralización, en su caso, de ejecuciones de garantía reales y acciones de recuperación asimiladas.

Si bien es verdad que hasta aquí nos hemos ocupado de la propia Disposición Adicional 4ª, lo aprobado introduce muchas más cosas, como apuntábamos un poco más arriba cuando hablábamos del artículo 56 de la LC. De hecho la nueva redacción, ahora en espacio bis, del antiguo apartado 6 del artículo 71, añadiendo, también, importantes novedades al abrir la puerta a la defensa contra acciones rescisorias en aquellas operaciones de refinanciación que cumplan determinados requisitos, ciertamente estrictos también, sin que los mismos hayan tenido que recorrer los requisitos del plan de viabilidad y las mayorías previstas con carácter general, esta vez ratificadas por el auditor.

Por otro lado se ha introducido de forma transitoria un mejor tratamiento al fresh money, pasa del 50 al 100 del mismo en su consideración de créditos contra la masa concursal durante dos años desde su concesión y hasta transcurridos dos años desde la entrada en vigor del RD-L 4/2014.

Antecedentes. RD-L 3/2009 y L 38/2011.

La Ley concursal del 2003 no había previsto ninguna solución reglada a las refinanciaciones y hubo que esperar al Real Decreto Ley 3/2009 para la primera incursión normativa, aquí se incorporó la protección contra posibles acciones rescisorias por la vía de la inclusión de la Disposición Adicional Cuarta. La reforma del 2011 se aprovechó para mejorar la situación, incorporando un escudo contra el concurso necesario en el artículo ex novo 5 bis, introduciendo el fresh money en el artículo 84 y, reubicando por un lado las acciones rescisorias y su protec-

ción en el artículo 71, apartado seis, y dejando la Disposición Adicional Cuarta para las posible homologación judicial con un efecto arrastre respecto del cambio de plazos en la devolución de la deuda.

Conclusión. Los efectos arrastres como vía compulsiva hacia soluciones de viabilidad en empresas en crisis financiera.

No hay semana que no aparezca un nuevo caso de crisis financiera de alguna empresa que ha necesitado de una revisión en profundidad de la estructura de su pasivo, y esto está sucediendo con especial intensidad en el entorno de las grandes empresas españolas, que desde hace un par de años han iniciado un giro copernicano hacia el desapalancamiento de sus balances, una vez más se demuestra que las vetustas tesis de los premios Nobel de economía Modigliani y Miller (MM, 1959), como el propio Miller cuarenta años después reconocía (Miller, 1990), no se cumplen y que crecimientos basados en endeudamientos masivos sue-

len introducir fuertes factores de insostenibilidad en la vida de las mismas, que se ponen de manifiesto cuando el punto bajo del ciclo las obliga a pruebas de especial resistencias en sus estructuras.

Sucedre sin embargo que para que esas reestructuraciones se lleven a cabo hace falta una revisión en profundidad de las condiciones de la deuda adquirida, donde la mayor parte de las veces se incluyen cláusulas fuertemente penalizadoras para los acreedores involucrados, con quitas importantes y plazos de espera para la devolución de la misma, enormemente alargados en el tiempo. Y en este contexto transaccional se añade la dificultad de que en la misma, se ven involucrados actores con intereses muy dispares, con minoritarios ajenos a la búsqueda de soluciones del tipo de perder frente a más perder.

En el caso español el problema se agrava al tener que tener en cuenta que la mayor parte de ese endeudamiento es financiero y además se

encuentra acorazado a partir de garantías hipotecarias, pignoraciones y todo tipo de prendas mobiliarias, lo cual complica aún más el conseguir ese camino de viabilidad financiera cuando el proceso productivo propone sendas de viabilidad económica.

La solución propuesta con la homologación judicial de las refinanciaciones y reestructuraciones de los pasivos de las empresas viables en crisis financieras ha buscado un efecto arrastre de las minorías financieras, definidas estas últimas como hemos ido relatando, con compromisos compulsivos para la propiedad respeto de caminos de recapitalización. En su solución se han invadido todo tipo de regulaciones civiles y mercantiles, incluyendo la Ley Hipotecaria, y de una forma u otra se ha cambiado de forma sustancial el marco del tratamiento de las insolvencias de las empresas. La experiencia inmediata nos dirá de su posible acierto y también nos orientará hacia ajustes y mejoras que la misma vaya aconsejando.

Notas y referencias

abril 2014

Este trabajo ha sido discutido y desarrollado en diferentes documentos de análisis contando con la inestimable colaboración de José Luis Cobo, socio director de ILP LeopoldoPons. Existe un documento de desarrollo detallado de los contenidos de las soluciones propuestas en la homologación judicial que en el caso de interés puede ser consultado "El nuevo escenario de los acuerdos de refinanciación: El RDL 4/2014 de 7 de marzo y su solución final" ILP LeopoldoPons. David Pastor dpastor@ilpleopoldopons.com

- **(Cork, 1982):** Insolvency Law and Practice Report of the review committee.
- **(Uncitral, 1994):** Informe de la Comisión de Derecho Mercantil de las Naciones Unidas.
- **(CE Reglamento, 2000):** Reglamento (CE n 1346/2000, del Consejo, de 29 de mayo de 2000, sobre procedimientos de insolvencia)
- **(INSOL Europe, 2014):** Insolvency practitioners -qualifications and appointment around the world.
- **(CE, 2014):** Recomendación de la Comisión de 12 de marzo de 2014 sobre un nuevo enfoque frente a la insolvencia y el fracaso empresarial (2014/135/UE).
- **(Ley Concursal, 2003):** Ley 22/2003 de 9 de julio, concursal.
- **(REFor, 2014):** Por una aproximación al tratamiento de las insolvencias en España, marzo 2014. Consejo General de Colegios de Economistas de España.
- **Iter reformador (2005, 2009, 2011, 2013 y 2014):** Las referencias a los años, recorren la muy numerosa producción normativa tanto a nivel de reales decretos como de su norma de rango superior, ya sea el RDL o la Ley como tal.
- **(FMI 2013):** Informe y recomendaciones al amparo del art.4 del FMI sobre España, es posible hacer un seguimiento posterior ya en el 2014 donde se apunta en todas las ocasiones en la misma dirección.
- **(Bde 2014):** El Banco e España se ha ido pronunciando en diferentes tipos de textos respecto del problema del apalancamiento de las empresas españolas y la situación de crisis financiera e insolvencia pueden encontrarse manifestaciones tanto de índole académico como mas técnico en las publicaciones ocasionales y en las circulares y recomendaciones del banco.
- **(Registradores 2012):** Estadísticas anuales sobre las insolvencias en España de las empresas. editado por el Colegio Nacional de Registradores en España.
- **(LP, 2014):** Trabajos cuantitativos y estadísticos del Servicio de Estudios del Actual ILP LeopoldoPons.
- **(MM 1059):** Trabajo seminal en el que se planteaba un principio de neutralidad respecto a la composición de los pasivos en términos de deuda o capital propio, trabajo que llevo a decantarse a favor del endeudamiento para incorporar el efecto del gasto deducible en las empresas de los intereses del mismo (Miller 1990): Discurso inaugural pronunciado con motivo de su jubilación en la Universidad de Lorraine. En el mismo hay un cambio de criterio al contrastar series en los últimos 30 años. Merton H Miler Selected Works: Volumen I Finance.

Existe un trabajo de considerable interés producido por INSOL EUROPE "Study of a new approach to business failure and insolvency - Comparative legal analysis of the Member States" relevant provisions and practices que hace un recorrido comparado en el marco de la Unión Europea de lo que son situaciones pre o para concursales y en particular el conjunto de recomendaciones "For Preventive pre insolvency proceedings".

Algunos aspectos de la actividad del mediador concursal

Por Mercedes Mazo Jimeno | Mediadora en asuntos Civiles, Mercantiles y Concursales.

