

gestión

Revista de Economía

49

ENE - ABR 2010

- 5** Las relaciones con las entidades financieras en situaciones de crisis. Negociación, riesgo, costes y financiación
- 21** Cómo afecta el Nuevo Plan General Contable a las operaciones específicas de las sociedades anónimas
- 29** Junta General Ordinaria del Colegio de Economistas
- 31** Servicio de Estudios. Presentación 7º Barómetro del Colegio



Región de Murcia

Consejería de Economía y Hacienda

PUBLICACIONES

DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

Centro Regional de Estadística de Murcia

Estadísticas de síntesis



Anuario Estadístico de la Región de Murcia
 Región de Murcia en Cifras
 Murcia en Cifras
 Cartagena en Cifras
 Lorca en Cifras
 Municipios Menores de 70.000 habitantes en cifras



Estadísticas demográficas y Sociales

Padrón Municipal de Habitantes de la Región de Murcia
 Movimiento Natural de la Población de la Región de Murcia
 Estadísticas Básicas de Mortalidad de la Región de Murcia
 Movimientos Migratorios de la Región de Murcia
 Proyecciones de Población de la Región de Murcia 2005-2019
 Estadísticas de Mortalidad Perinatal e Infantil de la Región de Murcia
 Encuesta Social 2008. Hogares y Medio Ambiente



Estadísticas económicas

Directorio de Actividades Económicas de la Región de Murcia
 Comercio con el extranjero de la Región de Murcia
 Cuentas del Sector Industrial de la Región de Murcia
 Cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia
 Índice de Producción Industrial de la Región de Murcia
 Índice de Precios Industrial
 Estadística sobre Actividades de I+D
 Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas



Servicio de Estudios y Coyuntura Económica

Cuadernos de Economía Murciana
 Análisis Económico Financiero de las Empresas de la Región de Murcia
 Gaceta Económica



EDITA:

Ilustre Colegio de Economistas
de la Región de Murcia

DIRECTOR:

Mercedes Palacios Manzano

COLABORADORES REDACCIÓN:

Carmen Corchón Martínez
Isabel Teruel Inieta

CONSEJO EDITORIAL:

- * Decanato del Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia
- * Decanato de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia
- * Director del Servicio de Estudios de Cajamurcia
- * Director de la Revista
- * Ex-director Fundador de la Revista Gestión

IMPRIME: Pictografía

DEPÓSITO LEGAL: MU-520-1997

ISSN: 1137-6317

GESTIÓN –REVISTA DE ECONOMÍA–, no se identifica necesariamente con las opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos firmados.

4 Editorial

5 Colaboraciones:

Las relaciones con las entidades financieras en situaciones de crisis.
Negociación, riesgo, costes y financiación

Gonzalo J. Boronat Ombuena.

Economista. Director general de GB Consultores Financieros y Tributarios y GDF Consultores

21

Cómo afecta el nuevo Plan General Contable a las operaciones específicas de las Sociedades Anónimas

Beatriz Torvisco Manchón.

Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

28 Nuestro Colegio:

- Jornada profesional "Día del Auditor"
- Escuela de Economía
 - Primer curso de especialización para el Administrador Concursal
- Junta General Ordinaria del Colegio de Economistas
 - Publicación de la Memoria de Actividades del Colegio 2009
 - Premios Economía y Empresa - Edición 2009
- Servicios de Estudios del Colegio de Economistas
 - Presentación del 7º Barómetro
 - Conferencia "Hacia un nuevo modelo de crecimiento industrial"
- El Colegio de Economistas en los Foros de Empleo Universitarios
 - Foro de Empleo Universitario-ENAE Universidad de Murcia
- Nuevos convenios firmados
 - A3 Software

34 Información Actual:

- Campaña IRPF 2009: tarifas autonómicas, más exención por ERE y alicientes al empleo
- El FMI exige fusiones de cajas antes de junio y sin intromisiones políticas
- Europa y el FMI se protegen ante el posible incumplimiento de Atenas
- S&P pone en duda las previsiones del Gobierno y rebaja el rating de España
- Comunicación del Consejo Directivo del REA. Los economistas auditores y FIASEP

41 Internet y los Economistas:

- Direcciones

42 Reseña Literaria



Este número lo iniciamos con el trabajo realizado por un ponente asiduo a nuestro colegio, Gonzalo J. Boronat. Con la sencillez que le caracteriza expone, en primer lugar, cómo ha afectado la crisis económica y financiera a la empresa privada y a las entidades de crédito. A continuación, y dado el escenario actual, describe minuciosamente los pasos a seguir por las empresas para lograr un mayor éxito en las negociaciones con los agentes financieros, y así poder disponer de las líneas de financiación necesarias para lograr su equilibrio económico-financiero.

El segundo trabajo, obra de la profesora Beatriz Torvisco, analiza los efectos que el nuevo Plan General de Contabilidad tiene en las operaciones específicas de las Sociedades Anónimas, así como las modificaciones que se producen en la Ley de Sociedades Anónimas como consecuencia de la Ley 7/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea de julio de 2007.

Por lo que respecta a nuestro Colegio destacamos la celebración en enero de la Jornada Profesional "Día del Auditor" y en marzo de la Junta General Ordinaria, en la que se presentó la Memoria de Actividades del 2009 y se hizo entrega de los Premios Economía y Empresa. El Servicio de Estudios presentó los resultados del 7º Barómetro del Colegio de Economistas y se celebró la Conferencia "Hacia un nuevo modelo de crecimiento industrial". Además, la firma de varios convenios de interés para los Economistas y la presencia en diversos foros destaca la calidad y el compromiso del Economista con la sociedad.

La información de interés para el Economista y lector en general, reseña de dos libros para el economista y las direcciones de Internet concluyen la edición del número 49.

Mercedes Palacios

Directora "Gestión-Revista de Economía"

LAS RELACIONES CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN SITUACIONES DE CRISIS.

NEGOCIACIÓN, RIESGO, COSTES Y FINANCIACIÓN

Gonzalo J. Boronat Ombuena

Economista. Director general de GB Consultores Financieros y Tributarios y GDF Consultores

1. INTRODUCCIÓN. LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA

Nos encontramos actualmente en un entorno de crisis global que está afectando en mayor o menor medida al tejido económico de todos los países industrializados. Para evaluar el origen de esta crisis se han barajado distintas explicaciones centradas en las causas del estallido de la llamada "burbuja financiera". Quizás la más gráfica ha sido la denominada crisis de los "ninjas" (no income, no job, no assets; o sea, personas sin ingresos fijos, sin empleo fijo, sin propiedades) dibujada por el profesor Leopoldo Abadía; y, posiblemente la más clarificadora sea la desarrollada por el profesor Trias de Bes (El hombre que cambio su casa por un tulipán. Ed. Temas de Hoy) donde se desarrolla una comparativa de las distintas crisis que de forma casi cíclica han venido desarrollándose desde el siglo XVII. Lo bien cierto es que esta situación ha puesto al descubierto que las entidades financieras son empresas vulnerables y, que al igual que las empresas industriales, comerciales o de servicios dependen de factores exógenos, pero también endógenos, es decir, de una correcta gestión. Podemos afirmar que la gestión de una buena parte de las entidades financieras ha sido manifiestamente mejorable, y que en la misma se han cometido una serie de errores estratégicos de importancia. Se ha trabajado por el corto plazo, en detrimento de otras variables como solvencia, garantía y posicionamiento a largo plazo que tanto demandan a sus clientes.

Bueno es conocer el origen de los problemas con el fin de evitar que se produzcan nuevas situaciones similares. Ello implica evidentemente una corrección en los hábitos de negocio de estas entidades, las que debido a una gestión del riesgo quizás no muy ortodoxa, ha

supuesto un giro en las relaciones globales con sus clientes. Es evidente que la crisis en su aspecto económico va a suponer una merma importante en sus beneficios empresariales, pero de forma simultánea hay otra: "la crisis de liquidez". El aspecto financiero de la crisis para este tipo de entidades tiene una gran importancia, dado que la falta de recursos deriva en que la inyección de fondos necesaria para alimentar el sistema se ha visto sensiblemente reducida.

Ello implica evidentemente un nuevo posicionamiento en la gestión: de una parte en la gestión económica, pues es obvio que los precios están siendo más altos vía diferenciales con los tipos de referencia y comisiones, para tratar de conseguir un incremento de los márgenes lo que, unido a una reducción de costes (básicamente de estructura) permitirán a medio plazo un nuevo equilibrio que permita el incremento de las reservas y con ello de los fondos propios, lo que tendrá como consecuencia una mejora paulatina en la solvencia en estas entidades, aunque inevitablemente, algunas de ellas tengan que pasar por la fusión con otras entidades de mayor solvencia y/o tamaño. Todo ello sin olvidar que hay un "coste" que afecta en gran medida al equilibrio económico: la morosidad y las provisiones derivadas de las mismas. En efecto, las entidades financieras no van a permitir que lo conseguido vía intereses y comisiones se vea "compensado" con los créditos morosos y/o dudosos. Ello supone de forma inmediata una selección tanto de la clientela, por una parte, como de las operaciones financieras a realizar. En definitiva, nos encontramos en un escenario en el que nos estamos encontrando con un endurecimiento tanto en las condiciones de las operaciones financieras como en el análisis de cada una de las mismas, con un nuevo planteamiento guiado en la

Hay un "coste" que afecta en gran medida al equilibrio económico: la morosidad y las provisiones derivadas de las mismas

Se ha trabajado por el corto plazo, en detrimento de otras variables como solvencia, garantía y posicionamiento a largo plazo que tanto demandan a sus clientes

**Reducción de ventas,
disminución de márgenes
e incremento
de la morosidad fueron
señales inequívocas
de que el ciclo
estaba cambiando**

**Se trata de poner
en marcha
un Plan Estratégico
para los próximos tres
años y comenzar a pensar
en el presupuesto
para los próximos años
realmente como
un Plan de Viabilidad
Empresarial**

generación de flujos de caja de los clientes y en las garantías prestadas.

Del mismo modo, debe existir un posicionamiento financiero. La ausencia de unos niveles de liquidez similares a los de hace un par de años va a significar por la parte financiera, al igual que comentábamos en la parte económica, una selección natural de la clientela. La ausencia de recursos implica la asignación más eficiente de los escasos disponibles, evidentemente en términos de solvencia, que garanticen el retorno tanto de los costes como del principal de las operaciones crediticias.

La segunda cuestión es cómo afecta, va a afectar y durante cuánto tiempo esta situación a las empresas. La respuesta es compleja. Pero es claro que ha afectado, está afectando y va a afectar de forma muy negativa. Las empresas se encuentran en estos momentos con una doble problemática: de una parte económica y finalmente o, además, como resultado de la primera, financiera.

La situación económica de las empresas viene deteriorándose desde la primavera del año 2008, cuando empezamos a notar una disminución en las tasas interanuales de crecimiento de las ventas. Tengamos en cuenta que en nuestro país una gran parte de la industria (madera, mueble, metal, decoración, textil, ...) y de los servicios dependen o están íntimamente ligados a la actividad de promoción y/o construcción inmobiliaria. Parece que la espiral alcista en los precios tanto del suelo (industrial y residencial) como de la vivienda había alcanzado cotas que implicaban no encontrar una demanda tanto para el uso como para la inversión. Ello implicó inicialmente un retroceso en el crecimiento del volumen de ingresos y, posteriormente, tras el verano del año 2008 una parada en el consumo, visible a todas luces a finales del pasado año.

Es cierto que las empresas en los últimos años también habían abandonado parcialmente los esquemas clásicos de control. Existía margen, lo que suponía quizás un exceso de costes "superfluos", unas inversiones realizadas bajo un escenario de bajos tipos de interés y demanda alcista, una relativamente escasa pre-

ocupación por los costes empresariales, una ausencia de rigor en la concesión del crédito a clientes... En definitiva, una expansión fácil a costa un margen alto.

Como hemos indicado, una serie de hechos nos situaban ante las "señales de alarma" clásicas que deberían haber implicado la puesta en marcha de una serie de medidas de control: Reducción de ventas, disminución de márgenes e incremento de la morosidad fueron señales inequívocas de que el ciclo estaba cambiando, pero la empresa adoptó lo que algunos economistas han venido en llamar "estrategia del avestruz", es decir, esconder la cabeza ante esta situación. El cambio no era como se preveía coyuntural, sino que iba a dar paso a un cambio estructural. En cierta medida existe un cambio de ciclo en la empresa por lo que el año 2008 aparece como un punto de inflexión en el que lo más recomendable es una "reflexión estratégica". Se trata de poner en marcha un Plan Estratégico para los próximos tres años y comenzar a pensar en el presupuesto para los próximos años realmente como un Plan de Viabilidad Empresarial. Hay que reconsiderar mercados, productos, volúmenes, tamaño empresarial, niveles de plantilla, red de sucursales y delegaciones, relaciones exteriores... con el fin de reubicar la empresa y prepararla para un nuevo ciclo. Todo ello conllevará evidentemente la realización de un plan financiero que sea capaz de sustentar el cambio estratégico a realizar.

Si hemos hablado de la modificación de la posición económica de las empresas en el último semestre del año 2008, estos problemas comienzan a ser financieros al inicio del año 2009. Es evidente que la generación de un menor flujo de caja por operaciones merma la liquidez generada y presupuestada con la que atender los compromisos adquiridos, tanto los derivados de inversión como los de las operaciones de crédito formalizadas en otro entorno, con otros márgenes y que ahora paulatinamente vemos como se produce un desajuste creciente entre los flujos de caja generados y las necesidades de fondos, tanto operativas como las derivadas de operaciones.

A todo ello hay que añadir dos impor-

tantes componentes que han llevado a las empresas a disminuir su posición financiera. Como hemos indicado la disminución paulatina de las ventas ha hecho que la mayoría de las compañías tengan que asumir un stock por encima del necesario, lo que implica un activo mayor y, en definitiva unas mayores necesidades de financiación. De otra parte, el deterioro empresarial ha supuesto un importante incremento de la morosidad, tanto en términos de fallidos como en términos de demoras en el plazo de cobro. Todo ello ha implicado de forma inmediata un incremento en unos casos y un decremento en otros, pero ambos, menos que proporcional que el volumen de ventas que el activo corriente lo que sin duda genera de nuevo unas necesidades adicionales de fondos.

2. LA CRISIS Y LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Veamos ahora cuál ha sido la posición de las entidades financieras en este proceso.

2008, alcanzando los 99.754 millones de euros al mes de enero del presente año.

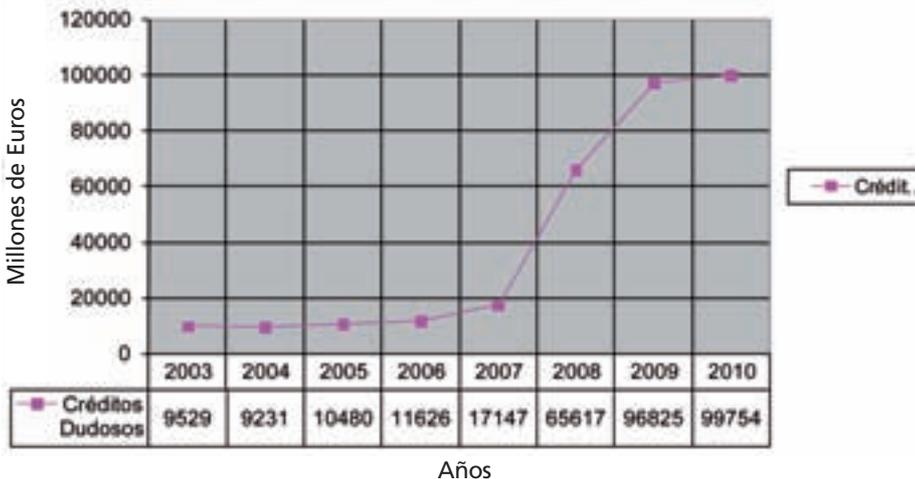
Esta es la situación actual de la banca en este periodo. Como vemos sus índices de morosidad han crecido de forma imparable lo que, evidentemente ha supuesto una nueva "estrategia" en cuanto a la evaluación del riesgo y por su puesto con un endurecimiento en los criterios de concesión de los mismos.