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internalización trae como consecuencia otra reforma a fondo de la Ley 22/2003, de 9 de julio, para la Reforma concursal. La finalidad de esta modificación es fundamentalmente establecer un nuevo procedimiento de carácter pre-concursal mediante un sistema extrajudicial de pagos que pueda aliviar la saturación actual que sufren los juzgados de lo mercantil.

Al mismo tiempo se le da juego a una figura, la del mediador concursal, que dependiendo de su formación jurídica, económica, psicológica y también de su habilidad negociadora, puede obtener resultados muy satisfactorios para solucionar los casos menos graves de insolvencias empresariales. No está pensada cuando la situación del deudor es insostenible, sino cuando por circunstancias puntuales, en empresas viables o con un activo suficiente, se produce una situación en la que no pueden atender al cumplimiento de sus obligaciones corrientes. En estos casos puede ser aconsejable antes de acudir al concurso, intentar el acuerdo extrajudicial de pagos que permita al deudor continuar con su actividad de forma mucho más simple, breve y menos costosa.

Para ello se ven modificados puntos de los art. 1,5,71,179,198, y desde el art. 232 al 242, así como se añaden las disposiciones adicionales 7ª y 9ª de la Ley 22/2003 para introducir la figura del mediador cuyo objeto no es otro que intentar conseguir de forma activa que los acreedores se adhieran al plan de pagos que él mismo deberá elaborar. Es la Ley concursal quien va a marcar su funcionamiento, y entre las actuaciones que deberá llevar a cabo se encuentran:

- Aceptación del nombramiento.
- Verificar la existencia y cuantía de los créditos.
- Enviar el plan de pagos y de viabilidad.
- Presentar alternativas o propuestas de modificación al plan.
- Decidir la continuidad o no de las negociaciones.
- Si se acepta el acuerdo por los acreedo-

res, deberá ocuparse de elevar a público a la mayor brevedad el acuerdo y enviar copia de la escritura al registrador mercantil.

- Supervisar el cumplimiento del acuerdo extrajudicial de pagos:

- Si se cumple en su totalidad elevará acta notarial que se publicará en el BOE y en el Registro Público Concursal.
- Si no se cumpliera, el mediador concursal instará el concurso, entendiéndose que el deudor se encuentra en situación de insolvencia.

- Si no se acepta el acuerdo por los acreedores, deberá solicitar de manera inmediata la declaración de concurso de acreedores al juez.

Los requisitos para ser designado mediador concursal una persona física o jurídica son los siguientes:

- Reunir determinadas condiciones profesionales: (abogado, economista, titulado mercantil o auditor de cuentas con cinco años de ejercicio profesional).
- No estar inhabilitado.
- Contar con formación mínima específica para ejercer la mediación, proporcionada por instituciones debidamente acreditadas.
- Suscribir seguro de responsabilidad civil o garantía equivalente que cubra los daños y perjuicios derivados de su actuación. Comprenderá la cobertura de todos los daños y perjuicios que causen por sus actos u omisiones distintos a los resultados esperados de la mediación, como los derivados de la infracción de los principios de imparcialidad y confidencialidad, error profesional o la pérdida o extravío de expedientes y documentos de las partes.
- Para el caso de personas jurídicas, éstas deberán designar para el ejercicio de la mediación a personas naturales con los mismos requisitos que se establecen para mediadores concursales personas físicas.
- Inscripción obligatoria en el Registro de Mediadores e Instituciones de mediación dependientes del Ministerio de Justicia en

su sección segunda, conforme a lo establecido por el apartado 1 del artículo 233 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

La finalidad de este registro es facilitar la publicidad y la transparencia de la mediación, dando a conocer a los ciudadanos los datos relevantes que se refieren a la actividad de los mediadores profesionales y las instituciones de mediación. Para conseguirlo se conforma una base de datos informatizada a la que se accede gratuitamente a través del sitio web del Ministerio de Justicia.

La acreditación de los requisitos exigidos al mediador concursal y su inscripción en el Registro posibilitará el suministro de sus datos al Portal del «Boletín Oficial del Estado» para su designación en los procedimientos para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos, de acuerdo con el título X de la Ley Concursal.

A través del formulario de solicitud contenido en la sede electrónica del Ministerio de Justicia, los mediadores podrán inscribirse en la sección segunda del Registro de Mediadores e Instituciones de Mediación, aportando para su publicidad en el mismo y mediante declaración responsable sobre:

- Nombre, apellidos y número de identificación fiscal.
- Dirección profesional e información de contacto, incluidos su correo electrónico y sitio web.
- Especialidad profesional.
- Titulación, formación específica de mediación y experiencia profesional.
- Área geográfica principal o preferente de actuación profesional.
- Póliza del contrato de seguro de responsabilidad civil profesional o, en su caso, del certificado de cobertura expedido por la entidad aseguradora o la garantía equivalente que se hubiera constituido indicando una dirección electrónica de la entidad aseguradora o de la entidad de crédito en la que constituyera la garantía equivalente.

- Su integración en alguna institución de mediación.
- Su inscripción en algún otro registro de mediadores dependiente de otra Administración pública.
- En todo caso, deberán acompañarse los documentos que acrediten el cumplimiento de alguna de las condiciones a que se refieren los números 1.º y 2.º del apartado 1 del artículo 27 de la Ley Concursal
- Si estuviera colegiado podrá justificar el cumplimiento de los requisitos exigidos

mediante certificado en formato electrónico del respectivo Colegio Profesional.

La ley traslada a los registradores si se trata de personas inscritas o inscribibles en el RM y a los notarios en los demás casos en este acuerdo extrajudicial una función fundamental al dar nombramiento de mediador concursal y llevar a cabo todas las notificaciones y comunicaciones que sean necesarias a los distintos registros y organismos públicos. También el notario en el momento

final tiene la importante función de autorizar la escritura que solemniza los acuerdos adoptados y el acta de final del acuerdo.

Quedan aún muchos aspectos por tratar: quién puede solicitar la mediación, retribución del mediador, el calendario y plazos en la mediación, convocatorias y reuniones con los acreedores, del contenido de las actas, aunque se ha intentado dar un enfoque muy general de este nuevo procedimiento similar, pero no idéntico a la mediación civil y mercantil.

Anexo

.....

Cuando decidí escribir este artículo sobre Mediación Concursal hace unas semanas no estaba que segura que conseguiría entrar a la Sede Electrónica del Ministerio de Justicia y presentar mis solicitudes de inscripción tanto en la sección primera del Registro, Inscripción de mediador, persona física, como en la sección segunda del Registro, inscripción de mediadora concursal, persona física.

En ambos casos se me ha comunicado que la inscripción de mediador se ha completado pendiente de Datos de Seguro y de Datos de la Institución.

El colapso que se está produciendo estos días en esa Sede Electrónica es de tal envergadura que se nos ha pedido a través de las organizaciones a las que pertenecemos que seamos pacientes y esperemos unos días para llevar a cabo la inscripción.

Se nos informa que va con retraso la información procedente de los centros de formación (incluso en ocasiones con errores) y las compañías de seguros tampoco han enviado la documentación con la debida diligencia. Si a eso añadimos que la base de datos que debemos completar para inscribirnos no contempla la posibilidad de que la denominación de la Institución ni su e-mail contengan en cada una de sus casillas más de 20 caracteres, ni que exista un apartado para aquellos que no utilicemos el seguro o garantía de la institución de mediación, sino de otro colectivo. Se entiende que podría decirse que se pretende que “vaya el carro delante de los bueyes”.

Siempre que tengo ocasión, procuro poner voz a quienes sufrimos a diario todo tipo de problemas técnicos debido a la precipitación

con la que se fecha la entrada en vigor de una norma con utilización obligada de medios telemáticos sin la debida preparación, tanto de la propia Administración, como de los usuarios. Incluso no se disponen con rigor las plataformas y sistemas con los que se van a llevar a cabo.

Porque, como punto de partida en este “conflicto” nos encontramos con la velocidad. En ocasiones me he dirigido a algún que otro político para explicarle que uno no puede ir a velocidad de autovía por un camino sin asfaltar. Una tecnología de acceso a Internet de banda ancha, para el envío y la recepción de datos, requiere cuanto menos una velocidad mínima que, muchos lugares de nuestro país aún no tienen posibilidad de alcanzar.

Tampoco los sistemas operativos están preparados para la utilización de las plataformas, sin ir más lejos para firmar electrónicamente un documento por medio de nuestro certificado digital. Hace unos días se me informaba desde el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas que los requisitos técnicos para utilizar la plataforma VALIDE con Mac son: Mac OS X 10.5 y 10.6 (Leopard y Snow Leopard), por lo que, quienes vamos por la versión 10.9.2 no tendremos más remedio que esperar o utilizar otro equipo para poder utilizar esta plataforma. Tampoco podremos utilizarlo en sistemas Android (dispositivos móviles).

¿Quién no ha sufrido los problemas que produce el Java, aunque se encuentre correctamente instalado en cualquier ordenador? ¿Cuánto tiempo han dedicado expertos informáticos a resolvernos esos problemas? ¿Y quién se preocupa de nuestro tiempo?

Todos hemos entrado en páginas de cualquiera de las Administraciones en las que nos avisa que no son sitios seguros, sin embargo tenemos que hacer de tripas corazón y tirar

para adelante pues con vencimiento de obligaciones tributarias a la vista como el único rincón por donde acceder telemáticamente a la presentación de impuestos y documentación obligatoria, no se entiende cómo la Administración no firma con garantías los sitios donde aloja sus contenidos, pues es en definitiva donde radica este problema.

Sin hacer más leña del árbol caído me remito al año 2007 y en concreto a la Ley 11/2007 de acceso de los ciudadanos a los Servicios Públicos:

- Las AAPP deben utilizar la sede electrónica o lugar oficial de prestación de servicios electrónicos al ciudadano. Deberán facilitar información y la realización de todos los trámites por internet, móviles, televisión o cualquier otro medio disponible en el futuro

- El ciudadano tiene derecho a poder realizar todas sus gestiones con la Administración por medios electrónicos eligiendo a través de qué canal accede a los servicios públicos durante 24 horas al día los 365 días del año con la misma validez legal.

Pues bien, a modo de resumen, no es una cuestión baladí ni como algunos pretenden que utilicemos la e-Administración antes o después, sino que sean las propias AAPP quienes deben entender que son ellas quienes tendría ser capaces de proporcionar los medios adecuados, precisos y seguros y, en el momento oportuno para que una vez en perfecto funcionamiento sea implantado y se pueda llevar a cabo cualquier gestión con diligencia, porque entre tanto lo que se produce es el menosprecio absoluto y un perjuicio que fundamentalmente se materializa en tiempo para quienes estamos a su lado a la hora de ofrecer nuestros servicios profesionales, pretendiendo gestionar con agilidad y eficacia las obligaciones que la ciudadanía mantiene con la Administración.

El nuevo tratamiento fiscal de las operaciones de capitalización de deudas y de las quitas y esperas

Manuel Fernández González de Torres | Asesor Fiscal. Inspector de Hacienda del Estado en excedencia.

El R.D.-ley 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial, publicado el 8 de marzo en el BOE, establece una reforma con la finalidad de mejorar el marco legal preconcursal de los acuerdos de refinanciación. Este marco legal constituye una de las áreas más relevantes ya que, fruto del consenso entre el deudor y sus acreedores, con la pretensión de maximizar el valor de los activos, evitando el concurso de la entidad, y la reducción o aplazamiento de los pasivos. Para ello el Real Decreto-ley 4/2004 realiza la modificación de diversos preceptos de la Ley Concursal, junto a ello y con la finalidad de establecer un régimen fiscal adecuado de los acuerdos de refinanciación y de los Convenios alcanzados en los procesos Concursales, en las disposiciones finales 2ª y 3ª del citado Real Decreto- Ley introducen determinadas modificaciones en el Impuesto sobre Sociedades y en el Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales, que pasamos a analizar en estas líneas.

En el Impuestos sobre Sociedades se establecen las siguientes modificaciones:

a) Un nuevo régimen fiscal de las recapitalizaciones de deudas, estableciendo la ausencia de tributación en los supuestos de capitalización de deudas, salvo que las mismas hubieran sido objeto de una adquisición derivativa por el acreedor, por un valor distinto del nominal. Señala la exposición de motivos que de esta forma se recoge expresamente en la Ley un criterio que ya había sido admitido por la doctrina administrativa para determinados supuestos de capitalización de deudas entre entidades vinculadas.

b) Un nuevo criterio de imputación temporal de los ingresos derivados de quitas y esperas, acordadas de conformidad con la Ley Concursal, con el objeto de establecer un tratamiento adecuado a la situación económica actual y evitando que la fiscalidad pueda suponer un obstáculo a las operaciones de refinanciación en general.



En el Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos documentados.

En la disposición final 3ª del Real Decreto ley 4/2014 se amplía la exención en el citado impuesto a las escrituras públicas que contengan quitas u otras reducciones de préstamos o créditos y demás obligaciones facilitando de esta manera los acuerdos de refinanciación o de pago.

Las modificaciones citadas se introducen con vigencia desde 1 de enero de 2014.

1) IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.

1.A) Operaciones de capitalización de deudas.

Se modifica el artículo 15 del Real Decreto Legislativo 4/2004 que regula el tratamiento de determinadas operaciones societarias y de las adquisiciones y trasmisiones lucrativas, señalando que las operaciones de aumento de capital por compensación de créditos, se valorarán fiscalmente por el importe de dicho aumento desde el punto de vista mercantil, con indepen-

dencia de cuál sea la valoración contable. Esta nueva regla se introduce en el último párrafo del apartado 1 del artículo 15 del Texto Refundido del Impuesto de Sociedades.

También se excluye de la aplicación de la regla de valor de mercado, a la valoración de los elementos patrimoniales aportados a entidades y a los valores recibidos en contraprestación en las operaciones de capitalización de créditos, con la modificación introducida en la letra b) del apartado 2 del citado artículo 15.

La mención al importe de dicho aumento suscita la duda de si solo debemos considerar el importe de la cifra de capital aumentado o también debería tenerse en cuenta el importe de la prima de emisión, en caso de existir ésta. Más adelante comentaremos esta circunstancia.

En el análisis de la operación de capitalización de créditos debe distinguirse entre el tratamiento en sede de la sociedad deudora o prestataria del correspondiente a la sociedad acreedora o prestamista.

a) Sociedad deudora (prestataria).

La nueva norma establece que en las operaciones de aumento de capital por compensación de créditos se valorarán fiscalmente por el importe de dicho aumento desde el punto de vista mercantil, con independencia de cuál sea la valoración contable.

Parece que la norma se decanta en estos supuestos por valorar el crédito por el importe del capital ampliado en la correspondiente escritura pública, entendemos que incluyendo, en su caso, la prima de emisión correspondiente. De esta forma se pretende que la empresa deudora (prestataria) no tenga que integrar en su base imponible ingreso alguno, en los supuestos en que el valor del capital recibido y, en su caso, de la prima de emisión, que deberá coincidir con el valor razonable de la deuda, sea inferior al nominal de la deuda contabilizada, deuda ésta que va a desaparecer con la compensación derivada de la ampliación del capital de la sociedad.

La forma en que se ha introducido esta modificación nos parece poco clara, por ello, requiere de una interpretación para su aplicación. No obstante, la exposición de motivos del Real Decreto Ley es sumamente clara al señalar con rotundidad lo que la norma pretende, que no es sino, como ya hemos señalado, establecer la ausencia de tributación en el Impuesto sobre Sociedades, en los supuestos de capitalización de deudas, salvo que las mismas hubieran sido objeto de una adquisición derivativa por el acreedor, por un valor distinto del nominal.