En el cuadro siguiente podemos observar la posición competitiva de las entidades financieras españolas en base a sus activos a finales de 2008. En dicho análisis se relaciona de una parte, la ratio TIER 1, que incluye el capital pasivo y reservas más preferentes sobre activos ponderados por riesgo y, de otra el nivel de morosidad. Como vemos las entidades mejor posicionadas serían aquellas que se encuentran con el menor porcentaje de morosidad y mayor TIER 1. Aquí tendríamos a Banesto, Bankinter, Cajamurcia en un primer nivel y, a BBVA, Santander, Ibercaja y La Caixa en un segundo, aun-

Banesto, Bankinter, Cajamurcia en un primer nivel y, a BBVA, Santander, Ibercaja y La Caixa en un segundo, aunque evidentemente con un mayor tamaño empresarial.

Por el contrario, Caixa Catalunya, CCM (que como sabemos fue intervenida por el Banco de España) y Caja Madrid, se situarían en la posición más compleja del sistema financiero

EVOLUCIÓN DE LOS CRÉDITOS DUDOSOS



Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España y elaboración propia

Como podemos observar, la morosidad de la banca evoluciona con unas cifras constantes en torno a los 10/11.000 millones de euros hasta el año 2006, iniciando un recorrido alcista a partir del año 2007. Si estudiamos la evolución por cada uno de los meses según los datos publicados en el Boletín Estadístico del Banco de España podemos observar que la misma crece a tasas muy elevadas desde el año

que evidentemente con un mayor tamaño empresarial. Por el contrario, Caixa Catalunya, CCM (que como sabemos fue intervenida por el Banco de España) y Caja Madrid, se situarían en la posición más compleja del sistema financiero.

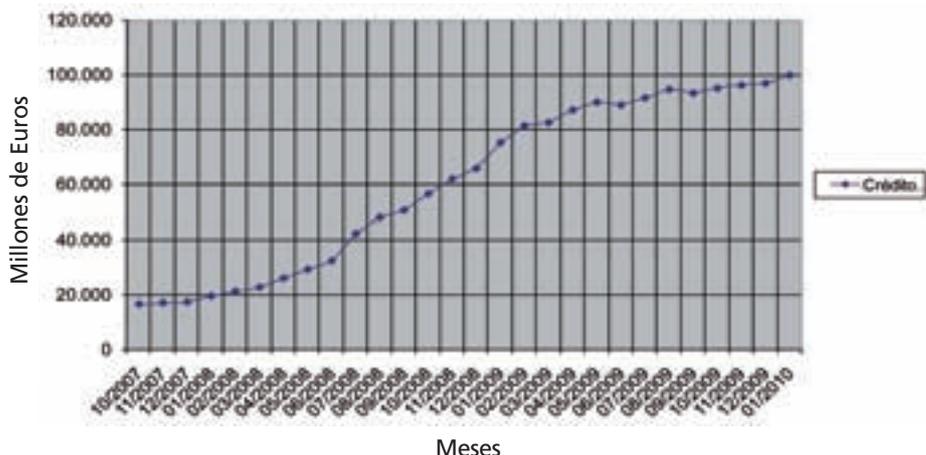
Todo ello no hace más que certificar lo indicado con anterioridad: Una nueva "estrategia" en la evaluación del riesgo

Una nueva "estrategia" en la evaluación del riesgo basada en un endurecimiento en los criterios de concesión y un mayor aporte de garantías, al margen de implicar un crecimiento de los precios

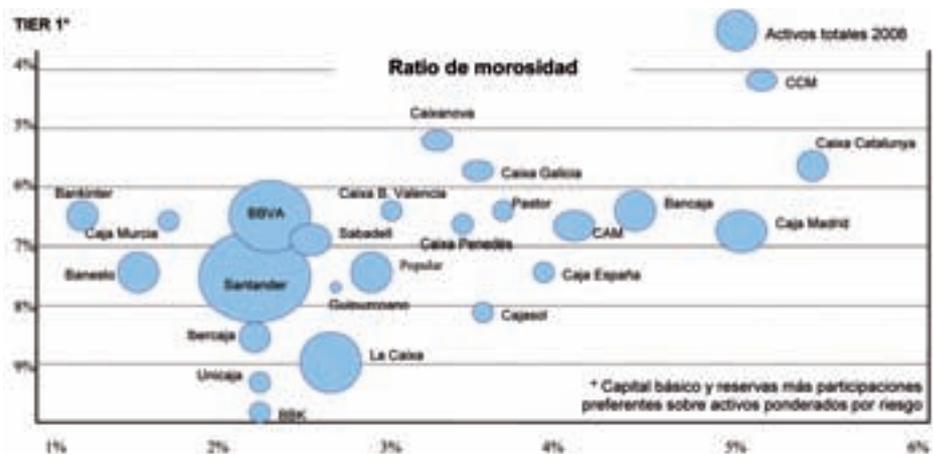
Regiones como la Comunidad Valenciana con 808 procedimientos y Murcia con 226, castigadas por la actual situación, suponen casi el 18% de los concursos presentados en toda España



EVOLUCIÓN CRÉDITOS DUDOSOS 2007-2009



Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España y elaboración propia



basada en un endurecimiento en los criterios de concesión y un mayor aporte de garantías, al margen de implicar un crecimiento de los precios.

3. LA CRISIS Y LAS EMPRESAS

La crisis desgraciadamente se ha centrado al final en las empresas y, mediante la disminución del empleo y la actividad económica, en los particulares. Nos importa la primera de ellas, la posición empresarial dado que la situación laboral es, en buena medida, una consecuencia de la situación empresarial. Las empresas han sufrido de una forma directa el problema, al igual que veíamos en las entidades financieras, por dos vías: la económica y la financiera, y dentro de cada una de ellas por dos canales adicionales. Analicemos la situación punto por punto.

El problema económico se centra, en primer lugar, en un importante descenso de los ingresos derivado de una caída del

consumo. Los motivos los podríamos centrar inicialmente en que la situación de incertidumbre hace que disminuya, ralentice y/o paralice las adquisiciones de bienes de servicios; además la falta de financiación para su adquisición fuerza todavía más este tipo de decisiones de demanda. De otra nos encontramos que, pese que nuestro país tiene un entramado básicamente estructurado sobre pequeñas y medianas empresas que se supone tienen una mayor capacidad de ajuste en sus costes ante situaciones de disminución de la demanda, ésta se ha producido tarde y con una capacidad instalada excedente de gran volumen como consecuencia de diez años de crecimiento con altos márgenes. A todo ello podemos añadir una regulación laboral más rígida que la que existe en otros países. Varios autores reflejan este hecho como una respuesta de avestruz, dado que muchos empresarios escondieron la cabeza inicialmente y cuando la levantaron posiblemente era demasiado tarde.

La reducción del volumen de ventas unido a la disminución simultánea de sus precios de venta implica una reducción de su margen bruto. Pese a que las empresas han efectuado una reducción de los costes fijos, ésta todavía es insuficiente para absorber la disminución de los ingresos, por lo que su peso específico en la estructura de costes crece. Las amortizaciones siguen siendo las mismas dada la imposibilidad de deshacerse de activos fijos en estos momentos. Todo ello unido a un fuerte incremento de las provisiones por insolvencia y un encarecimiento de los costes financieros derivados de la mayor necesidad de financiación a un precio más alto nos llevan a pasar de una situación positiva de generación de fondos a una posición de flujos de caja generados por operaciones negativas.

El problema financiero se ha llevado a las consecuencias de esta posición económica. Los efectos han venido dados tanto en el activo como en el pasivo de las empresas. La empresa sigue manteniendo, aunque no empleando con la misma actividad, los mismos activos fijos, si bien éstos se han depreciado mediante el correspondiente coeficiente de amortización. Es cierto que las empresas han tratado de ajustar sus inventarios a esta nueva posición de mercado pero, resulta evidente que el efecto ni es inmediato ni directamente proporcional, debido a la existencia de stocks de seguridad, productos de largo periodo de maduración... Con todo ello el peso de los stocks en la estructura del activo mantiene un porcentaje similar al de anteriores ejercicios.

Por su parte, los deudores han tenido un doble comportamiento: Se han reducido por la disminución de las ventas pero estas ventas se están efectuando a más plazo, lo que unido al incremento de la morosidad hace que su periodo medio de cobro se haya incrementado, y por ello su peso relativo en la estructura de la inversión. En efecto, se ha disminuido el activo pero no lo suficiente, lo que afectará a los distintos ratios financieros en los que tenga un papel dominante el total de la inversión: básicamente se producirá una importante disminución del ROI.

A estos problemas en el activo hay que sumarle los que se producen en la estruc-

tura financiera. La posición económica negativa (pérdidas) implica una fuerte disminución del porcentaje de los fondos propios en la estructura de la financiación empresarial. El ajuste se ha tenido que producir de forma forzada a través de los proveedores y acreedores, en el primer caso alargando el plazo medio de pago, cuando éste debería ser inferior dado el menor volumen de compras. En el caso de los acreedores vemos un incremento derivado, por ejemplo, de los aplazamientos solicitados a organismos públicos que han crecido de un modo muy importante en este periodo. Y, finalmente, con una mayor apelación al crédito bancario, en esta ocasión muy forzada mediante la utilización completa del límite disponible de las pólizas de crédito, líneas de descuento y/o de anticipo de la facturas...

En definitiva, la empresa es la que ha sufrido las consecuencias de esta crisis lo que vemos de forma directa en una modificación sustancial de su estructura económica y financiera. Estos efectos han supuesto un importante deterioro para muchas de ellas que se han visto abocadas a poner en marcha procesos concursales.

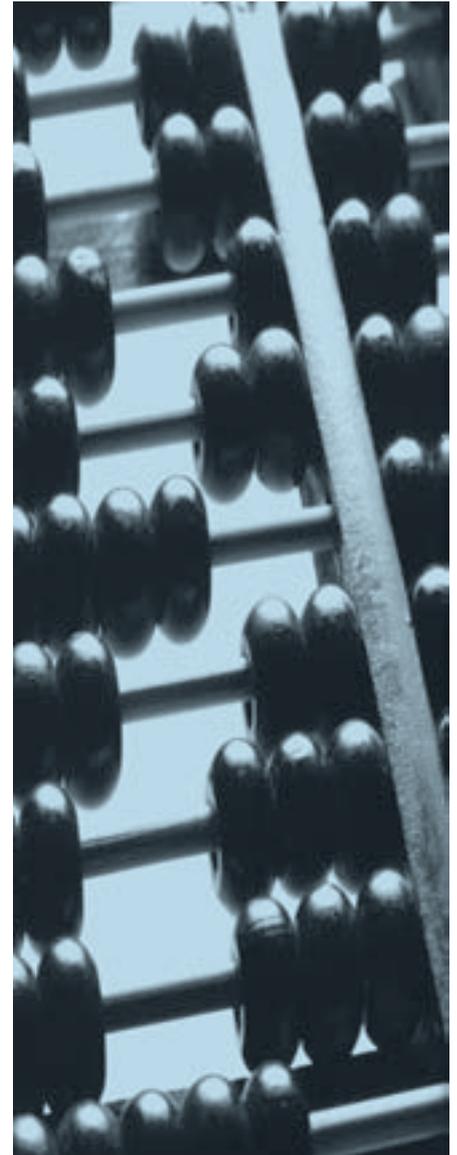
PROCESOS CONCURSALES

Años	Voluntario	Necesario	Total
2005	812	171	983
2006	780	126	906
2007	855	121	976
2008	2.725	177	2.902
2009	5.614	308	5.922

Fuente: *Instituto Nacional de Estadística y elaboración propia*

Como vemos el pasado año fue especialmente complejo. Regiones como la Comunidad Valenciana con 808 procedimientos y Murcia con 226, especialmente castigadas por la actual situación, suponen casi el 18% de los concursos presentados en toda España.

Esta es la posición a la que hemos llegado pero también la de partida del nuevo ciclo: Un sistema financiero dañado y con un nuevo esquema de funcionamiento, negociación y de relaciones, derivado de su posición económica y financiera. Un sector empresarial, muy dañado, con una importante modificación de su estructu-



La previsión es la mejor herramienta para asegurar una buena negociación bancaria

ra económica y financiera mucho más deteriorada. ¿Cómo podemos entonces encajar este nuevo esquema de relaciones con unos menores volúmenes de liquidez por parte de los financiadores y con unas mayores necesidades de fondos por parte de los financiados?

El encaje es, al menos, mas difícil que el que se tenía anteriormente. Ello supone la necesidad de establecer una guía que nos permita conseguir un mayor éxito en el planteamiento de las negociaciones con los agentes financieros, con la finalidad de poder disponer de las líneas de financiación necesarias para mantener el equilibrio de nuestros activos y pasivos.

4. NEGOCIACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS. UN NUEVO ESCENARIO

Los pasos a seguir ante este nuevo escenario podríamos resumirlos inicialmente en el siguiente esquema:

1. Análisis Interno
2. Evaluación y cálculo de las necesidades financieras
3. Evaluación de las garantías disponibles y nivel de solvencia
4. Selección de los distintos acreedores y agentes financieros
 - Análisis del grado de apalancamiento financiero
5. Análisis de las relaciones financieras
 - Documentación
 - Cirbe
 - Cuotas de riesgo
 - Ficha de rentabilidad Empresa-Entidades Financieras
6. Negociación

4.1. ANÁLISIS INTERNO

Lo primero que hemos de realizar es un análisis de nuestra situación. Para ello proponemos la lectura del artículo "Como analizar a la competencia a través de la información económica y financiera". En este artículo se define la necesidad de efectuar un análisis DAFO con el fin de conocer nuestra posición real desde dos puntos de vista: interno y externo. De ahí pasamos a efectuar un análisis de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades dentro del área económica y financiera. En definitiva, lo que hemos de poner de manifiesto

es la necesidad de conocer muy bien nuestra empresa antes de emprender cualquier tipo de negociación tanto de riesgos como de precios.

Recordemos que el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa reflejan su situación económica y financiera. Cabe hacer mención que la cuenta de resultados es una suma de las actividades realizadas en función de su volumen. Lo que hemos hecho, lo que hemos vendido, comprado y gastado por conceptos. El balance refleja la última posición de estas actividades pero mediante distintas técnicas podemos evaluar cómo hemos realizado esas actividades, cómo hemos vendido (a qué plazo), cómo hemos comprado, cómo hemos gastado, cómo hemos financiado... Su posición deberemos juzgarla siempre mediante un doble parámetro: liquidez y rentabilidad.

Efectuemos entonces una lectura previa y respondámonos a unas cuantas preguntas: ¿ha sido un buen año? ¿Mejor o peor que el anterior? ¿Qué variables interesan a los lectores de mis datos económicos y financieros? ¿Son buenos? ¿Coherentes? ¿Es una gestión acertada? ¿A quién interesan mis datos?

Las entidades financieras van a ser muy críticas, y mucho más ahora con esta información que trataran de comprobar, corroborar y desmenuzar al máximo nivel posible, pero sin olvidar que su análisis se centra en cuatro puntos básicos:

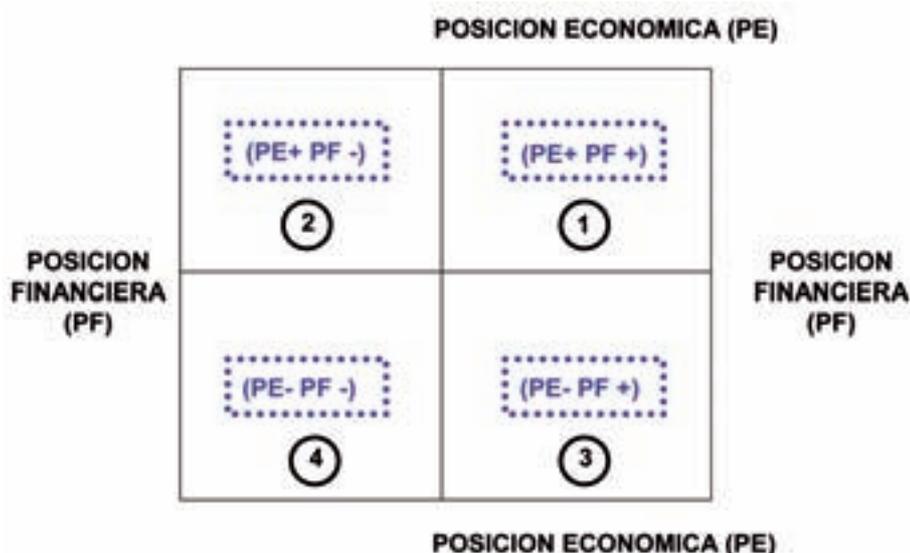
• Análisis de la solvencia

Las entidades financieras analizan la solvencia estudiando la evolución de un ratio básico que mide el nivel de inversiones contra el nivel de deudas. Lo que estamos midiendo es la capacidad de respuesta de nuestra empresa o el nivel de alejamiento de la "quiebra", situación en la que los pasivos financieros ajenos superan el valor de los activos, lo que ha sucedido lamentablemente en muchas ocasiones de forma reciente.

• Análisis del riesgo financiero

El análisis del riesgo financiero lo efec-





tuaran analizando la evolución del coeficiente de endeudamiento por el que tratamos de relacionar el patrimonio neto con el volumen de deudas. Además, de forma previa es importante analizar la composición del endeudamiento; conocer la evolución de las tres grandes líneas de financiación ajena tanto a corto como a largo plazo: proveedores, acreedores, sector público y entidades financieras, con el fin de evaluar la posición y evolución de cada uno de ellos. Las entidades financieras analizarán nuestra liquidez. Las dos variables de análisis más importantes son tanto la evolución como las necesidades de fondo de maniobra así como el cash flow generado y provisional.

• Análisis de la liquidez

Se trata de observar el comportamiento de una variable clave: el fondo de maniobra así como la evolución del flujo de caja y con ello del EBITDA, puntos en los que se centrará nuestra futura negociación.

• Análisis de la rentabilidad

El análisis de la rentabilidad tanto nosotros como las entidades financieras lo realizarán atendiendo a tres posiciones: la rentabilidad de la inversión, la rentabilidad del negocio para el accionista (fondos propios o patrimonio neto) y la de los ingresos o ventas.

• Evolución general de los volúmenes de negocio, inversiones y riesgo

Del mismo modo se analizará la evolu-

ción de las magnitudes más importantes: volumen de negocio (creciente o decreciente), volumen de inversión (estancamiento o proyección de futuro), beneficio (autofinanciación) y endeudamiento (riesgo financiero).

La posición negociadora deberá dibujar, al igual que en el caso de la rentabilidad un escenario creíble para resituar su posición económica y financiera y probablemente haya que estudiar una ampliación de garantías dado el importante cambio de la fisonomía empresarial.

A partir de este punto se hace necesario el cálculo de las necesidades financieras para ese nuevo escenario que tendremos que evaluar mediante el adecuado presupuesto económico y financiero.

4.2. EVALUACIÓN Y CÁLCULO DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS

Es evidente que del análisis previo se habrán diseñado las estrategias financieras y económicas para, al menos, el siguiente ejercicio económico. Tengamos en cuenta que si hay algo que distorsiona de forma importante las relaciones empresa-entidades financieras es la falta de planificación financiera y el desconocimiento de las necesidades de financiación. No hay nada peor que ir solicitando distintas operaciones a lo largo del ejercicio en función de necesidades puntuales. La previsión es la mejor herramienta para asegurar una buena negociación bancaria. No podemos solicitar una póliza cada dos meses, unos excesos sobre los

La demanda financiera vendrá dada por la diferencia entre los activos (básicamente corrientes) estimados y la diferencia entre el capital disponible y la financiación espontánea de la empresa



Plazo de giro como el plazo al cual nuestras entidades financieras están descontando y/o anticipando las deudas de nuestros clientes (pagarés, recibos, norma 58, facturas...)

límites asignados de anticipos y/o descuento, o recurrir de forma habitual al descubierto en cuenta corriente o el rebasamiento en las líneas de crédito.

Nuestro trabajo será pues el cálculo lo más exacto posible de las necesidades de financiación para el próximo ejercicio económico. ¿Como deberemos realizar ese trabajo? En la empresa existen dos tipos de necesidades financieras: las derivadas de las inversiones con un retorno superior al ejercicio económico y las derivadas de la gestión del activo corriente. Es lógico pensar que las líneas de financiación pueden enmarcarse inicialmente en estos mismos parámetros: financiación a largo plazo y financiación a corto plazo. Resulta claro que nos vamos a encontrar con unas necesidades financieras derivadas de nuestra estructura anterior, de nuestra "historia financiera", de la posición financiera de partida, y éstas serán mayores o menores en función de nuestras previsiones para el o los próximos años.

En este sentido será necesario evaluar nuestra síntesis presupuestaria para los próximos años o, al menos, para el próximo ejercicio económico. Es decir, una definición de las variables clave del proceso presupuestario: Activo corriente, Pasivo corriente, Deudores, Stocks, Volumen de endeudamiento, Patrimonio neto, Beneficio necesario, Intereses y Volumen de negocio.

Recordemos que el beneficio empresarial es aquello por lo que hemos creado nuestra empresa, de ahí la necesidad de efectuar su cálculo previo dado que el mismo podría ser insuficiente para el desarrollo, crecimiento y/o equilibrio de nuestra compañía. Las empresas utilizamos los fondos generados (en términos de caja) para el cumplimiento de las obligaciones contraídas, cada una de ellas con distinto grado de compromiso. Para el caso que nos ocupa debemos tener

presente que ese excedente lo aplicaremos a cubrir el servicio de la deuda en préstamos y créditos, financiar nuevas inversiones y modificar la estructura financiera (reservas).

De ahí que los presupuestos para los próximos años, dado el entorno actual, deben tener en cuenta de forma previa el límite de su apalancamiento financiero mediante la obtención del ratio de cobertura de la deuda, lo que nos indicará si el beneficio provisional es o no el necesario para atender el calendario de obligaciones que se deriva de nuestros compromisos financieros. Como sabemos, esta relación nos indicará el efecto financiero de la planificación económica, por lo que será necesario que este ratio alcance al menos el equilibrio (valor unitario) o, en su caso deberemos forzar una reestructuración de la deuda. En definitiva, hemos de fijar las distintas políticas empresariales que regirán el comportamiento financiero para el próximo ejercicio económico.

Para el cálculo de nuestras necesidades financieras necesitaremos fijar el volumen de activos estimados: stock máximo y mínimo (definición de rotaciones por línea familia de producto), inversiones a realizar, tesorería mínima necesaria, política de crédito a clientes (definición del plazo medio de cobro), política de aprovisionamientos y compras (definición del plazo medio de pago)...

La demanda financiera vendrá dada por la diferencia entre los activos (básicamente corrientes) estimados y la diferencia entre el capital disponible y la financiación espontánea de la empresa.

Todo ello gira básicamente en el análisis del fondo de maniobra, que es uno de los instrumentos de mayor importancia para fijar el equilibrio financiero empresarial. La determinación del valor óptimo debe



ser un objetivo fundamental para un correcto planteamiento financiero. También podemos utilizar para el cálculo (parcial) de las necesidades de financiación el método de la homogenización de los plazos de cobro y pago. Creemos que el cálculo de las necesidades financieras es vital para una correcta negociación con las entidades financieras. Debemos acercarnos a nuestros interlocutores sabiendo expresamente el volumen de nuestras necesidades y el porqué de las mismas, el plazo de duración, los niveles máximos y mínimos, así como las posibles alternativas que podrían ser utilizadas. Las entidades financieras nos solicitarán en primer lugar que volumen de financiación necesitamos pero, de forma inmediata, "para que las necesitamos".

4.3. EVALUACIÓN DE LAS GARANTÍAS DISPONIBLES Y NIVEL DE SOLVENCIA

Llegado este punto es necesaria una nueva reflexión. ¿Qué contamos como contrapartida?, ¿cuáles son las garantías y la solvencia que tenemos?, ¿son suficientes para la financiación que vamos a solicitar?, ¿son adecuadas para el plazo de financiación que solicitamos? Es muy importante tener respuesta a estas cuestiones antes de iniciar nuestro proceso de negociación.

Pensemos con una cierta lógica que las entidades financieras nos financian nuestros proyectos porque tienen claros dos conceptos: el retorno del capital, es decir, que contamos con una corriente de flujos de caja estables y creíbles en un periodo determinado (el de duración de la operación) y que, a su vez, contamos con las garantías suficientes para el recobro en el caso de que los flujos de cajas estimados no logran obtenerse. Además, analizará que ese flujo de fondos sea suficiente, no sólo para pagar la operación, sino también para poder cumplir con el resto de obligaciones y compromisos personales, entre ellos la propia subsistencia o el resto de necesidades familiares y/o personales.

Una entidad de financiación, después de confiar en la bondad de nuestros documentos financieros, necesitará saber con qué garantías contamos en caso de que la operación no pueda llegar a buen fin,

aunque damos por hecho que el nivel de exigencia de las mismas vendrá determinado por el análisis de riesgo financiero (coeficiente de endeudamiento) y de solvencia (coeficiente de solvencia). Recordemos que este nivel de garantías a aportar dependerá de nuestra posición financiera y sobre todo de la evolución de los ratios mencionados.

La primera pregunta es: ¿Qué garantías tenemos?, ¿dónde están? Es evidente que son los fondos propios, el patrimonio neto. Hagamos una primera evaluación: ¿Cuál es mi patrimonio neto?, ¿dónde está ese patrimonio? Es evidente tras este análisis que lo que tenemos que observar es de qué modo se materializa nuestro patrimonio neto. ¿Qué calidad presenta?, ¿cuál es nuestro activo que puede servir de garantía a nuestras operaciones financieras? Podríamos decir que nuestras garantías descansan en cuatro partidas básicas: Efectivo y otros pasivos líquidos equivalentes junto con inversiones financieras a corto plazo, Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, Existencias y Activo no corriente.

Damos por hecho pues que vamos a tener que demostrar a nuestras entidades financieras que nuestro patrimonio neto es susceptible de ser una garantía suficiente, pese a que suponga un volumen de financiación superior al de los recursos propios y generados por la compañía en base a la "cualificación de nuestros activos".

Uno de los capítulos de garantías más utilizado es el relativo a los deudores. Aquí nos encontramos con todas las deudas que mantiene la empresa. Dentro de los deudores la garantía más importante son las deudas de clientes. Sobre esta rúbrica contable debemos realizar una serie de matizaciones dado que las mismas serán objeto de análisis por parte de nuestras entidades de financiación. Lo primero es realizar es la formulación matemática del plazo medio de cobro, que será el instrumento de control principal de la "salud financiera de la cuenta". Como sabemos, este coeficiente nos relaciona el saldo de clientes con las ventas que a los mismos hemos realizado:

$$\text{Plazo medio de cobro:} \\ \text{(Clientes / Ventas) * 365}$$

Una clasificación de sus pasivos en función de sus propias características internas. En este sentido podemos encontrarnos con: Pasivo corriente normal, Pasivo corriente transitorio y Pasivo fijo externo a largo plazo





Recordemos que las entidades financieras desconocen este coeficiente que averiguarán cuando analicen nuestros estados financieros, pero que pondrán en relación con un coeficiente que si controlan y conocen: el plazo medio de giro, que podemos definir como:

Plazo medio de giro: (Riesgo medio / Volumen negociado) * 365

Entendiendo por plazo de giro como el plazo al cual nuestras entidades financieras están descontando y/o anticipando las deudas de nuestros clientes (pagarés, recibos, norma 58, facturas...). Esta cifra se obtiene dividiendo el riesgo medio derivado de esta operatoria (líneas de descuento y/o anticipo) por el volumen negociado por dichas líneas, y multiplicado por 365 para obtener el plazo en días. Es evidente que el plazo medio de giro en ningún caso podrá ser superior al plazo medio de cobro dado que el mismo supondría que el papel descontado no se ha originado directamente de las ventas de la empresa, o bien supone la existencias de renovaciones o cualquier otro tipo de "anomalía" administrativa.

Al margen de estas consideraciones hay añadir algo más. A las entidades financieras no les basta con comprobar que nuestras cifras cuadran con sus análisis. Podríamos decir que tenemos asegurada la condición necesaria si tenemos una coherencia entre el plazo medio de giro y el plazo medio de cobro, y entre los volúmenes de ventas y los volúmenes de papel negociado. La condición suficiente será que dichas ventas, descontadas, sean finalmente pagadas, es decir, que realmente sean una garantía para la obtención de las líneas de financiación que según el anterior análisis realizado necesitamos para nuestra empresa.

No lo podremos utilizar como garantía cuando nos encontremos con porcentajes de impagados (ya no morosidad a medio plazo o fallidos que implicarían una vigilancia especial por parte de las entidades financieras) de cierta importancia. Tengamos en cuenta que un impagado, al margen de su coste para la empresa, representa desde el punto de vista bancario una reducción de la rentabilidad, al disminuir la cifra de beneficios

y, simultáneamente una caída de la liquidez provisional y por ende de los flujos de caja estimados que en principio irían destinados a atender, por ejemplo, nuestros compromisos derivados de operaciones financieras.

Como conclusión sobre la evaluación de las garantías y nivel de solvencia podemos decir que tras su análisis detallado disponemos de una serie de activos que van a servir en nuestra negociación bancaria y, en función de las necesidades financieras calculadas con anterioridad deberemos establecer un ajuste entre estas y aquellas. A modo de guión podemos establecer el siguiente nivel de correlación:

Activos disponibles	Líneas de financiación
Tesorería	Póliza de crédito Préstamo Avales
Clientes	Descuento comercial Póliza de crédito Anticipo de facturas Anticipo de certificaciones Factoring Préstamo Financiación de import-export Norma 58
Existencias	Renting Póliza de crédito Préstamo
Inmovilizado	Prestamos medio y largo plazo Leasing Lease-back

4.4. SELECCIÓN DE LOS DISTINTOS ACREEDORES Y AGENTES FINANCIEROS

Los agentes financieros de la empresa son múltiples y podíamos efectuar distintas clasificaciones. En primer lugar veamos su tipología: Proveedores, Acreedores, Hacienda Pública, Seguridad Social, Socios y Entidades Financieras. Para cada uno de estos agentes financieros nos encontramos que los mismos pueden presentar distintos tipos de financiación y, en consecuencia, distinto riesgo financiero, lo que implica que tengamos que pasar a una clasificación de sus pasivos en función

de sus propias características internas. En este sentido podemos encontrarnos con: Pasivo corriente normal, Pasivo corriente transitorio y Pasivo fijo externo a largo plazo.