Contablemente conforme al PGC y al criterio administrativo del ICAC plasmado, en particular, en la consulta nº4 del BOICAC 89/2012, la sociedad deberá reconocer un incremento de sus fondos propios por el valor razonable de la deuda que se va a dar de baja, y contabilizará un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias por la diferencia entre el valor razonable y el valor nominal de la deuda que es objeto de capitalización.

Conforme a la nueva redacción del artículo 15 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, este ingreso contable no será ingreso fiscal y, por ello, deberá efectuarse el correspondiente ajuste extracontable negativo, que tendrá la naturaleza de diferencia permanente.

EJEMPLO 1

	_____ X _____	
210.000	préstamos a L/P	120.000
	a capital social (60.000 acc *2€)	
	a prima de emisión	60.000
	a ingresos ¹	30.000
	_____ X _____	

EJEMPLO 2

	_____ X _____	
180.000	I.F. a L/P en Instrumentos de Patrimonio (60.000 acciones de 3 euros)	
30.000	pérdidas en la valoración del crédito ²	
	a créditos a L/P	210.000
	_____ X _____	

EJEMPLO.

Supongamos que la sociedad A otorgó un préstamo a la sociedad B por importe de 200.000€ a un plazo de 5 años pagadero mediante cuotas mensuales de igual importe. Ante las dificultades de tesorería se torna problemático hacer frente a las cuotas correspondientes, llegándose a un acuerdo con la sociedad A para convertir el préstamo en capital por lo que se amplía el capital en 180.000 euros, mediante la emisión de acciones de 3 euros (valor nominal 2 euros). El valor contable del crédito en el momento de la ampliación es de 210.000 euros.

En este supuesto en la sociedad B el asiento contable sería: (VER EJEMPLO 1)

Este ingreso contable por importe de 30.000 euros no será ingreso fiscal en la determinación de la base imponible de la sociedad B y, por ello, en esta sociedad deberá efectuarse un ajuste negativo sobre el resultado contable del mismo importe. Esta diferencia deberá tener la consideración de permanente.

Con anterioridad a 1 de enero de 2014 este ingreso contable se integraba en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, lo cual

determinaba el agravamiento de la situación delicada que atravesaban las empresas que efectuaba la capitalización de determinadas deudas.

Un caso particular de estas situaciones es cuando la operación de capitalización se producen entre empresas de grupo o vinculadas, el ICAC en las consultas nº4 y nº5 del BOICAC 79/2009, a las que hace referencia la consulta nº 4 del BOICAC 89/2012, establece su tratamiento contable distinguiendo entre:

- a) Condonación de un crédito concedido por una sociedad dependiente a otra sociedad dependiente y
- b) Condonación de un crédito de una sociedad dependiente a su sociedad dominante.

En estos casos, la empresa a la que se le condona el crédito no obtiene ningún ingreso en la medida en que la empresa que lo condona (aportante/ prestamista) tenga una participación de la matriz del 100% y esta participe a su vez también en el 100% de la sociedad a la que se le condona la deuda (receptora/prestataria) en el supuesto a). Y en el supuesto b) que la filial esté participada en el 100% por su matriz.

(1) Esta cuenta podría ser por ejemplo la 763 "beneficios en la valoración de instrumentos financieros a valor razonable". Por simplicidad recogemos el asiento de forma directa prescindiendo de las cuentas y movimientos que deben figurar en la contabilización de esta operación.

(2) Por ejemplo la cuenta 663 Pérdidas en la valoración de instrumentos financieros a valor razonable.

Las operaciones a las que se refiere la consulta son operaciones equivalentes a lo que sucede con las ampliaciones de capital por compensación de créditos y, por ello, tienen un tratamiento contable idéntico. El criterio contable ha sido asumido por la Dirección General de Tributos en diversas consultas, en particular, cabe citar las consultas V2941-13 y V3074-13.

Debe destacarse que en las consultas antes referidas se señala que la realidad económica en este tipo de transacciones, tal como precisa el PGC 2007 para el supuesto dominante-dependiente, es una operación distribución/recuperación y aportación de fondos propios, que en el supuesto de que se acuerde entre sociedades dependientes necesariamente afectará a las cuentas de la sociedad dominante o, en su caso, de la persona física o jurídica que ejerza la dirección única. Con este criterio sobre el tratamiento contable de estas operaciones se planteaba la duda, de si en el caso de que el papel de la sociedad dominante lo representase una persona física, cabría considerar que podría producirse una distribución de dividendos en especie a favor de esta persona física que pudiera proyectar sus efectos en el ámbito del IRPF del socio o socios que ejerciese la dirección única de un grupo de empresa, tema que tenía su evidente trascendencia y que generaba una evidente preocupación, pero con buen criterio la Dirección General de Tributos, en dichas contestaciones señala claramente que cuando se trata de socios personas físicas, con carácter general, la condonación del préstamo no producirá efectos en el IRPF de los mismos, debido a que los socios son ajenos al préstamo efectuado entre sus sociedades.

b) Sociedad acreedora (Prestamista).

En el caso de que estemos en sede de la sociedad acreedora o prestamista, la modificación consiste en que en el supuesto de aumento de capital por compensación de créditos, el valor de los créditos aportados y el de los valores recibidos en contraprestación, se excluyen de la regla de valoración a valor de mercado y que en estos casos, la entidad transmitente integrará en su base imponible la diferencia entre el importe del aumento de capital, en la proporción que le corresponda, y el valor fiscal del crédito capitalizado.

En este caso también es necesario interpretar la norma considerando que por entidad transmitente debe entenderse que es la entidad acreedora o prestamista, que es la que transmi-

CUADRO 1

años	anualidad	interés	cuota	capital pendiente
1	243,89	70,00	173,89	826,11
2	243,89	57,83	186,06	640,05
3	243,89	44,80	199,09	440,96
4	243,89	30,87	213,02	227,94
5	243,89	15,96	227,93	0,00
		219,45	1.000,00	

CUADRO 2

años	% gastos Financieros	Imputación Quita
1	31,90%	159,49
2	26,35%	131,75
3	20,42%	102,08
4	14,07%	70,33
5	7,27%	36,35
		500,00

te el crédito a la entidad deudora o prestataria en contraprestación de las acciones o participaciones recibidas derivadas de la ampliación de capital.

En esta operación en la medida que exista una diferencia positiva entre el importe de capital que se amplía y el valor fiscal del crédito se producirá un ingreso computable en la base imponible de la sociedad acreedora o prestataria. Esta situación normalmente se producirá en el caso de sociedades acreedoras que hayan adquirido el crédito por un precio de adquisición inferior a su valor nominal.

El tratamiento contable de esta operación también se recoge en la consulta nº4 del BOICAC 89/2012, antes citada, siguiendo el ejemplo planteado en el apartado a) anterior tendríamos en la sociedad acreedora/prestamista el siguiente asiento: (VER EJEMPLO 2)

Esta pérdida de 30.000 euros representa la diferencia entre el valor razonable del crédito, que se corresponde con el importe del aumento de capital y, en el ejemplo señalado, de la prima de emisión. Se plantea el dilema de si esta pérdida tendrá la consideración de gasto fiscalmente deducible por la forma en como se redactan las modificaciones efectuadas en el artículo 15.

Por una parte, tanto el valor de los créditos aportados como el de los valores recibidos en contraprestación, se excluyen de ser valorados a mercado. Parece que ambos activos deben de valorarse de forma equivalente y esta valoración, que no es la de mercado, debería ser la del importe del aumento desde el punto de vista mercantil. Esto lo deducimos de lo señalado en

el párrafo tercero del apartado 1 del artículo 15 de la Ley del Impuesto.

Siguiendo este planteamiento en la conversión en sede del prestamista/ acreedor no determinaría resultado negativo a integrar en la base imponible, de la misma forma que la conversión de la deuda en capital no determina la existencia de un resultado positivo a integrar en la base imponible, de la sociedad acreedora o prestataria, cuando el valor razonable de la ampliación de capital y, en su caso de la prima, es inferior, al valor razonable de la deuda en sede del prestatario/deudor.