Entendemos como pasivo fijo externo a largo plazo aquel cuyo calendario de reducción de la deuda excede al ejercicio económico, es decir, en la mayoría de los casos a un año. En este capítulo encontraríamos tanto a entidades financieras como acreedores o préstamos de socios. Del mismo modo el pasivo corriente normal podemos dividirlo en exigible a corto plazo espontáneo y exigible a corto plazo negociado (rotativo o negociado expresamente). En el primer caso nos encontramos con aquella financiación que nos viene dada a la empresa de forma espontánea por distintos agentes, como por ejemplo el sector público a través de la financiación de la deuda tributaria, básicamente por los pagos a cuenta y declaraciones-liquidaciones fiscales que la empresa realiza a lo largo del año a cuenta de las liquidaciones anuales de los distintos impuestos. Otro ejemplo de financiación espontánea sería la derivada de acreedores y proveedores. En este sentido nos encontramos en el primer caso con una financiación media de 30 días de forma casi espontánea, o la derivada de los propios gastos de personal.

La financiación negociada es aquella en la que tenemos que "negociar" a distintos niveles: plazos, volúmenes y/o garantías. Esta financiación podremos clasificarla en dos tipos: la rotativa (por ejemplo límites de descuento, anticipos de facturas, pólizas de crédito) que es aquella en la que básicamente las entidades financieras nos aprueban un "límite de riesgo" y préstamos, prefinanciaciones, postfinanciaciones... Es muy importante entonces analizar la distribución del pasivo exigible entre espontáneo y negociado, dado que ello supone poder conocer nuestra capacidad consumida y libre de negociación.

No obstante, a lo largo de ejercicio económico nos encontraremos con un activo corriente transitorio motivado por distintos hechos habituales en la gestión empresarial diaria. Nuestra actua-

ción en este caso será la de financiar esa necesidad mediante un exigible corriente por el mismo importe y por el mismo plazo. De este modo, evitaremos lo que sucede en muchas empresas, en las que ciertas necesidades coyunturales se convierten finalmente en estructurales cuando ha pasado el plazo de financiación inicialmente previsto. El cumplimiento de estas reglas garantiza la consecución de un equilibrio en el corto plazo que nos permitirá mantener la financiación necesaria en cada momento sin mantener excedentes ociosos en unos casos o déficits con un alto coste financiero en otros.

Qué duda cabe que hay una primera distribución que no podemos olvidar: la financiación de la empresa son tanto los fondos ajenos como los fondos propios. ¿Qué delimita la selección de una u otra alternativa? Evidentemente el grado de apalancamiento financiero de nuestra empresa.

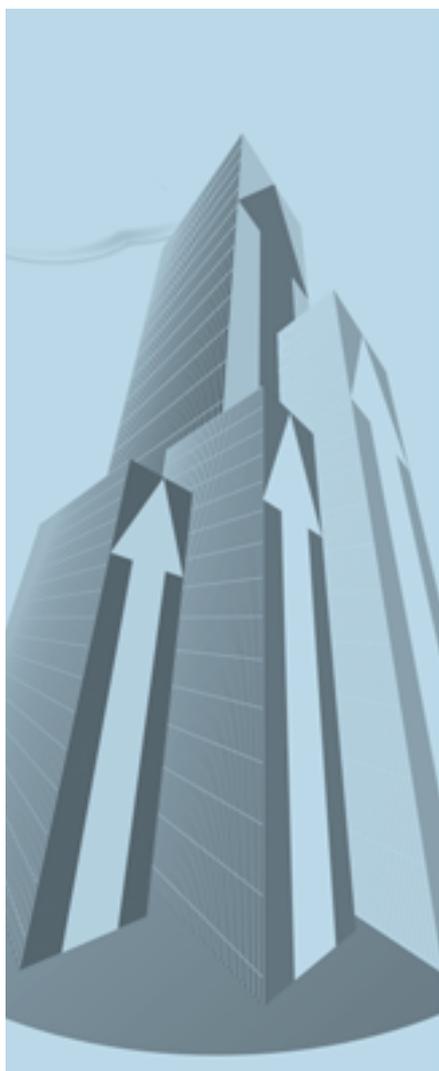
• *El grado de apalancamiento financiero*

Recordemos que el nivel de gastos financieros de una empresa está condicionado por dos variables: por el volumen de financiación ajena utilizada y por las condiciones conseguidas en la negociación con los distintos agentes financieros. Es evidente que el nivel de endeudamiento de una empresa es una relación, como vimos con anterioridad, entre la financiación ajena y sus fondos propios, y ese endeudamiento depende de dos factores: de una parte del sector en el que actúa y por otra del grado de aversión al riesgo de sus gestores, lo que normalmente denominamos estrategia financiera de la empresa. Pero resulta evidente que el endeudamiento tiene el problema de que aumente el riesgo de una empresa medido por su propia rentabilidad, de modo que su posición de apalancamiento nos determina la proximidad o alejamiento de una posición de riesgo al tiempo que nos delimita el intervalo en el cual la empresa debe optar por una u otra vía de financiación.

El grado de apalancamiento financiero de una empresa es una relación entre el



La Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) como un servicio público que gestiona una base de datos, en la que constan, uno a uno, prácticamente todos los riesgos de crédito (préstamos, créditos, avales, etc.) que las entidades financieras tienen con sus clientes



beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y el total de sus activos que comparamos con el coste de financiación ajena de la empresa.

BAII / Total Activo (+) (-) (=) Coste de la financiación ajena

Con ello obtenemos una importante conclusión que situará a nuestra empresa en el ámbito de su estructura financiera:

- Si el rendimiento del activo es mayor que el coste de la financiación ajena de la empresa nos encontramos con una posición de apalancamiento financiero positivo.
- Si el rendimiento del activo es menor que el coste de la financiación ajena de la empresa nos encontramos con una posición de apalancamiento financiero negativo.
- Si el rendimiento del activo es igual al coste de la financiación ajena de la empresa nos encontramos con una posición de apalancamiento financiero neutro.

Este análisis que sirve normalmente para diagnosticar nuestra posición de endeudamiento implica, cuando la realizamos de modo presupuestario, conocer cuál será en un futuro nuestra posición financiera.

4.5. ANÁLISIS DE LAS RELACIONES FINANCIERAS

Una vez concluidos todos los análisis internos que se han venido reflejando en los apartados anteriores es el momento de preparar la documentación que presentaremos para realizar la negociación con las entidades financieras.

• Documentación

La documentación que la entidad financiera necesita para el análisis de las operaciones de riesgo podríamos dividirla en dos tipos: Legal-Fiscal y Económico-Financiera.

En el apartado legal nos referimos básicamente a la documentación de personalidad de nuestra empresa: escritura de constitución y modificaciones posteriores, poderes mercantiles y documen-

tos de acreditación de los órganos de representación. Es evidente que deberemos conocer en profundidad todos los órganos de representación de la empresa, sobre todo en lo que se refiere a los cargos y caducidad de los mismos al objeto de no incurrir en problemas posteriores a la hora de formalizar las posibles operaciones. Del mismo modo, dentro de la documentación legal estará el informe de auditoría en su caso, así como el depósito de cuentas anuales efectuado en el registro mercantil con el fin de verificar que nuestra empresa se encuentra al día en sus obligaciones mercantiles.

En cuanto a la documentación fiscal y en función de la época del año en la que solicitemos la financiación, será necesaria la justificación de la presentación de las liquidaciones mensuales y/o trimestrales de impuestos así como los resúmenes anuales de las mismas. De este modo prepararemos copia de las liquidaciones del impuesto sobre el valor añadido, de las retenciones efectuadas por alquileres, de las retenciones realizadas a cuenta del impuesto sobre la renta de las personas físicas y del impuesto de sociedades. Evidentemente deberemos justificar que todas ellas han sido pagadas, por lo que en caso de existir cualquier tipo de aplazamiento de pago debemos justificar la concesión del mismo, así como su situación actualizada. En muchas ocasiones y en función del sector de la empresa será aconsejable acompañar certificación de encontrarse al corriente de las obligaciones con los organismos de la Seguridad Social (sectores intensivos en mano de obra). Tengamos en cuenta que la entidad financiera efectuará una comprobación en el caso de las liquidaciones y pagos a cuenta con la información económica financiera que presentemos, en el caso de que nuestra negociación se produzca en fechas alejadas al cierre de ejercicio, o bien sobre los resúmenes anuales en el caso de que la negociación se efectúe en los primeros meses del año.

En cuanto a la documentación económico-financiera, será necesario preparar el balance de situación y la cuenta de resultados del último ejercicio cerrado, así como el más cercano a la fecha de presentación de la documentación (reco-

mendamos que en este caso el desfase no sea superior a los treinta días). Es conveniente que preparemos adicionalmente un balance de sumas y saldos a distintos niveles (recomendamos a cuatro dígitos) al objeto de que la entidad pueda efectuar las comprobaciones oportunas sin la necesidad de solicitarnos cada una de ellas, lo que agiliza en última instancia la fase de análisis. Como sabemos, de forma previa habremos realizado un análisis y diagnóstico económico financiero de nuestra empresa, por lo que cualquier anomalía, discrepancia, saldos o cuentas especiales (es decir, toda aquella información que sea necesario explicar de un modo más detallado) lo especificaremos en un anexo a los estados contables, así como cualquier nota aclaratoria sobre el informe de auditoría o memoria de gestión.

Asimismo, acompañaremos el presupuesto económico y financiero preparado para el ejercicio por el que solicitamos las líneas de financiación. Tengamos en cuenta que, como expusimos con anterioridad, habremos evaluado y calculado de forma previa nuestras necesidades financieras, por lo que las mismas serán coherentes con el presupuesto a presentar que contendrá al menos: presupuesto de cuenta de resultados, balance provisional y presupuesto de inversión y, en caso de ser necesario, el presupuesto de tesorería. Junto a estos documentos prepararemos un escrito en el que detallaremos las líneas de financiación a solicitar y/o renovar, la necesidad y justificación de las mismas, y las garantías aportadas en cada uno de los casos. Es evidente que del mismo modo detallaremos las compensaciones (saldos, depósitos, cuentas vinculadas, volumen de negocio...) a realizar por dichas operaciones.

• **La central de información de riesgos del Banco de España (CIRBE)**

Podemos describir a la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) como un servicio público que gestiona una base de datos, en la que constan, uno a uno, prácticamente todos los riesgos de crédito (préstamos, créditos, avales, etc.) que las entidades financieras tienen con sus clientes. Para cada uno de esos riesgos, las entidades que los decla-

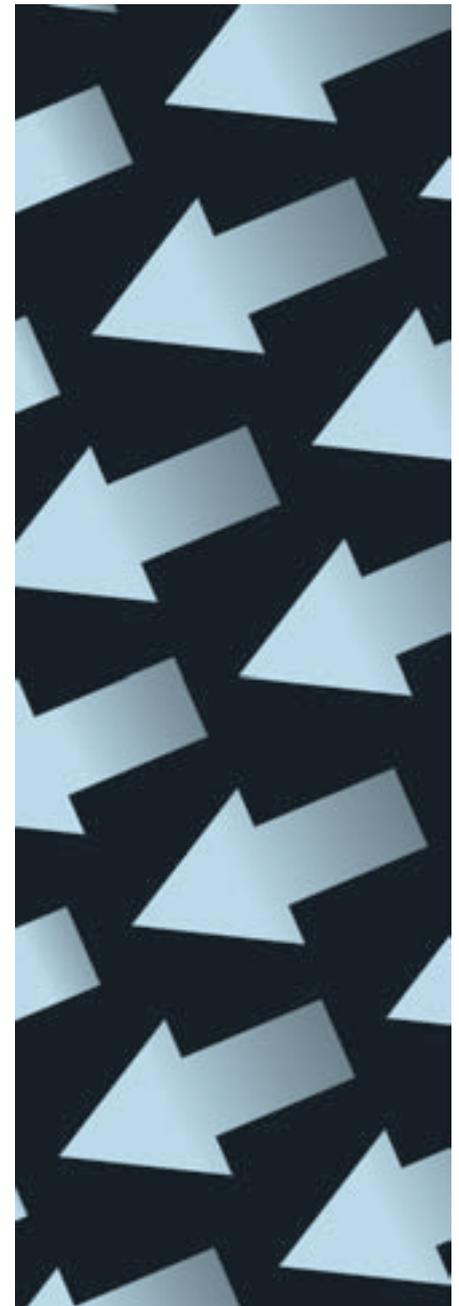
ran facilitan su información más relevante, y desde luego la identificación del cliente titular del mismo.

La CIRBE tiene dos objetivos fundamentales: de una parte, persigue la finalidad de facilitar a las entidades declarantes datos necesarios para el ejercicio de su actividad. Es evidente que, a la hora de estudiar la posible concesión por parte de una entidad financiera de un crédito a un cliente, ésta ha de poder consultar un dato fundamental como es el endeudamiento que ya tiene ese cliente con otras entidades. Igualmente, una vez concedido un riesgo, las entidades han de evaluar continuamente su calidad, para lo que esa consulta vuelve a mostrarse imprescindible. Del mismo modo, la CIRBE permite al Banco de España el adecuado ejercicio de sus competencias de supervisión e inspección de las entidades financieras, así como sus niveles de concentración de riesgo.

Los riesgos declarados se clasifican en dos grandes grupos: los directos y los indirectos. Son riesgos directos concedidos o asumidos por la entidad declarante los que derivan de préstamos o créditos, así como el riesgo de firma (fundamentalmente, avales), de las operaciones de arrendamiento financiero (leasing), así como los valores de renta fija que posea, con exclusión de los emitidos por la Administración Central. Son riesgos indirectos los contraídos con la entidad por quienes garantizan o avalan operaciones de riesgo directo tales como avales, afianzamientos y garantías personales, firmas comprometidas en los efectos financieros, y firmas que hayan sido tenidas en cuenta por la entidad declarante para la asunción del riesgo.

Esta información será analizada por la entidad financiera a la hora de estudiar la financiación que hemos solicitado y tratará básicamente de comprobar que nuestra información financiera (Balance de Situación) se corresponde por la que aparece en la CIRBE. En algunas ocasiones, nos encontramos con discrepancias en los datos, por lo que nos dirigiremos previamente a la entidad en la que hayamos observado la inexactitud de dicha información con el fin de que proceda a su rectificación y/o cancelación.

El Balance Banco Empresa es un instrumento óptimo para la valoración de las relaciones bancarias en términos comparativos



Es preciso negociar un planteamiento global para el ejercicio económico que incluya las necesidades financieras, las garantías necesarias y las compensaciones a realizar

• *Cuotas de riesgo*

Efectivamente la entidad financiera analizará cual es su posición de riesgo a distintos niveles: de una parte el riesgo bancario y de otra el riesgo de otros agentes (proveedores, acreedores y sector público) sobre el total de fondos ajenos. Son muchas las entidades financieras que ponen topes a su participación en el pasivo exigible de sus clientes de modo que, de forma previa deberemos conocer dicha participación con el fin de evaluar el equilibrio financiero de las mismas, para poder efectuar una distribución adecuada de la financiación a solicitar.

De forma previa podríamos establecer un análisis como el que señalamos a continuación en el que hemos preparado la información de modo que conozcamos la participación de cada una de las entidades (cuota de banquero) así como la distribución de los riesgos entre los capítulos más importantes (descuentos y/o anticipos, créditos, préstamos y varios).