En el ejemplo, anterior si valoramos el crédito por el importe del aumento desde el punto de vista mercantil, fiscalmente, no existiría una pérdida a integrar en la base imponible y de haberse registrado contablemente la misma, se debería de ajustar aumentando el resultado contable en su importe a los efectos de determinar la base imponible. Es decir, que el caso de adquisición originaria del crédito, cuando el prestamista/ acreedor es el titular o propietario del crédito en su origen, porque efectuó la prestación, la entrega del dinero, la conversión de su crédito en capital no generará un supuesto de tributación positivo o negativo. Luego en el ejemplo planteado la pérdida contable que se deriva de la conversión del crédito adquirido de forma originaria no sería gasto fiscalmente deducible.

Solo en el caso de adquisición derivativa³ término empleado, en la exposición de motivos del Real Decreto Ley, en la que el valor fiscal del crédito fuese inferior al importe del aumento desde el punto de vista mercantil cabría computar un resultado fiscal en la base imponible.

(3) Cuado el crédito se adquirió a un titular o propietario anterior.

En el ejemplo anterior si el crédito fue adquirido de un primer titular, adquisición derivada, por un importe, por ejemplo, de 130.000 euros, la conversión del mismo determinaría una renta positiva, entendemos, de 50.000, diferencia entre 180.000 y 130.000 o teniendo en cuenta la literalidad del apartado 3 del citado artículo 15, de una pérdida o renta negativa de 10.000, diferencia entre el importe del capital ampliado, correspondiente a la participación en el mismo y el valor fiscal del crédito.

Por otra lado, también podría entenderse que en sede del prestamista/ acreedor deberá integrarse en todo caso el resultado, sea éste positivo o negativo, es decir, la diferencia entre el importe del aumento de capital, en la proporción que le corresponda, y el valor fiscal del crédito capitalizado, en los términos que señala el apartado tres del artículo 15 de la Ley del Impuesto. En los ejemplos antes señalados determinaría en el primer caso una pérdida de 30.000 (180.000 – 210.000) si consideramos tanto el importe de capital como el de la prima de emisión o una pérdida de 90.000 (120.000-210.000) si solo consideramos el importe del capital y en el caso de adquisición derivada del crédito una ganancia de 50.000 (180.000-130.000) o una pérdida de -10.000 (120.000-130.000) según entendamos la aplicación de la norma.

De las diferente alternativas puede ser defendible considerar en el primer caso, adquisición originaria del crédito, que se produce una pérdida fiscal de 30.000 y en el segundo caso, adquisición derivativa del crédito, lo que se produce es una ganancia fiscal de 50.000. Aunque también puede ser razonable considerar la existencia de neutralidad fiscal en la operación de conversión en sede de la sociedad prestamista o acreedora que haya adquirido de forma originaria el crédito.

En cualquier caso parece que puede existir un cierto conflicto entre la claridad de la exposición de motivos y la redacción de las modificaciones introducidas en el artículo 15 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Y por ello, la duda es si la capitalización de deudas originarias puede o no puede generar tributación en el Impuesto sobre Sociedades en sede de la sociedad prestamista o acreedora.

1.B) Quitas y esperas.

El tratamiento de las quitas y esperas durante el 2013 ya se modificó por la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, al establecer que la limitación a la compensación de bases imponibles negativas⁴ no resultará de aplicación en el importe de las rentas correspondientes a quitas consecuencia de un acuerdo con los acreedores no vinculados con el sujeto pasivo, aprobado en un período impositivo iniciado a partir de 1 de enero de 2013.

El tratamiento fiscal de las quitas ha suscitado una cierta problemática en torno a si el beneficio derivado de la quita o de la espera debería de reconocerse e imputarse en el ejercicio en que se acuerda o en los ejercicios en los que se fuera ejecutando el contrato de préstamo⁵. Con el nuevo Plan General de Contabilidad y la interpretación realizada por el ICAC y siguiendo la misma la doctrina de la Dirección General de Tributos se consideró que este beneficio debería ser reconocido como ingreso contable y fiscal en el ejercicio en que se aprobara la quita en el correspondiente Convenio de Acreedores.

En el Real Decreto Ley 4/2004 que comentamos se establece una nueva regla de imputación temporal de ingresos, aplicable en los casos de quitas y esperas acordadas en el marco de la Ley Concursal, que se incorpora en el apartado 14 del artículo 19 del Real Decreto Legislativo 4/2004. En la nueva regla de imputación temporal diferida hay que distinguir entre los supuestos en los que el ingreso correspondiente a la quita y espera no supere los gastos financieros pendientes de registrar derivados de la misma deuda o si los superen.

En el primer caso el ingreso correspondiente al registro contable de quitas y esperas se imputará en la base imponible del deudor a medida que proceda registrar con posterioridad gastos financieros derivados de la misma deuda y hasta el límite del citado ingreso.

En el supuesto de que el importe del ingreso a que se refiere el párrafo anterior sea superior al importe total de gastos financieros pendien-

tes de registrar, derivados de la misma deuda, la imputación de aquel en la base imponible se realizará proporcionalmente a los gastos financieros registrados en cada período impositivo respecto de los gastos financieros totales pendientes de registrar derivados de la misma deuda.

El tratamiento contable de quitas y espera se explica en la consulta nº1 del BOICAC 76/2008, el ICAC de acuerdo con la norma de registro y valoración 9ª. “*Instrumentos financieros*” del Plan General de Contabilidad, señala que en estos casos la sociedad deudora deberá proceder a determinar si la condiciones de los dos pasivos el previo y el acordado son sustancialmente diferentes, se considerarán que los contratos son sustancialmente diferentes cuando el valor actual de los flujos de efectivo del nuevo pasivo financiero, incluyendo las comisiones netas cobradas o pagadas, sea diferente, al menos en un diez por ciento del valor actual de los flujos de efectivo remanentes del pasivo financiero original, actualizados ambos al tipo de interés efectivo de éste. Por tanto hay que distinguir:

(a) Si las condiciones son sustancialmente diferentes: se dará de baja el pasivo financiero original y se reconocerá el nuevo pasivo por su valor razonable. La diferencia se contabilizará como un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, minorado, en su caso, en el importe de los costes de transacción atribuibles. Dicho resultado se mostrará en el margen financiero debiendo crear la empresa una partida específica con adecuada denominación si su importe es significativo. A tal efecto, se propone la siguiente denominación: “*Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores*”.

(b) Si las condiciones no son sustancialmente diferentes: no se dará de baja el pasivo financiero original, registrando, en su caso, el importe de las comisiones pagadas como un ajuste en su valor contable. Se calculará un nuevo tipo de interés efectivo, que será el que iguale el valor en libros del pasivo financiero en la fecha de modificación con los flujos de efectivo a pagar según las nuevas condiciones.

Por tanto, en este segundo caso no hay que reflejar contablemente ingreso alguno.

(4) Recordemos que esta limitación se establece para los sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 121 de la Ley 37/1992, haya superado la cantidad de 6.010.121,04 euros durante los doce meses anteriores a la fecha en que se inician los períodos impositivos dentro del año 2014 ó 2015, en la compensación de bases imponibles negativas a que se refiere el artículo 25 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades se tendrán en consideración las siguientes especialidades:

–La compensación de bases imponibles negativas está limitada al 50 por ciento de la base imponible previa a dicha compensación, cuando en esos doce meses el importe neto de la cifra de negocios sea al menos de veinte millones de euros pero inferior a sesenta millones de euros.

–La compensación de bases imponibles negativas está limitada al 25 por ciento de la base imponible previa a dicha compensación, cuando en esos doce meses el importe neto de la cifra de negocios sea al menos sesenta millones de euros.

(5) Esta problemática esta muy bien descrita en el artículo de Miguel Wert Ortega “ Tratamiento Fiscal y Contable de los Convenios de acreedores” Instituto de Estudios Fiscales.



EJEMPLO.

Supongamos que los contratos son sustancialmente diferentes y que el cuadro de amortización de la nueva deuda es el siguiente: (VER CUADRO 1)

Suponemos dos situaciones:

a) La quita es de un importe de 200.

En el año en que se celebre el convenio se reflejará el ajuste negativo por importe de 200, al tratarse de un ingreso contable que no representa un ingreso fiscal en este ejercicio. En los años posteriores se efectuarán los siguientes ajustes:

Año 1, +70
Año 2, +57,83
Año 3, + 44,80
Año 4, +27,37

b) La quita es de un importe de 500.

(VER CUADRO2)

En el año en que se perfeccione el convenio se reflejará el ajuste negativo por importe de 500, al tratarse de un ingreso contable que no representa un ingreso fiscal en este ejercicio⁶. En los años posteriores se efectuarán los siguientes ajustes:

Año 1, +159,49
Año 2, +131,75
Año 3, + 102,08
Año 4, +70,33
Año 5, +36,35

2) Impuesto sobre Transmisiones patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Se modifica el número 19 de la letra B) del apartado I del artículo 45 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, estableciendo que las escrituras que contengan quitas o minoraciones de las cuantías de préstamos, créditos u otras obligaciones del deudor que se incluyan en los acuerdos de refinanciación o en los acuerdos extrajudiciales de pago establecidos en la Ley Concursal, siempre que, en todos los casos, el sujeto pasivo sea el deudor.

3) Conclusiones:

De los comentarios anteriores entendemos que se pueden extraer, en particular, las siguientes conclusiones:

1) Consideramos como muy adecuada la modificaciones normativas realizadas por el Real Decreto Ley , especialmente, en el Impuesto sobre Sociedades, equiparando el tratamiento en la sociedad acreedora de la recapitalizaciones de deudas que se consideraba aplicable por el criterio administrativo a las entidades vinculadas evitando la tributación de este tipo de operaciones en sede de la entidad prestamista o acreedora.

2) La modificación en el Impuesto sobre Sociedades no alcanza al resultado positivo que pueda obtener el acreedor o pres-

tamista en la capitalización de su crédito cuando lo haya adquirido de forma derivada con un descuento. Entendemos que sería razonable aplicar también en estos casos la regla de neutralidad fiscal, que este canje no estuviera sujeto a tributación, teniendo en cuenta las incertidumbres futuras que supone apostar por un proyecto empresarial que estando en crisis se pretende apoyar con la conversión de la deuda en capital.

3) El tratamiento de la regla de imputación temporal en las quitas y esperas solo se extiende a las situaciones concursales y esto es limitativo considerando que debería ser de aplicación a otras situaciones idénticas al margen de procesos concursales. Estas situaciones participan de las características de las operaciones a plazo y, por ello, con independencia de cual sea su tratamiento contable, fiscalmente, debería convertirse o integrarse en base imponible a medida que se van ejecutando o produciendo en el tiempo.

4) Las modificaciones del artículo 15 entiendo que no son lo suficientemente claras, especialmente, en el tratamiento en sede de la entidad prestamista/acreadora, si tenemos en cuenta la claridad de la exposición de motivos de la norma, en la que se señala la no tributación de las operaciones de capitalización de deudas salvo en los casos de conversión de deudas derivadas. Por ello será muy importante la doctrina administrativa que vaya fijando la Dirección General de Tributos.

(6) Por simplicidad suponemos que la quita se acuerda el último día del ejercicio.

Medidas fiscales IX legislatura

Pedro Pérez Eslava | Cuerpo Superior de Inspectores de Finanzas de la Comunidad Autónoma de Cantabria.

Próximo ya el último año de vigencia de la novena legislatura de la historia de la Comunidad Autónoma de Cantabria, resulta buen momento para hacer un repaso de las medidas fiscales más relevantes adoptadas en este periodo en el ejercicio de las competencias normativas de la C.A. de Cantabria.

Cinco han sido las leyes, impulsadas por el Gobierno y aprobadas por el Parlamento de Cantabria, que constituyen el marco normativo sobre el que se sustentan las medidas fiscales adoptadas en esta legislatura. Por lo tanto, conviene analizar cada una de aquellas individualmente para desgranar las medidas implantadas.

1.- La Ley de Cantabria 5/2011, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas.

Desde el punto de vista de la tributación propia, se adoptaron modificaciones que tenían por objeto principal actualizar los medios de pago de los recursos autonómicos recogidos en el propio texto legal armonizándolos con los regulados en el artículo 34 del Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación. Asimismo se llevaron a cabo modifica-

ciones competenciales para redundar en una mayor eficiencia administrativa así como la adaptación del concepto de tasa a la definición del artículo 2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, según redacción dada por la Disposición Final quincuagésima octava de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.

Se actualizaron con carácter general los tipos de cuantía fija de las tasas de la Hacienda Pública Autonómica hasta el importe que resulte de la aplicación del coeficiente 1,03 a la cuantía exigible durante el ejercicio 2011. En el ámbito de los tributos cedidos cabe destacar las siguientes decisiones:

En el Impuesto sobre el Patrimonio, se recoge expresamente el mínimo exento ya señalado por el Real-Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre, por el que se restablece el Impuesto sobre el Patrimonio, con carácter provisional y

se modifica el tipo de gravamen aplicable adaptándolo al regulado por la normativa estatal.

En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, se recogen diversas modificaciones de tipo formal para evitar incoherencias y errores de interpretación de la norma.

En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, además de correcciones técnicas para facilitar la aplicación de los preceptos contenidos en el Decreto Legislativo 62/2008, de 19 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Medidas Fiscales en materia de Tributos cedidos por el Estado, se recogen tipos impositivos reducidos, tanto en la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas como en actos jurídicos documentados, a favor de jóvenes empresarios, menores de 36 años, cuyas sociedades mercantiles adquieran bienes inmuebles. Esta medida tenía por objeto facilitar que los jóvenes emprendedo-



res de Cantabria puedan constituir en nuestra región tanto su domicilio fiscal como su centro de trabajo.

Asimismo, se recogen tipos reducidos para la transmisión onerosa de explotaciones agrarias a las que sea aplicable el régimen de incentivos fiscales de la Ley 9/1995, de Modernización de las Explotaciones Agrarias.

Respecto a los juegos de suerte, envite o azar se realiza una modificación en cuanto a la base imponible del tributo en el caso del juego del bingo, al objeto de modernizar técnicamente su regulación, pasando a estar conformada por la diferencia entre el valor facial de los cartones adquiridos y las cantidades satisfechas a los jugadores por sus ganancias. En el mismo sentido se procede a actualizar el tipo de gravamen y su aplicación adaptándolos al nuevo formato de base imponible.

Por último, y a través de la Disposición Derogatoria Segunda se deroga de forma expresa, y con efectos a 31 de diciembre de 2011, el Impuesto sobre bolsas de plástico de un solo uso.

2.- Ley de Cantabria 1/2012, de 12 de enero, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Medidas Fiscales en materia de tributos cedidos por el Estado, aprobado por Decreto Legislativo 62/08, de 19 de junio.

La novedad más relevante que aporta la presente Ley viene dada por la supresión de las deducciones aplicables en función de los tramos de base imponible con el límite de 325.000 € y su sustitución por una bonificación general del 99% aplicable a todas las adquisiciones mortis causa de los grupos I y II.

Por otra parte, a través de este texto legal, se incrementan y flexibilizan tanto la reducción de la base imponible en las transmisiones de empresas familiares, como la bonificación en las donaciones de dinero metálico a descendientes destinadas a la adquisición o creación de una empresa.

3.- Ley de Cantabria 2/2012, de 30 de mayo, de Medidas Administrativas, Económicas y Financieras para la ejecución del Plan de Sostenibilidad de los Servicios Públicos de la Comunidad Autónoma de Cantabria.