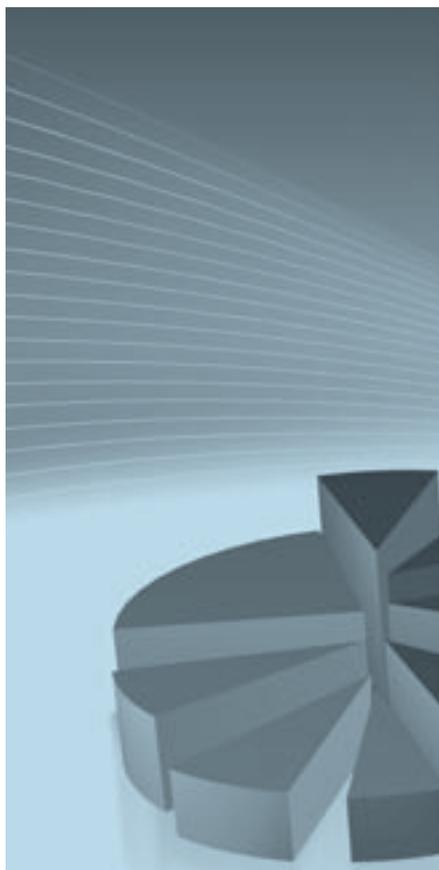
La composición de la deuda es otra de las comprobaciones que efectuarán las entidades financieras con el fin de ver si la información que se deduce de nuestros documentos contables coincide con la registrada en la CIRBE.

Es evidente que nuestro trabajo será analizar de una parte la distribución de la deuda financiera pero, sobre todo, conocer la cuota de banquero de cada una de las entidades. Podemos afirmar que una cuota de cualquiera de las entidades que

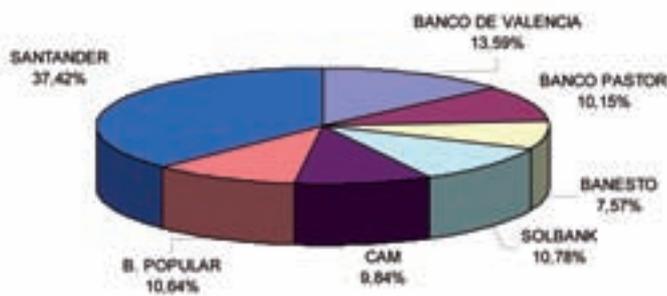
supere el 25% de los riesgos tendrá que tener un soporte de garantías adicional dado que sobrepasa lo que la mayoría de las entidades financieras entienden como cuota de riesgo máximo.

• *La Ficha de Rentabilidad Empresa-Entidades Financieras*

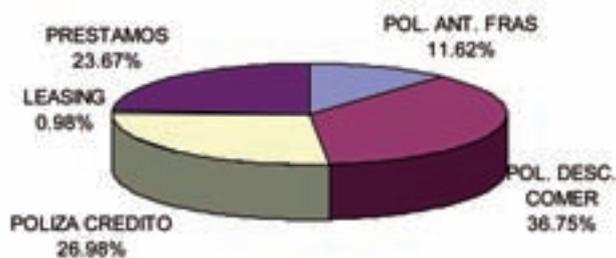
El Balance Empresa-Entidad Financiera es un intento de estimación de la rentabilidad relativa que obtiene el banco o cualquier tipo de entidad financiera en sus relaciones de negocio con nuestra empresa. Con el fin de que esta relación sea comparable entre las distintas entidades con las que operamos, el resultado de la misma deberá expresarse como un porcentaje (en términos de rendimiento o de coste financiero). De ahí que su principal utilidad sea la comparativa, con el fin de ajustar nuestras relaciones en dirección hacia la entidad, cuya relación sea más rentable, es decir menos costosa para nuestra empresa. La razón por la que debemos realizar este análisis viene dada por la necesidad por parte de la empresa de efectuar los mismos razonamientos que realiza su interlocutor en la entidad financiera para aceptar o rechazar las peticiones de coste que efectuamos. Es obvio que, como nuestra empresa, las entidades financieras tienen unos objetivos de rentabilidad y unos índices mínimos bajo los cuales no pueden operar, con el agravante de que estos índices sufren un ajuste en el tiempo según lo hace el precio del dinero, y según las características de la cuenta de resultados de cada entidad financiera. El responsa-



TOTALES GRUPO	DESCUENTO	CREDITO	PRESTAMO	OTROS	TOTAL RIESGO	CUOTA
BANESTO			207.142,00	335.000,00	542.142,00	8,37
VALENCIA	255.395,00	300.000,00	296.301,00	18.460,00	870.156,00	13,44
CAM	180.472,00	450.000,00		12.000,00	642.472,00	9,92
PASTOR	102.375,00	300.000,00	248.000,00		650.375,00	10,02
SOLBANK	229.898,00	370.263,00	59.500,00	31.000,00	690.661,00	10,61
SANTANDER	155.458,00	741.182,00	1.073.824,00	425.952,00	2.396.416,00	37,02
POPULAR	236.557,00		445.000,00		681.557,00	10,33
TOTAL	1.160.155,00	2.161.445,00	2.329.767,00	822.412,00	6.473.779,00	100,00
Distribucion	17,92	33,39	35,99	12,70		



COMPOSICIÓN DE LA DEUDA



ble de nuestra cuenta tiene unos objetivos globales, dentro de los cuales puede compensar la menor rentabilidad de un cliente con la mayor de otro. Su objetivo es maximizar la rentabilidad de su cartera. Hemos de procurar intuir sus objetivos medios de rentabilidad, y forzarlo a que nos de el mejor tratamiento dentro de sus límites.

El Balance Banco Empresa es un instrumento óptimo para la valoración de las relaciones bancarias en términos comparativos, pero no tiene en cuenta el negocio en valores absolutos, y califica tal y como hemos afirmado con un índice de rentabilidad (por entidad y medio). Por todo ello es conveniente tratar de complementar el Balance Banco-Empresa con la cuenta de resultados Banco-Empresa.

La cuenta de resultados Banco-Empresa es un intento de evaluación del beneficio bruto (o mejor, del margen de aportación a estructura) que obtiene el banco con nosotros en valores absolutos (euros). La mayor parte de los datos que se necesitan para su desarrollo también están analizados en el Balance Banco-Empresa. En este sentido descompondríamos dicha cuenta en tres conceptos básicos:

- Beneficio por margen financiero
- Beneficio por comisiones
- Beneficio por saldos indirecto

El Balance Banco-Empresa nos da un índice de rentabilidad para cada entidad con la que trabajamos, y un índice global. En nuestro caso necesitaremos dos escenarios: uno sobre el pasado y otro sobre un hipotético futuro, el que estimaremos en base a la aplicación del plan anual que estamos negociando. Así, a partir de esos datos podemos comparar en términos globales o relativos, pasado y futuro y descubrir qué rentabilidad

media real proporcionábamos, y compararla con la que estimamos que nos correspondería por las dimensiones, solvencia y tipo de negocio de nuestra empresa. Del mismo modo, en términos relativos, podemos comparar la rentabilidad media que damos a cada entidad con los demás intermediarios financieros para poder establecer un "ranking" de rentabilidad/coste.

4.6. NEGOCIACIÓN

Para iniciar el proceso de negociación debemos haber desarrollado los puntos que hemos venido trabajando. No obstante son necesarios algunos consejos para conseguir que dicha negociación funcione en un cauce coherente de estabilidad. En primer lugar es muy importante negociar con el interlocutor adecuado. Así pues, según el volumen de nuestras operaciones y riesgos, estaremos bajo la responsabilidad de uno u otro nivel en el organigrama de cada banco e incluso adscritos a distintas organizaciones: Banca de empresas, oficina de empresas, banca personal, banca comercial, banca corporativa... son algunos de los nombres que las distintas entidades utilizan para diferenciar los distintos colectivos de clientes que, evidentemente presentan un interlocutor con un perfil adecuado de conocimientos y sobre todo de delegación en materia de riesgos.

Asimismo, es preciso negociar un planteamiento global para el ejercicio económico que incluya las necesidades financieras, las garantías necesarias y las compensaciones a realizar. Todo en base al desarrollo de la documentación que hemos analizado en anteriores apartados y que habremos aplicado según la cuota de banquero que se deduzca de nuestra política bancaria y financiera. Resultará necesario conocer los compromisos asumidos

La crisis empresarial no sólo es la finalización de la actividad, sino también aquellos estados que implican una situación de debilidad mediante una gestión económica y financiera no adecuada, no correcta y/o incoherente, que a corto o medio plazo pueden conducir a la misma paralización de la actividad o a un mínimo nivel de éxito





por ambas partes y, recordar que los hemos de mantener en el tiempo, dado que se han conseguido tras una adecuada relación riesgo-rentabilidad para la entidad financiera, que en nuestro caso será coste adecuado frente a necesidades de financiación. Del cumplimiento de los pactos suscritos dependerán futuras operaciones e inclusive la renovación futura de las mismas. Ello implica conocer las condiciones a aplicar no solamente en las operaciones pactadas, sino en la operativa diaria. En definitiva, conocer las tarifas aplicables por la entidad.

Quizás lo realmente importante sea conocer cuál es nuestra capacidad de negociación que en algunas ocasiones puede llegar a ser nula. En este caso no hablamos de utilizar mejor o peor las técnicas de negociación que nos enseñan en cualquier programa de habilidades directivas. Entendemos que debemos conocer cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, nuestras amenazas y oportunidades. Un DAFO que dibuje este esquema de relaciones sería la mejor herramienta para afrontar esta situación con éxito. En el fondo se trata de conocer cuál es mi poder de negociación. Finalmente, nuestro poder de negociación dependerá de modo importante de nuestra credibilidad, validez y seguridad en nuestros gestores, y por su puesto de nuestra capacidad para desarrollar los planes previstos. Quizás la mejor palabra a utilizar sea analizar la capacidad de transmitir confianza mediante una fluidez en nuestro procedimiento de comunicación con nuestro interlocutor financiero.

5. CONCLUSIONES

El actual entorno de crisis global ha puesto al descubierto que las entidades financieras son empresas vulnerables y, que al igual que las empresas industriales, comerciales o de servicios dependen de factores exógenos y endógenos. Se ha trabajado por el corto plazo, en detrimento de otras variables. La ausencia de unos niveles de liquidez similares a los de hace un par de años va a significar una selección natural de la clientela. Esa ausencia de recursos implica la asignación más eficiente de los escasos disponibles, evidentemente en términos de solvencia que garanticen el retorno tanto de los

costes como del principal de las operaciones crediticias. ¿Cómo afecta, va a afectar y durante cuánto tiempo esta situación a las empresas? Las empresas se encuentran en estos momentos con una doble problemática: de una parte económica y finalmente o, además, como resultado de la primera: financiera. La crisis empresarial no sólo es la finalización de la actividad, sino también aquellos estados que implican una situación de debilidad mediante una gestión económica y financiera no adecuada, no correcta y/o incoherente, que a corto o medio plazo pueden conducir a la misma paralización de la actividad o a un mínimo nivel de éxito. ¿Cómo podemos entonces encajar este nuevo esquema de relaciones con unos menores volúmenes de liquidez por parte de los financiadores y con unas mayores de necesidades de fondos por parte de los deudores? Proponemos la necesidad de establecer una guía que nos permita conseguir un mayor éxito en el planteamiento de las negociaciones con los agentes financieros, con la finalidad de poder disponer de las líneas de financiación necesarias para mantener el equilibrio de nuestros activos y pasivos.

Todo ello exige la puesta en marcha de un nuevo esquema de negociación que pasa inicialmente por un análisis interno que sitúe la posición de partida y marque la senda del equilibrio. Este análisis desembocará en el cálculo y evaluación de las necesidades de financiación para, posteriormente poner en marcha un estudio de las garantías que dispone la empresa con el fin de mantener un adecuado equilibrio entre dichos activos y las líneas de financiación necesarias. Todo ello bajo un presupuesto coherente de endeudamiento y solvencia empresarial. Posteriormente hemos de proceder a una ampliación del análisis mediante herramientas como el apalancamiento financiero y la cuota de riesgo de cada entidad, que habrá que comprobar con la información existente en la Cirbe. Ello nos lleva a estudiar mediante la ficha de relaciones banco-empresa nuestra posición de costes frente a las de rentabilidad de nuestro interlocutor financiero. Sólo tras este estudio podremos entrar en el análisis DAFO que nos permitirá encauzar nuestra negociación con una base importante de éxito.

CÓMO AFECTA EL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE A LAS OPERACIONES ESPECÍFICAS DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

Beatriz Torvisco Manchón
Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizan los efectos que el nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) tiene en las operaciones específicas de las sociedades anónimas (SA), así como las modificaciones que se producen en la Ley de Sociedades Anónimas (LSA) como consecuencia de la Ley 7/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea de julio de 2007 (BOE 5/7/2007). Para ello, se ha realizado una comparación de la valoración y la problemática contable de las principales operaciones que son específicas de las SA.

2. FUNDACIÓN Y APORTACIONES DE LOS ACCIONISTAS

En la fundación de las SA uno de los cambios que se producen es que algunas de las cuentas que intervienen en este proceso tienen una nueva numeración y están recogidas en un subgrupo distinto del cuadro de cuentas. Concretamente, las cuentas que reflejan los desembolsos pendientes de los accionistas del valor nominal de sus acciones cuando aún no están exigidos, tanto si estos son dinerarios como si se trata de aportaciones no dinerarias, pasan de estar recogidas en el subgrupo (19) "Situaciones transitorias de financiación" a estar en el subgrupo (10) "Capital". Además, estas cuentas en el PGC 1990 eran cuentas de activo y en el nuevo PGC se les da la consideración de cuentas de neto negativo, figurando entonces en el pasivo del balance dentro del Patrimonio Neto con signo negativo.

Con este cambio se contradice el criterio que el ICAC manifestaba en la Reso-

lución de 20 de diciembre de 1996, por la que se fijan los criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil, en el que se establecía que la partida de "Accionistas o socios por desembolsos pendientes" corresponde a las cantidades comprometidas por los socios como consecuencia de la suscripción del capital, figurando en el modelo de balance incluido en el artículo 175 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas como el primer activo de la empresa, por lo que no minorarán el patrimonio contable.

Además, estas cuentas de desembolsos pendientes cambian la denominación y pasan a ser "Socios, desembolsos no exigidos" y "Socios, aportaciones no dinerarias pendientes" en lugar de "Accionistas, desembolsos no exigidos" y "Accionistas, aportaciones no dinerarias pendientes" para contemplar la posibilidad de que sea otro tipo de empresa distinta a las SA, en las que hay socios pero no accionistas porque el capital social no se divide en acciones sino en participaciones.

La cuenta de "Accionistas, desembolsos exigidos" también pasa a llamarse "Socios desembolsos exigidos" pero sigue estando en el mismo subgrupo (55): "Otras cuentas no bancarias" y teniendo la misma consideración de cuenta de activo que en el PGC de 1990.

Por otro lado, se crea una serie de cuentas que no existían en el PGC de 1990 y que se recogen en el subgrupo (19) "Situaciones transitorias de financiación". Estas cuentas tienen como finalidad la contabilización del proceso previo a la inscripción de la sociedad





Un cambio fundamental que se produce en el nuevo PGC es la existencia de acciones que atendiendo a las características económicas de la emisión deben contabilizarse como pasivo financiero. Esta es la consideración que se realiza de las acciones sin voto y de ciertas acciones rescatables

en el Registro Mercantil. Se trata de reflejar la emisión de las acciones, la suscripción de las mismas y la cifra de capital cuando la empresa aún no ha sido inscrita en el Registro Mercantil.

También se produce una modificación en la contabilización de los gastos de emisión de los títulos, tales como honorarios de letrados, notarios y registradores; impresión de memorias, boletines y títulos; tributos; publicidad; comisiones y otros gastos de colocación; ya que según establece el nuevo PGC en la norma de valoración 9ª Instrumentos financieros (apartado 4. Instrumentos de patrimonio propio), se registrarán directamente contra el patrimonio neto como menores reservas cuando con el PGC de 1990 se podían contabilizar como gasto del ejercicio o activarlos y amortizarlos en un plazo máximo de 5 años.

3. TIPOS DE ACCIONES

Un cambio fundamental que se produce en el nuevo PGC es la existencia de acciones que atendiendo a las características económicas de la emisión deben contabilizarse como pasivo financiero. Esta es la consideración que se realiza de las acciones sin voto y de ciertas acciones rescatables.

En el nuevo PGC, según la norma de registro y valoración 9ª Instrumentos financieros, en su apartado 3: Pasivos financieros, cuando un instrumento financiero otorga a su tenedor el derecho a recibir una remuneración predefinida siempre que haya beneficios suficientes, debe ser considerado como pasivo financiero.

Además, según la misma norma, cuando en la emisión de un instrumento financiero se prevea su recompra obligatoria por parte del emisor, u otorgue a su tenedor el derecho a exigir al emisor su rescate en una fecha y por un importe determinado o determinable, debe ser considerado como pasivo financiero. Concretamente, cuando las acciones sean rescatables a solicitud del titular de las mismas o lo sean, indistintamente, a solicitud de la sociedad emisora o del titular de las accio-

nes, se contabilizarán como pasivo, mientras que las acciones rescatables a solicitud exclusivamente de la sociedad emisora se contabilizarán como neto.

En estos casos, estas acciones no se van a contabilizar en la cuenta (100) "Capital social", sino que se crea un subgrupo específico para ellas que es el (15) "Deudas a largo plazo con características especiales", dentro del cual, la cuenta 150 "Acciones o participaciones a largo plazo consideradas como pasivo financieros" incluye expresamente las acciones sin voto y las acciones rescatables mencionadas.

Esto supone una diferencia fundamental respecto al PGC de 1990 puesto que este subgrupo es de pasivo, estableciendo el nuevo PGC que deberán figurar en el pasivo no corriente del balance, en el epígrafe "Deudas con características especiales a largo plazo". Por tanto, una parte del capital social va a figurar en el pasivo exigible en lugar de en el patrimonio neto.

Para estos dos tipos de acciones se han creado también, igual que para las acciones ordinarias, dentro del mismo subgrupo (15) "Deudas a largo plazo con características especiales", las dos cuentas que reflejan los desembolsos pendientes del valor nominal, tanto si son dinerarios como si son no dinerarios, así como, dentro del subgrupo (19), las cuentas correspondientes para el periodo en que la empresa aún no ha sido inscrita en el Registro Mercantil.

4. ACCIONES PROPIAS

Las acciones propias pasan de estar en el subgrupo (19) "Situaciones transitorias de financiación" a recogerse en el subgrupo (10) "Capital" y de ser consideradas un activo de la empresa a ser cuentas de neto negativo, figurando, por tanto, en el balance de situación con signo negativo en el epígrafe de Patrimonio Neto. Se establece específicamente en la norma de registro y valoración 9ª "Instrumentos financieros" (apartado 4. "Instrumentos de patrimonio propio") que estas acciones propias en ningún caso pueden ser reconocidas como activos financieros

de la empresa. De esta forma se da entrada en el nuevo PGC al criterio que el ICAC ya había manifestado en la mencionada Resolución de 20 de diciembre de 1996 en el que se establecía que "...las acciones o participaciones propias" que figuran en el activo del balance representan el valor contable de las acciones o participaciones adquiridas a antiguos socios, que a través de la venta de las mismas se han separado de la sociedad. Estas partidas reflejan la parte del "patrimonio contable" que ha sido entregado a los antiguos socios como precio en la venta de sus acciones o participaciones, por lo que minorarán el valor patrimonial de la sociedad".

Esta nueva forma de considerar las acciones propias hace que desaparezca la "Reserva para acciones propias" que recogía el PGC 1990 en el subgrupo (11) Reservas, pues su finalidad, que era la de financiar ese activo del balance de situación, ya no tiene sentido al figurar las acciones como neto negativo en lugar de en el activo.

Por otro lado, la problemática contable de la venta de acciones propias también se modifica, pues el nuevo PGC establece en la mencionada norma de registro y valoración que estos títulos nunca pueden dar lugar a un resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias. Con el PGC de 1990, la diferencia entre el precio de adquisición de las acciones propias y su precio de venta suponía un resultado de carácter extraordinario que iba a la cuenta de resultados; sin embargo, con el nuevo PGC esta diferencia supondrá, según el caso, un aumento o una disminución de las reservas de la empresa. De esta forma se da igual tratamiento a la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta, en el caso de que las acciones propias se vuelvan a poner en circulación, que a la diferencia entre el precio de compra y el valor nominal en caso de amortización de dichas acciones propias.

5. DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

En la distribución de resultados se produce alguna modificación en las limita-

ciones al reparto de dividendos a los accionistas. Concretamente, antes de la reforma de la LSA de julio de 2007, una SA no podía repartir dividendos a los accionistas si las partidas de gastos de establecimiento, gastos de investigación y desarrollo y de fondo de comercio no estaban completamente amortizadas o, en su caso, la parte pendiente de amortización no estaba cubierta por reservas de libre disposición.

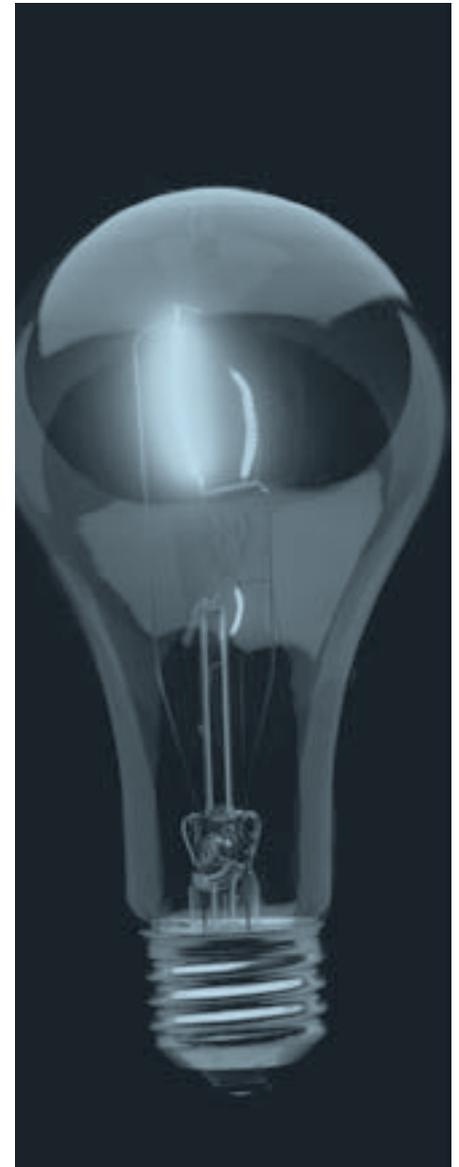
Ahora esta limitación afecta sólo a los gastos de investigación y desarrollo puesto que, por un lado, el fondo de comercio con el nuevo PGC no es amortizable sino que debe estar cubierto con una reserva indisponible que se dotará con cargo al resultado del ejercicio, destinado un importe del beneficio que suponga al menos un 5% del importe del fondo de comercio que figure en el activo y, por otro lado, los gastos de establecimiento desaparecen con el nuevo PGC.

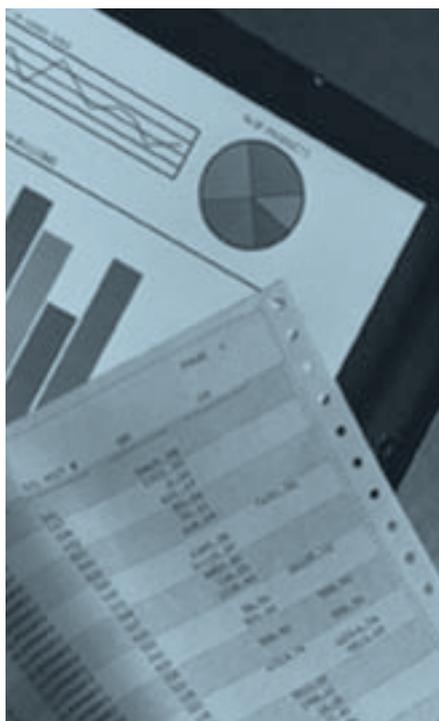
Por otra parte, la nueva redacción de la LSA prohíbe toda distribución de resultados a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual "al importe de los gastos de investigación y desarrollo que figuren en el activo del balance", destacando que antes de la reforma, la LSA hablaba de cubrir con reservas disponibles "la parte pendiente de amortización" de estos gastos y ahora habla de "el importe de los gastos", pero se entiende que son netos de amortizaciones y deterioros de valor puesto que es así como figuran en el activo del balance.

6. AUMENTOS DE CAPITAL

En los aumentos de capital los cambios que se producen son los que se han mencionado en los apartados anteriores respecto a la contabilización del proceso de emisión de las acciones; a la denominación y subgrupo en que se recogen de las cuentas de los desembolsos pendientes de los accionistas y su consideración de cuentas de neto negativo; y a la contabilización de los distintos tipos de acciones que se pueden emitir.

La problemática contable de la venta de acciones propias también se modifica, pues el nuevo PGC establece en la mencionada norma de registro y valoración que estos títulos nunca pueden dar lugar a un resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias





Las deudas de una SA por emisión de obligaciones ya no figuran en el pasivo del balance por su valor de reembolso sino por su coste amortizado



No obstante, hay que tener en cuenta que en la problemática contable ya expuesta en el apartado de fundación, habría que añadir para las ampliaciones de capital, la prima de emisión en caso de que las acciones se emitieran por encima de su valor nominal, cosa que no ocurre en la fundación de una SA pero que es frecuente en caso de ampliación de capital. Para ello, las cuentas (190) "Acciones emitidas" y (194) "Capital emitido, pendiente de inscripción", reflejarían el valor nominal más, en su caso, la prima de emisión de las acciones y cuando se inscribiera el aumento de capital en el Registro Mercantil, la cuenta (194) "Capital emitido, pendiente de inscripción", sería sustituida por las cuentas (100) "Capital social" y (110) "Prima de emisión o asunción".

Sobre esta última cuenta hay que destacar que, como podemos apreciar, ha cambiado ligeramente su nombre para contemplar la posibilidad de que sea otro tipo de empresa distinta a las SA, en las que hay socios pero no accionistas porque el capital social no se divide en acciones sino en participaciones.

7. EMISIÓN DE OBLIGACIONES

En este tipo de operación es en el que las modificaciones que se han producido son más significativas. La emisión de obligaciones se ve afectada por la norma de valoración 9ª: instrumentos financieros. Una de las novedades más importantes en este tema es que las deudas de una SA por emisión de obligaciones ya no figuran en el pasivo del balance por su valor de reembolso sino por su coste amortizado. No obstante, vamos a diferenciar las obligaciones simples de las convertibles, pues su tratamiento contable es diferente.

Las obligaciones simples, según el nuevo PGC, son pasivos financieros y están reguladas en la norma de valoración 9ª, apartado 3. Su valor inicial será su valor razonable que, salvo prueba en contrario, será el precio de la transacción. Éste equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada menos los costes de la transacción directamente atribuibles.

Por su parte, según el nuevo PGC, las obligaciones convertibles son instrumentos financieros compuestos, por tanto, tienen un componente de pasivo y un componente de patrimonio que hay que valorar y reflejar contablemente por separado, cuando en el PGC 1990 estos títulos se recogían en el pasivo exigible por su valor de reembolso mientras no se hubiera realizado la conversión en acciones, momento en el que se traspasaban al neto por el valor de emisión de las correspondientes acciones. Están reguladas en la norma de valoración 9ª: Instrumentos financieros, apartado 5.2. Instrumentos financieros compuestos, en la que se establece que se asignará al componente de pasivo el valor razonable de un pasivo similar que no lleve asociado el componente de patrimonio y, la diferencia entre el importe inicial y el valor asignado al componente de pasivo, se asignará al componente de patrimonio. Los costes de la transacción se asignarán en la misma proporción.

8. FUSIONES Y ESCISIONES

Mientras el PGC 1990 no establecía nada sobre las fusiones y escisiones, en el nuevo PGC se regulan en la norma de valoración 19ª: Combinaciones de negocios, en la que se establece que se aplicará el método de adquisición. Este método supone que los activos adquiridos y los pasivos asumidos se registrarán, con carácter general, por su valor razonable, siempre y cuando éste pueda ser determinado con suficiente fiabilidad. El exceso del coste de la combinación de negocios sobre el valor de los activos adquiridos menos el de los pasivos asumidos se reconocerá como un fondo de comercio.

Coste combinación negocios – Valor raz. empresa adquirida = FONDO COMERCIO

Si el valor de los activos adquiridos menos el de los pasivos asumidos fuera superior al coste de la combinación de negocios, se contabilizará un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias por la diferencia.

Valor razonable empresa adquirida – Coste combinación de negocios = INGRESO

A estos efectos, el coste de la combinación de negocios será la suma de:

- el valor razonable de los activos entregados, de los pasivos incurridos o asumidos y de los instrumentos de patrimonio emitidos;
- el valor razonable de cualquier contraprestación adicional que dependa de hechos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones, siempre que tal contraprestación se considere probable y su valor razonable pueda ser estimado de forma fiable; y
- los costes directamente atribuibles a la combinación de negocios, como honorarios de asesores legales u otros profesionales que intervengan en la operación.

Una diferencia fundamental con el PGC 1990 es que el fondo de comercio con el nuevo PGC no es amortizable, sino que cada ejercicio económico se debe realizar un análisis de deterioro de valor. Además, como se ha visto previamente, se deberá establecer en el pasivo del balance una reserva de carácter indisponible por el importe del fondo de comercio que figure en el activo.

9. RESTO DE OPERACIONES

En otras operaciones específicas de las SA, como reducciones de capital, disolución y liquidación no se producen cambios significativos, salvo los derivados de cambios en la nomenclatura y funcionamiento de las cuentas ya analizados.

10. CONCLUSIONES

Con carácter general, los cambios que se producen como consecuencia de la aprobación del nuevo PGC se podrían agrupar en 3 categorías:

1. Relacionados con las cuentas utilizadas para reflejar las operaciones:
 - creación de nuevas cuentas,
 - cambio de denominación de cuentas,

- cambio de subgrupo en que se recogen las cuentas.
2. Relacionados con la presentación de los elementos patrimoniales en las cuentas anuales.
 3. Relacionados con la valoración y la problemática contable de las operaciones.

Podríamos decir además que estas 3 categorías reflejan los cambios ordenados de menor a mayor relevancia en cuanto a su influencia en la práctica contable de la empresa. La primera de ellas recoge exclusivamente cambios de forma pero el elemento patrimonial no sufre modificaciones de concepto y/o valoración. En la segunda ya se introduce una ligera modificación de fondo al cambiar algunas partidas de masa patrimonial, cambiando el concepto del elemento patrimonial correspondiente pero manteniendo la misma valoración y problemática contable. Los cambios más relevantes son los de la tercera categoría. En este caso, además de producirse en la mayoría de los casos cambios de forma por las modificaciones de las cuentas a utilizar, o un cambio de concepto por la distinta clasificación de los elementos patrimoniales en las cuentas anuales, se modifica, a veces sustancialmente, la valoración del elemento patrimonial y su problemática contable.