En esta Ley, en materia de tributos propios, se prevé la subida de un 30% de la parte fija y parte variable (tanto de la tarifa doméstica como de la tarifa industrial) del canon de saneamiento. Y el incremento de un 30% de

ESCALA AUTOMÁTICA

base liquidable (hasta euros)	cuota íntegra (euros)	resto base liquidable (hasta euros)	2013	2014
0	0	17.707,2	12%	11%
17.707,2	1.947,79	15.300	14%	14%
33.007,2	4.089,79	20.400	18,5%	18,5%
53.407,2	7.863,79	14.300	21,5%	21,5%
67.707,2	10.938,29	12.300	22%	22%
80.007,2	13.644,29	19.400	22,5%	22,5%
99.407,2	18.009,29	20.600	23,5%	24%
120.007,2	22.953,29	en adelante	24,5%	25%

MÍNIMO POR DESCENDIENTES

hijos	mínimo 2013	mínimo 2014
1	1.836 €	2.000 €
2	2.040 €	2.200 €
3	3.672 €	3.900 €
4 y ss	4.182 €	4.450 €
<3 años	2.244 €	2.400 €

MÍNIMO POR ASCENDIENTES

edad ascendiente	mínimo 2013	mínimo 2014
+ de 65 años	918 €	970 €
+ de 75 años	2.040 €	2.170 €

MÍNIMO POR DISCAPACIDAD

grado de discapacidad	mínimo 2013	mínimo 2014
-65%	2.316 €	2.400 €
+65%	7.038 €	7.200 €
asistencia	2.316 €	2.400 €

la Tasa de Tratamiento de Residuos Sólidos Urbanos.

Por lo que respecta a los tributos cedidos, se fija el tipo de gravamen autonómico en el Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos, impuesto de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo de gasolinas, gasóleos, fuelóleos y querosenos. El tipo autonómico de devolución de este Impuesto para el gasóleo de uso profe-

sional -transportistas y taxistas será del cien por cien, y no se aplicará al gasóleo de usos especiales y de calefacción.

4.-La Ley de Cantabria 10/2012, de 26 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas.

En el ámbito de los tributos propios, se procede a la modificación de la Ley de Cantabria 2/2002, de 29 de abril, de Saneamiento

y Depuración de las Aguas Residuales de la Comunidad Autónoma de Cantabria, actualizándose el componente fijo y el componente variable del canon con el fin de ajustar las tarifas al coste real del servicio prestado conforme a lo que la normativa comunitaria prescribe sobre la materia, y que aparece recogido en el Anexo II de la ley.

Respecto a las demás tasas aplicables por el resto de las Consejerías, se procede a actualizar con carácter general los tipos de cuantía fija de las tasas de la Hacienda Pública Autónoma hasta el importe que resulte de la aplicación del coeficiente 1,05 a la cuantía exigible durante el ejercicio 2012.

El segundo capítulo del título I está dedicado a las normas reguladoras de los tributos cedidos. Así, algunas de las modificaciones incorporadas en esta Ley tienen como único objetivo adaptar nuestra normativa autonómica a la normativa estatal ya que ésta, a su vez, se ha modificado. Este es el caso de los cambios introducidos en el Impuesto Especial sobre Hidrocarburos.

Otros cambios introducen medidas fiscales destinadas a reactivar la economía incidiendo sobre aquellos sectores más afectados por la crisis económica. Las dos nuevas deducciones que se incluyen en el IRPF tienen esta finalidad.

Por una parte, la deducción por obras realizadas en viviendas permite deducir un 15% de las cantidades satisfechas en obras realizadas en cualquier vivienda de su propiedad o en el edificio en la que ésta se encuentre, siempre que tengan por objeto:

- a) Una rehabilitación calificada como tal por la Dirección General de Vivienda del Gobierno de Cantabria.
- b) La mejora de la eficiencia energética, la higiene, salud y protección del medio ambiente.
- c) La utilización de energías renovables, la seguridad y la estanqueidad, y en particular: trabajos de albañilería, sustitución de instalaciones de electricidad, agua, gas; carpintería metálica, carpintería de madera, mobiliario conexo u otros suministros que favorezcan la accesibilidad al edificio o las viviendas, además de los términos previstos en el Real Decreto 2066/2008, de 12 de diciembre, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012.



d) Así como por las obras de instalación de infraestructuras de telecomunicación que permitan el acceso a Internet y a servicios de televisión digital en la vivienda del contribuyente.

No darán derecho a practicar esta deducción las obras que se realicen en viviendas afectadas a una actividad económica, plazas de garaje, jardines, parques, piscinas e instalaciones deportivas y otros elementos análogos.

La base de esta deducción estará constituida por las cantidades satisfechas, mediante tarjeta de crédito o débito, transferencia bancaria, cheque nominativo o ingreso en cuentas en entidades de crédito, a las personas o entidades que realicen tales obras. En ningún caso, darán derecho a practicar esta deducción las cantidades satisfechas mediante entregas de dinero de curso legal.

La deducción tendrá un límite de 1.000 euros en tributación individual y 1.500 en tributación conjunta. Estos límites se incrementarán en 500 euros cuando el contribuyente sea una persona con discapacidad y acredite un grado de minusvalía igual o superior al 65%.

Las cantidades satisfechas en el ejercicio y no deducidas por exceder del límite, podrán deducirse en los dos ejercicios siguientes, en embargo, en ningún caso darán derecho a la aplicación de esta deducción, las cantidades satisfechas por las que el contribuyente tenga

derecho a practicarse la deducción por inversión en vivienda habitual.

Igualmente, la deducción por inversión en la adquisición de acciones y participaciones sociales de nuevas entidades o de reciente vertidas durante el ejercicio en la adquisición de acciones o participaciones sociales como consecuencia de acuerdos de constitución de sociedades o de ampliación de capital en las sociedades mercantiles que revistan la forma de Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, con el límite de 1.000 euros anuales y previo cumplimiento de los requisitos descritos en el artículo 2.6 del Decreto Legislativo 62/08, de 19 de junio.

La obtención de ingresos suficientes para sufragar las necesidades de gasto es otro de los objetivos que persiguen una parte de las modificaciones fiscales de esta Ley.

Así, los incrementos en los tipos impositivos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados tienen esta finalidad. De este modo, el tipo general pasa el 7 al 8% y los tipos especiales del 8 al 10% en los supuestos de transmisión de bienes inmuebles y derechos reales que recaigan sobre los mismos, excepto los de garantía, cuyo valor supere los 300.000 €. Lo mismo ocurre con las plazas de garaje de valor superior a 30.000 €.

La última tanda de modificaciones que se plantea tiene que ver con el aspecto organizativo, consiguiendo una mayor eficiencia en la prestación de los servicios tributarios a los contribuyentes. En este sentido, se crea una tasa por valoración previa de inmuebles que el contribuyente que solicite la valoración se podrá deducir en la correspondiente declaración impositiva que realice a la Comunidad Autónoma.

5.- La Ley de Cantabria 10/2013, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas.

En este caso se procede a la modificación de la Ley de Cantabria 2/2002, de 29 de abril, de Saneamiento y Depuración de las Aguas Residuales de la Comunidad Autónoma de Cantabria, incrementando el componente fijo y el componente variable del canon con la aplicación del coeficiente 1,01 a la cuantía exigible durante el ejercicio 2013 y que aparece recogido en el Anexo II de la ley.

Igualmente, en el ámbito de la tributación propia, se actualizan con carácter general los tipos de cuantía fija de las tasas de la Hacienda Pública Autonómica hasta el importe que resulte de la aplicación del coeficiente 1,01 a la cuantía exigible durante el ejercicio 2013.

Por lo que respecta a los tributos cedidos, el conjunto de medidas las podemos agrupar en 3 bloques: las medidas destinadas a fomentar el consumo e inversión de los ciudadanos, las destinadas a fomentar la actividad empresarial y, en último lugar, aquellas que profundizan en la lucha contra el fraude.

Dentro de las modificaciones que pretenden incentivar el consumo y la inversión están algunas de las efectuadas en el IRPF, tales como rebajar la tarifa o incrementar los mínimos familiares de este impuesto.

En este sentido, cabe destacar que a través del artículo 2 del Decreto legislativo 62/08 de 19 de junio, el artículo se rebaja el tipo más bajo de la escala autonómica en un punto, pasando del actual 12% al 11% en 2014, es decir, que todos los contribuyentes, por sus primeros 17.707,2 euros declarados, pagarán un 1% menos.

Por otra parte, el establecimiento de un tipo reducido en el ITP para la compra de viviendas que se van a rehabilitar se encuentra también en este grupo de medidas, aunque va más dirigida a fomentar la inversión en lugar del consumo. De este modo, se aprueba un



nuevo tipo reducido del 5% en Transmisiones Patrimoniales para viviendas que vayan a ser rehabilitadas en un plazo inferior a 18 meses desde la compra.

Para fomentar y mantener la actividad empresarial se incluyen tres medidas en tres impuestos diferentes. En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones se flexibilizan los requisitos exigidos para aplicar la desgravación del 99%, en la transmisión de empresas familiares tanto por herencia como por donación. Igualmente para facilitar la concesión de avales por parte de las Sociedades de Garantía Recíproca se establece un tipo reducido en la modalidad de Actos Jurídicos Documentados para las operaciones en las que estas sociedades actúen como sujeto pasivo.

La fijación de un tipo reducido de tributación para las máquinas recreativas que se encuentren en baja temporal, así como en determinados supuestos relativos a las máquinas tipo C o de azar, la reducción del tipo aplicable al juego del bingo o la reducción del tramo más bajo de la tarifa aplicable a los casinos, son también fórmulas eficaces para mantener la actividad económica y el empleo, todas ellas condicionadas al mantenimiento de plantilla neta durante el año 2014.

La lucha contra el fraude es un objetivo continuo en las actuaciones del Gobierno de Can-

tabria tanto desde el punto de vista coercitivo como incentivando un comportamiento más leal de los ciudadanos con la administración tributaria. En esta línea, la Ley 10/2013, de 27 de diciembre incorpora una deducción del 10% de los gastos y honorarios profesionales abonados durante el año por razones de enfermedad, salud dental, nacimiento de hijos, accidentes e invalidez con el límite anual de 500 euros en tributación individual y 700 en conjunta. Asimismo, incluye una deducción del 5% de las cantidades pagadas durante el año en concepto de cuotas a seguros médicos o mutualidades no obligatorios, con el límite anual de 200 euros en tributación individual y 300 en conjunta.

En ambas deducciones, el límite se incrementará en 100 euros si el contribuyente tiene una discapacidad igual o superior al 65%. En tributación conjunta, el incremento es de 100 € por contribuyente con dicha discapacidad. Por último, y precisamente como ejemplo de lucha contra el fraude, se establece que en ningún caso darán derecho a practicar estas deducciones las cantidades satisfechas mediante entregas de dinero en efectivo o sin justificación de factura.

Por último, esta Ley reduce un 50% el gravamen del tramo autonómico del Impuesto Especial sobre Hidrocarburos (céntimo sanitario) de 4,8 a 2,4 cent/litro.



eMPRESISTA

Colegio de
Empresistas
de **Cantabria**

C/ Jesús de Monasterio, nº 10 - 4º izda. Tfno.: 942 218 320
www.empresistascantabria.es



Colegio Oficial de Titulados Mercantiles
y Empresariales de Cantabria

Asesorías y despachos profesionales colaboradores

GESTISA S.A.

Asesoramiento Integral de Empresas
Hernán Cortés, 27 - 2 E
39003 Santander
Telf: 942 211 604
www.gestisa.com

H.F.C.

Consultores de Gestión
C/ Calvo Sotelo, 11. (entresuelo izda.)
39002 Santander
Telf. 942 310 962
www.infopymes.com

ASEPYME Asesores

C/ Calvo Sotelo 19, 2º
(oficina 4)
39002 Santander
Telf: 942 037 090
www.iberosepyme.com

MANRIQUE Y SERNA Asesores

C/ Calvo Sotelo 17 - 2º izq.
C/ Calvo Sotelo 14 - 1º dcha.
39002 Santander
Telf: 942 318 260

SEFICOSA

Zoco Gran Santander
39011 Peñacastillo. Santander
Telf.: 942 310 300
www.seficososa.com

NUEVA

HIPOTECA AHORA

+1,99%⁽¹⁾

EURIBOR

3,04%⁽²⁾

TAE VARIABLE

2,95%

TIN EL PRIMER AÑO



0€

SIN

- ✓ Sin comisión de apertura
- ✓ Sin compensación por desistimiento

\$

CON
CARENCIA
DEL CAPITAL

el primer año,
si lo deseas



CON
SEGURO DE
HOGAR **GRATIS**
durante el primer
año⁽³⁾



Y
LA POSIBILIDAD DE
REDUCIR AÚN MÁS
EL TIPO POR LA
CONTRATACIÓN
DE OTROS PRODUCTOS

Empresa Patrocinadora de El Greco 2014

EL GRECO 2014



Cajastur, Caja de Extremadura, Caja Cantabria son marcas de Liberbank SA, CIF A86201993, con domicilio social en Carrera de San Jerónimo, 19 - 28014 Madrid. CCM es una marca de Banco de Castilla-La Mancha SA, CIF A15011489, y con domicilio social en Parque San Julián, 20 - 16001 Cuenca, perteneciente al Grupo Liberbank. Comunicación publicitaria. La concesión de operaciones de riesgo está sujeta a los criterios de riesgo de Liberbank, debiendo tener en cuenta el plazo que la aprobación y formalización de estas operaciones requiere. Oferta válida hasta 30/06/2014. ⁽¹⁾Oferta condicionada a: la domiciliación por parte de los prestatarios de nómina/s por un importe superior a 2.000 € mensuales o a la domiciliación de seguros sociales en el caso de autónomos, la contratación de un Seguro Multirriesgo Hogar, la contratación por parte de todos los titulares del préstamo de al menos una tarjeta de crédito emitida por Liberbank o CCM y a la realización de compras con las mismas por un importe superior a 1.500 € por año. En el caso de no cumplirse alguna de las condiciones se aplicará un diferencial de 2,99%. Revisión semestral. El importe del préstamo no podrá superar el 80% del valor de tasación o el valor de compra (el menor de los dos). ⁽²⁾TAE variable 3,04%, calculada para una operación de préstamo hipotecario para financiar la compra de una vivienda a plazo de 30 años, por un importe de 150.000 €, incluyendo para su cálculo costes de tasación (286,41 €), gestoría (508,20 €), impuestos (1.665,00 €, calculado para IAJD de Madrid pudiendo variar en función de la comunidad autónoma), Seguro Multirriesgo Hogar anual (229,13 €), registro de la propiedad (379,20 €, incluye gastos de registro y búsquedas registrales). Revisión semestral y cuotas mensuales. El Euribor utilizado es el publicado en el BOE de fecha 4/02/2014: 0,562%. La TAE variable se ha calculado bajo la hipótesis de que el índice de referencia no varía. La TAE variable variará con la revisión del tipo de interés. ⁽³⁾El regalo consiste en el importe equivalente a la prima del Seguro Multirriesgo Hogar del primer año, con el importe límite indicado en la nota 2 al contratar el Seguro Multirriesgo Hogar con Caja de Seguros Reunidos, Compañía de Seguros y Reaseguros, SA (CASER), con CIF A28013050 mediado por Liberbank Mediación Operador de Banca-Seguros Vinculado SLU con CIF B24242067 o por CCM Mediación Operador de Banca-Seguros Vinculado SAU con CIF A45424553; inscritos en el Registro previsto del artículo 52 de la Ley 26/2006 con las claves OV0009 y OV0020 respectivamente. Concertado seguro de responsabilidad civil profesional y capacidad financiera de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 21 de dicha Ley. Coberturas recogidas en las Condiciones Generales y Particulares de las pólizas.


liberbank


cajastur


CAJA DE EXTREMADURA


CAJA CANTABRIA


CCM