Teniendo en cuenta todo esto y desde el punto de vista de los efectos del nuevo PGC en la valoración y problemática contable de las operaciones específicas de las SA podemos comprobar cómo la mayoría de los cambios son de los dos primeros tipos. Concretamente:

- En **fundación y aportaciones de los socios** se producen fundamentalmente cambios de forma y un cambio de concepto en el caso de los dividendos pasivos pendientes aún no exigidos, por su distinta clasificación en el balance de situación.
- En los **distintos tipos de acciones** existentes aunque sólo se producen cambios de forma (al crearse cuentas específicas para determinados tipos



Según el nuevo PGC, las obligaciones convertibles son instrumentos financieros compuestos, por tanto, tienen un componente de pasivo y un componente de patrimonio que hay que valorar y reflejar contablemente por separado



de acciones) y de clasificación en balance de éstas, quizá podamos considerar el cambio relevante fundamentalmente por el hecho de tener que cambiar de mentalidad para "asumir" que no todo el capital emitido por la empresa esté recogido en el patrimonio neto sino que una parte figure en el pasivo.

- En las **acciones propias** los cambios son fundamentalmente de forma y de clasificación en balance. Aunque además se modifica ligeramente la problemática contable en caso de venta de acciones propias, este cambio no parece de gran relevancia.
- En la **distribución de resultados** las modificaciones vienen por la modificación de la LSA, por tanto, no encajan exactamente en las 3 categorías definidas pero, en cualquier caso, parecen cambios poco relevantes.
- En los **aumentos de capital** los cambios son de forma y de clasificación en balance derivados de otros cambios ya analizados previamente.
- En la **emisión de obligaciones** es en el que se producen los cambios más importantes. Se producen cambios de forma por la creación de nuevas cuentas (como la cuenta (1110) "Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos") pero estos cambios son consecuencia de las importantes modificaciones que se producen en la valoración y en la problemática contable de las obligaciones, especialmente en el caso de las convertibles, que pasan a ser un instrumento financiero compuesto.
- En el **resto de operaciones** no hay cambios especialmente significativos.

Para finalizar, queremos destacar que la consideración de las obligaciones convertibles como instrumentos financieros compuestos y su nuevo tratamiento contable, junto con la clasifica-

ción de determinados tipos de acciones en el pasivo del balance de situación, reduce la separación entre las masas patrimoniales de neto y pasivo. Poco a poco van apareciendo fuentes de financiación intermedias entre la financiación ajena y la financiación propia cuya clasificación ya no es tan clara y va cambiando ligeramente el concepto que tenemos de estas dos masas patrimoniales.

BIBLIOGRAFÍA

- ANGLA JIMÉNEZ, J. J. y TRAVÉ BAUTISTA, M^a A. "Las fuentes de financiación básica en el nuevo PGC". *Técnica Contable*. Enero 2008. Págs. 34-47.
- MONZÓN SÁNCHEZ, A. "Los instrumentos financieros en el Borrador del PGC". *Técnica Contable*. Mayo 2007. Págs. 8-21.
- PÉREZ RAMÍREZ, J. "Los instrumentos financieros en el Borrador del PGC". *Técnica Contable*. Junio 2007. Págs. 31-42.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE de 27 de diciembre.
- REAL DECRETO 1514/2007, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE número 278 y suplemento n^o 278, de 20 de noviembre de 2007.
- M. A. VILLACORTA. "Contabilización de los empréstitos convertibles en las NIIF". *Revista Observatorio Contable y Financiero*. Febrero, 2007. Págs. 22-27.
- M. A. VILLACORTA. "Caso práctico de registro de empréstitos convertibles en las NIIF". *Revista Observatorio Contable y Financiero*. Marzo, 2007. Págs. 52-58.
- M. A. VILLACORTA. "Contabilización de los empréstitos convertibles según el nuevo PGC". *Técnica Contable*. Octubre 2007. Págs. 33-37.

TODA LA CONFIANZA PARA NUESTRAS PYMES

PROGRAMA INFO FINANCIACIÓN Y AYUDAS 2010

financiación
internacionalización
emprendedores
cooperación
innovación

Teléfono único de atención y tramitación electrónica

900 700 706

www.institutofomentomurcia.es

Un impulso de la Consejería de Universidades,
Empresa e Investigación.



NUESTRO COLEGIO

JORNADA PROFESIONAL "DÍA DEL AUDITOR"



Organizadas por el Colegio de Economistas, Sección REA-Murcia, Instituto de Censores Jurados de Cuentas – Agrupación Territorial de Murcia y el Colegio de Titulados Mercantiles, REGA, se celebraron el 21 de enero de 2010, en el Salón de Actos de Cajamurcia.

Inauguradas y clausuradas por el Director General de Tributos, Miguel Ángel Blanes y el Consejero de Universidades, Empresa e Investigación, Salvador Marín, respectivamente, se contó con las ponencias del Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Murcia, Gaspar de la Peña y de Tomas Verdú, Catedrático de Administración de Empresas, organización y Gestión Comercial.

Cabe destacar la asistencia y participación de los Presidentes Nacionales y Regionales de las Corporaciones organizadoras y la numerosa asistencia de profesionales dedicados a la auditoría en la Región.

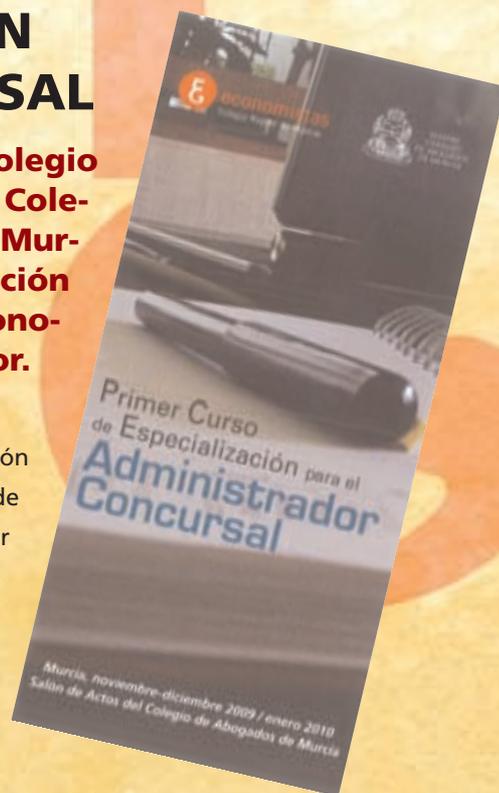


PRIMER CURSO DE ESPECIALIZACIÓN PARA EL ADMINISTRADOR CONCURSAL



Organizado por el Colegio de Economistas y el Colegio de Abogados de Murcia, con la homologación del Registro de Economistas Forenses REfor.

Con el objetivo de dar formación específica para el desempeño de la función del Administrador Concursal, este curso se inició el 18 de noviembre de 2009 y fue clausurado el 22 de enero de 2010.



JUNTA GENERAL ORDINARIA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS



En esta Junta General, celebrada el 16 de marzo de 2010, se presentó la Memoria de Actividades del Colegio 2009, se hizo entrega de los Premios Economía y Empresa, finalizando con una Conferencia del Servicio de Estudios.



NUESTRO COLEGIO

PREMIOS ECONOMÍA Y EMPRESA 2009 DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS



Contando con la presencia de la Decana de la Facultad de Economía y Empresa de la UMU, Pilar Montaner y los representantes de las Facultades de Ciencias de la Empresa de la UPCT, Antonio Durendez y Universidad Católica San Antonio, Concepción Parra, se hizo entrega del PREMIO ECONOMÍA Y EMPRESA, edición 2009.

Organizado por el Colegio de Economistas y dirigido a los alumnos del últi-

mo curso de las Facultades de la Región, en su edición 2009, se premio a:

UMU - PREMIOS EXTRAORDINARIOS 2008/2009

LICENCIATURA EN ECONOMÍA - Mercedes Elvira Mercado Díaz

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS - Ana Cánovas Zapata

LICENCIATURA EN INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO - Alfonso Javier Moya Martínez

UPCT – PREMIOS EXTRAORDINARIOS 2008/2009, con la colaboración de la Caixa

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS - Carmen M. Martínez Franco

UCAM – MEJOR EXPEDIENTE 2008/2009

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS - Lidia Rives Salina

CONFERENCIA “HACIA UN NUEVO MODELO DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL”

El 16 de marzo de 2010, en el Hotel NH Amistad de Murcia y a cargo del Director del Área de Transformación Empresarial de la Agencia Vasca de Innovación – INNOBASQUE, José Luis Jiménez Brea, tuvo lugar esta Conferencia, organizada por el Servicio de Estudios del Colegio de Economistas de la Región de Murcia.

El ponente, nos acercó a las experiencias de la asociación que representa, creada para coordinar e impulsar la innovación en todos sus ámbitos, además de fomentar el espíritu emprendedor y creatividad.



PRESENTACIÓN 7º BARÓMETRO DEL COLEGIO



El Servicio de Estudios del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, presentó el 11 de marzo de 2010 a los medios de comunicación de la Región, su 7º informe de coyuntura del Barómetro del Colegio de Economistas.



Los economistas auguran un crecimiento lento en la economía de la Región de Murcia

Economistas auguran un crecimiento lento en la economía murciana pero celebran la recuperación y la salida de quirófano

El séptimo Barómetro del Colegio advierte que en los próximos meses las empresas pasarán lo peor y la crisis pesará más en las familias

MURCIA, 11 Mar. (EUROPA PRESS) - Los economistas auguran una expectativa de crecimiento lento en la economía murciana pero celebran la recuperación y la salida de quirófano.

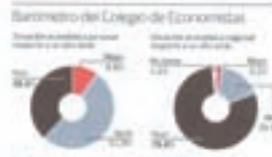


Los economistas prevén que la Región crecerá el 0,4% este año

Los economistas de la Región de Murcia han presentado el séptimo informe de coyuntura del Barómetro del Colegio de Economistas. El informe prevé un crecimiento del 0,4% para este año y destaca que la situación económica de la Región sigue siendo precaria, aunque se observa una recuperación de la actividad empresarial.

Los economistas creen que Murcia se queda descolgada de la recuperación

Los profesionales de la economía de la Región de Murcia consideran que Murcia se queda descolgada de la recuperación nacional. El informe del Barómetro del Colegio de Economistas indica que la situación económica de la Región sigue siendo precaria, aunque se observa una recuperación de la actividad empresarial.



NUESTRO COLEGIO

EL COLEGIO EN LOS FOROS DE EMPLEO



Siguiendo con nuestra participación en las actividades organizadas por las universidades de la Región, el 16 de marzo, el Colegio estuvo presente en el Foro de Empleo Universitario 2010, que organizó la Fundación Universidad Empresa y la Universidad de Murcia, en el Campus de Espinardo.



FIRMADO CONVENIO CON A3 SOFTWARE

El Colegio de Economistas ha firmado un Convenio de Colaboración con A3 SOFTWARE de Wolters Kluwer España, S.A., que por su parte ofrecerá a los colegiados servicios, cursos y promociones especiales sobre sus productos.

 **A3 Software**
grupo Wolters Kluwer

30 años AL LADO DEL PROFESIONAL
1980-2010

Infórmese en el
902 330 083

NOVEDAD

¿Picas... o asesoras?



Descubra **a3scan**
La solución que revolucionará
su forma de trabajar.



→ **ABIERTO PLAZO DE INSCRIPCIÓN** 2010/2011

Condiciones especiales para los integrantes del Colegio de Economistas



→ **CALIDAD E INNOVACIÓN FORMATIVA:**

MASTERS, CURSOS Y SEMINARIOS · MBA-DIRECCIÓN GENERAL
MARKETING-DIRECCIÓN COMERCIAL-COMERCIO INTERNACIONAL
FINANZAS-CONTABILIDAD-AUDITORÍA · JURÍDICO-FISCAL-LABORAL
RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN · ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
GESTIÓN INMOBILIARIA · FORMACIÓN IN COMPANY · SEMINARIOS
COACHING · IDIOMAS

→ **TODOS LOS CURSOS Y MASTER SON BONIFICABLES.**

→ **MÁS DE 1500 PROFESIONALES FORMADOS EN EL ÚLTIMO AÑO**

MÁS DE 350 EMPRESAS SOCIAS

→ **5% DE DESCUENTO A MATRÍCULAS ANTES DEL 20 DE JULIO**

→ **LAS MÁS PRESTIGIOSAS FIRMAS CONFÍAN EN NOSOTROS:**

NAVANTIA, FNAC, LEROY MERLIN,
LA CAIXA, CAJAMURCIA, CAM,
HERO, ELPOZO, CALIDONA, INTERSA



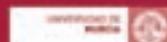
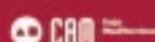
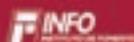
exige futuro, exige ENAE

www.enaee.es

Edificio ENAE | Campus Universitario de Espinardo
30100 Espinardo (Murcia)
Tel. + 34 968 899 899



Entidades patrocinadoras:



Normas & Tributos

Campaña IRPF 2009: tarifas autonómicas, más exención por ERE y alicientes al empleo

Junto a estas novedades, se recogen las mejoras tributarias para los afectados por catástrofes naturales

Xavier Gil Pecharrón

MADRID. Llega, un año más, la Campaña de la Renta, la época en la que cada contribuyente debe empezar a reclamar los certificados de ingresos de pagadores y entidades financieras y aseguradoras para preparar la declaración del Impuesto de la Renta sobre los ingresos percibidos en el ejercicio 2009.

La Campaña comienza el día 3 de mayo y con carácter general concluye el día 30 de junio. Antes, es preciso valorar si al contribuyente le resulta suficiente con ratificar el borrador enviado por la Agencia Tributaria, si puede hacerla a través del Programa Padre, si le conviene más solicitar cita previa en la Agencia Tributaria o en las dependencias autorizadas de las comunidades autónomas o si, por el contrario, debe acudir a un asesor fiscal integrado en alguno de los grandes colectivos de asesores fiscales.

Y no menos importante, es que hay que esforzarse en olvidar las noticias sobre cambios y novedades en el Impuesto que ha escuchado durante los últimos meses, ya que estas corresponden a ejercicios posteriores.

Desgravan los 400 euros

Así, por ejemplo, muchas personas se sorprenderán al observar que en el borrador o en los datos económicos remitidos por la Agencia Tributaria, consta la desgravación de los 400 euros aplicable a aquellos contribuyentes que obtengan rendimientos del trabajo o rendimientos de actividades económicas. Las modificaciones anunciadas se incluirán en la declaración del año próximo, no en esta.

Existen algunas novedades, importantes para quienes les afectan por el volumen económico que algunas de ellas pueden representar. Estas son las principales:

Despido por ERE

Se ha elevado el importe exento en las indemnizaciones procedentes de Expedientes de Regulación de Empleo (ERE), aprobados por la autoridad competente y aprobados con posterioridad al 8 de marzo de 2009, hasta los 45 días de salario por año trabajado, con un máximo de 42 mensualidades.

También se ha incrementado la exención a 45 días para los despidos producidos por causas objetivas (económicas, técnicas, organizativas o de producción) cuando la extinción se produzca con posterioridad al día 8 de marzo de 2009.

Dividendos de las Socimi

En el caso de las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario (Socimi) en los que se haya aplicado su régimen fiscal especial han quedado exentos los dividendos distribuidos con cargo a beneficios o reservas de ejercicios. Los dividendos distribuidos por la sociedad no están sujetos a retención o ingreso a cuenta.

Daños personales

Se han declarado exentas las ayudas excepcionales por daños personales que regula el artículo 2 de la Ley 3/2010, de 10 de marzo. Estas ayudas se refieren tanto en los casos de fallecimiento e incapacidad absoluta permanente como por gastos de hospitalización no cubiertos por ningún sistema público o privado de asistencia sanitaria, sufridos por personas afectadas por:

a) Los incendios e inundaciones sufridas en Aragón, Cataluña, Andalucía, La Rioja, Navarra y la Comunidad Valenciana, en los términos y condiciones del artículo 9 de la Ley 3/2005, de 15 de marzo.

b) El incendio acaecido entre los días 16 y 20 de julio de 2005 en la provincia de Guadalajara, en los términos establecidos en el artículo 7 del Real Decreto-Ley 11/2005, de 22 de julio, desarrollado por el artículo 2 del Real Decreto 949/2005, de 29 de julio.

c) Incendios acaecidos durante los días 4 a 14 de agosto de 2006 en Galicia, según se regula en los artículos 3 y 7 del Real Decreto-Ley 8/2006, de 28 de agosto, desarrollado por el artículo 2 del Real Decreto 949/2005, de 29 de julio.

d) Incendios forestales acaecidos entre el 1 de abril y el 1 de noviembre de 2006 en las comunidades autónomas de Canarias, Extremadura, Castilla-La Mancha, Aragón y Galicia en los términos y condiciones establecidos en el artículo único del Real Decreto 86/2007, de 26 de enero.

e) Tormentas de lluvia y viento e inundaciones acaecidas en la Comunidad Valenciana durante los días 11 a 19 de octubre de 2007, según los artículos 5 y 9 del Real Decreto-Ley 10/2007, de 19 de octubre.

f) Incendios forestales y otras catástrofes naturales a los que se aplica la Ley 3/2010, de 10 de marzo.

En la declaración se incluye la desgravación por los 400 euros para perceptores de rentas laborales y económicas

Corrección de progresividad

Los titulares de explotaciones agrarias que hayan percibido indemnizaciones de seguros o ayudas contempladas en la Ley 3/2010, de 10 de marzo, y, al menos, dos terceras partes de los ingresos derivados de los cultivos efectuados en 2008, pueden acogerse a un nuevo mecanismo que sirve de corrector de la progresividad tributaria.

Este mecanismo consiste en que el contribuyente, antes de

tomar en consideración el mínimo personal y familiar, se aplicarán las escalas general y autonómica de forma separada a la parte de la base liquidable general que recoja las ayudas e indemnizaciones y al resto de la citada base.

En estos casos los titulares de tales explotaciones agrarias podrán determinar, en su caso, el importe de las cuotas correspondientes a la parte de la base liquidable general que corresponda a las ayudas e indemnizaciones con arreglo al procedimiento previsto para las anualidades por alimentos, con la única excepción de incrementar





en 1.600 euros el mínimo personal y familiar.

Es importante revisar el Real Decreto 344/2010, de 19 de marzo, ya que concreta los municipios afectados y el ámbito territorial de aplicación de la Ley 3/2010.

Libertad de amortización

Tanto en estimación directa normal como en estimación directa simplificada pueden amortizarse libremente los elementos del inmovilizado material (muebles y enseres) recogidos en el artículo 2 de la Ley 3/2010, de 10 de marzo, siempre que estén afectos a explotaciones y actividades agrarias realizadas en las zonas incluidas en el ámbito de aplicación de la Ley.

Creación de empleo

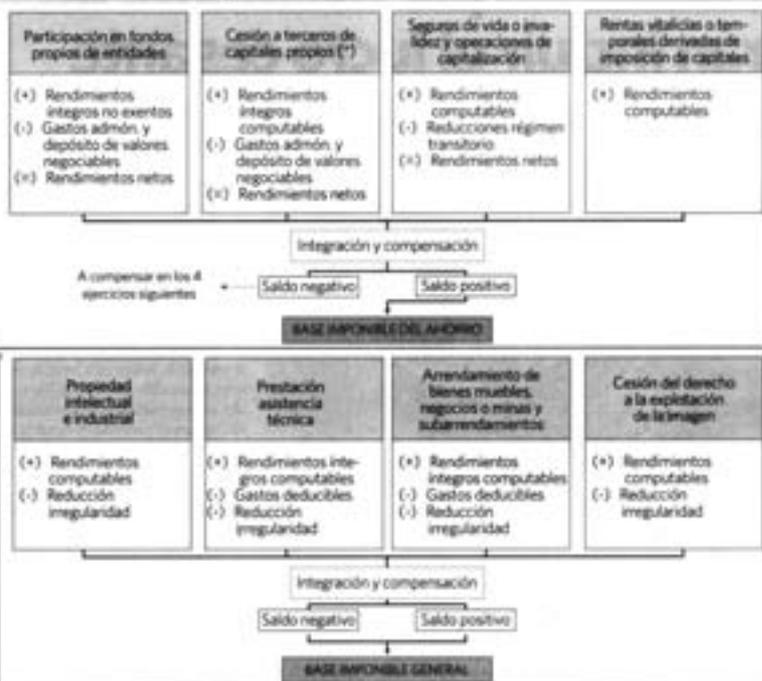
Por lo que respecta al Método de Estimación Directa, normal o simplificada, y al Método de Estimación Objetiva se establece una reducción del 20 por ciento del rendimiento neto positivo declarado previamente minorado en su caso, por la reducción por rendimientos generados en más de dos años u obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo y por la reducción por el ejercicio de determinadas actividades económicas, siempre que se cumplan varios requisitos y se mantenga o se cree empleo en el ejercicio.

La disposición adicional Vigésima Séptima de la Ley 35/2006 del Impuesto (añadida por el artículo 72 de la Ley de Presupuestos generales del Estado para 2010), establece como las limitaciones, que se trate de titulares de actividades económicas cuya cifra de negocios para el conjunto de actividades que realicen sea inferior a cinco millones de euros en cada período y que tengan una plantilla media inferior a 25 empleados.

Deben incluirse, pues, los trabajadores con contrato indefinido, de duración limitada, temporales, de aprendizaje, para la formación y a tiempo parcial.

Además, el contribuyente deberá haber mantenido o creado empleo en el ejercicio 2009. Para determinar el derecho a la reducción debe tomarse en consideración el conjunto de las actividades realizadas por el contribuyente, tanto si fueron realizadas por él como si se ejercieron por el régimen de atribución de rentas. En este último caso, los requisitos que se exigen deberán cumplirse por el contribuyente (no por la entidad en régimen

Rendimiento del capital mobiliario



(*) Cuando los rendimientos derivados de la cesión a terceros de capitales propios procedan de entidades vinculadas con el contribuyente, deberá integrarse en la base imponible general el exceso del importe de los capitales propios cedidos, a la entidad vinculada respecto del resultado de multiplicar por tres los fondos propios, en la parte que correspondiera a la participación del contribuyente, de esta última.

Fuente: AIAT.

elEconomista

de atribución), teniendo en cuenta tanto la actividad realizada a través de la entidad en régimen de atribución como las restantes actividades que desarrolle el contribuyente.

En relación con la actividad realizada en régimen de atribución de rentas, para determinar el cumplimiento de los requisitos exigidos se considerarán las magnitudes existentes en la entidad en la parte que corresponda con el porcentaje de participación del contribuyente en la entidad.

Este incentivo fiscal será aplicable no sólo para 2009, sino también registró en 2010 y 2011.

Estimación objetiva

La disposición adicional primera de la Orden EHA/99/2010, de 28 de enero, por la que se desarrollan para el año 2010 el método de estimación objetiva del IRPF y el régimen especial simplificado del IVA (BOE del 30), ha establecido una reducción del rendimiento neto de módulos del 5 por ciento aplicable con carácter general en el ejercicio 2009 a todos los contribuyentes que determinen el rendimiento neto de su actividad por el método de estimación objetiva.

Asimismo, también se han establecido nuevos índices de rendimiento neto para los siguientes productos: uva de mesa (0,32), flores y plantas ornamentales (0,32) y tabaco (0,26).



JURISLEX. El lunes, el suplemento jurídico de 'elEconomista' estará dedicado íntegramente a la declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de 2009.

Ganancias y pérdidas

La Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Socimi ha aprobado un régimen fiscal especial para este tipo de sociedades y para los socios de tales sociedades. En relación a estos últimos y para períodos impositivos que se inicien a partir del 1 de enero de 2009 se establece este tratamiento en el IRPF para las ganancias o pérdidas patrimoniales obtenidas por la transmisión de las participaciones en el capital de tales sociedades:

a) Si se obtuvo una ganancia patrimonial, estará exenta con el límite de la diferencia positiva entre

el resultado de multiplicar el 10 por ciento del valor de adquisición por el número de años de tenencia de la participación durante los que la entidad ha aplicado este régimen fiscal, y el importe de los dividendos exentos que se hayan percibido durante el tiempo de tenencia de la participación transmitida.

No obstante, la ganancia patrimonial generada en la transmisión de la participación no está exenta si se ha adquirido a una entidad vinculada en los términos regulados en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, hasta el importe de la pérdida que obtuvo la entidad en la transmisión de la participación.

b) Si resulta una pérdida patrimonial, sólo se computará la parte que exceda del importe de los dividendos exentos que se hayan percibido durante el año anterior a la transmisión de la participación.

Integración y compensación

Cuando los rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios procedan de entidades vinculadas con el contribuyente formarán parte de la base imponible general los correspondientes al exceso del importe de los capitales propios cedidos a una entidad vinculada respecto del resultado de multiplicar por tres los fondos propios, en la parte que corresponda a la participación del contribuyente, de esta última.

Para computar este exceso, se debe considerar el importe de los fondos propios de la entidad vinculada reflejados en el balance del último ejercicio cerrado con anterioridad a la fecha de devengo del Impuesto y el porcentaje de participación del contribuyente existente en esta fecha.

Gravamen autonómico

El artículo 74 de la Ley del IRPF contiene la escala complementaria que debe aplicarse en los supuestos en los que la comunidad autónoma de residencia del contribuyente no haya ejercitado las competencias normativas atribuidas en el artículo 38 de la Ley 21/2001 y, por consiguiente, no haya aprobado la correspondiente escala autonómica.

Para el ejercicio 2009 únicamente las comunidades de Madrid, La Rioja, Murcia y la Comunidad Valenciana han aprobado sus escalas autonómicas diferenciadas de la complementaria contenida en la Ley del IRPF.

Por su parte, la Comunidad de Castilla y León, también ha apro-

Madrid, La Rioja, Murcia y la Comunidad Valenciana tienen una escala diferenciada con la del resto de autonomías

bado su correspondiente escala autonómica que no difiere de la complementaria contenida en el artículo 74 de la Ley del IRPF.

En consecuencia, cada contribuyente deberá aplicar la escala autonómica o complementaria que corresponda.

Donativos y mecenazgo

Se incluyen nuevas actividades y programas prioritarios de mecenazgo a efectos de deducciones por donativos y por inversión empresarial como Londres 2012, Año Santo Xacobeo 2010, el IX Centenario de Santo Domingo de la Calzada, el Año Jubilar Calceateme, Caravaca Jubilar 2010, Alzheimer Internacional 2011, Año Hernandiano, Orihuela 2010, Centenario de la Costa Brava, Simposium Conmemorativo del 90 Aniversario del Salón Internacional del Automóvil de Barcelona 2009.

Apartado 'O' de la declaración

Se incluye un nuevo apartado O en la página 14 de la declaración destinado a que los contribuyentes que en el ejercicio 2009 hayan tenido su residencia habitual en el territorio de alguna Comunidad Autónoma de régimen común tengan constancia del rendimiento del IRPF 2009 que corresponde a su Comunidad Autónoma de residencia.

Más información relacionada con este tema en www.elEconomista.es

24 *Expansión* | Miércoles 23 abril 2010

FINANZAS & MERCADOS

Las gestoras alternativas Altex e ICR liquidan dos hedge fund

J.Z. Madrid

Las gestoras de hedge fund Altex Partners e ICR Institutional Investment Management han decidido liquidar dos de sus hedge fund, el Altex Activist y el Acciones Baja Volatilidad, respectivamente. Ambos fueron lanzados hace pocos meses y han tenido que ser cerrados ante la falta de demanda en España hacia este tipo de productos.

El Altex Activist pretendía invertir en compañías cotizadas españolas, francesas y portuguesas de entre 25 y 300 millones de euros de capitalización donde podiese ocupar un puesto en el consejo de administración, pero no ha podido llevar esta estrategia al no lograr atraer inversores. Tras esta liquidación, Altex cuenta con tres productos registrados en la CNMV: Altex Arb & Quant, Altex GLG y Altex Visión Global.

Por su parte, el Acciones Baja Volatilidad era un fondo que invertía en otros hedge fund que mantenían una estrategia conservadora de renta variable con posiciones alcistas y bajistas. Tenía un objetivo de rentabilidad igual al euribor a un mes más un 5% al año. ICR tiene otros dos fondos registrados en España: el Alpha Multistrategy y el Alpha Plus.

Mientras los hedge fund siguen sin despegar en España (cuentan con 1.300 millones de euros en activos gestionados), su evolución es mucho más favorable a nivel mundial. Estos productos suben de media un 2,56% en los tres primeros meses de 2010 y su patrimonio bajo gestión asciende ya a 1,67 billones de dólares (1,24 billones de euros), frente a los 1,33 billones de dólares que administraban hace un año. Esta recuperación patrimonial ha venido acompañada de la captación de nuevos clientes. Los hedge fund atrajeron 13.700 millones de dólares de enero a marzo.

El FMI exige fusiones de cajas antes de junio y sin intromisiones políticas

ULTIMÁTUM/ El organismo cree que el sector puede sufrir más que los bancos y necesitar 17.000 millones de capital hasta 2012 si la economía empeora, aunque resalta que el sistema financiero español es sano.

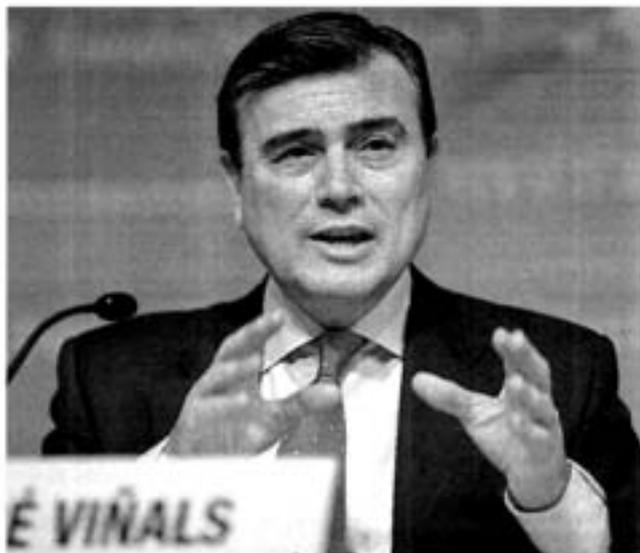
Generva Martínez, Washington. Prefirir ayuda es bueno y hasta necesario. Así lo aconseja a las cajas de ahorros españolas el Fondo Monetario Internacional (FMI), que está preocupado por la salud de estas instituciones en caso de que se produzca una doble recesión económica. "Las cajas necesitan reestructurarse, a través de fusiones, para ganar músculo y para competir en condiciones óptimas a futuro. Además, deben hacer lo que sea mejor para la estabilidad del sector financiero en su conjunto", aseguró ayer en Washington José Viñals, asesor del director gerente del FMI y director del Departamento de Asuntos Monetarios y Mercados de Capitales.

El FMI sostiene que las cajas pueden tener más problemas que los bancos y necesitar capital adicional. Si este escenario se produce, las entidades de ahorro deberán "consolidarse" con fusiones en las que "no puede haber interferencias políticas de los gobiernos regionales". "Es necesario que haya un sentido de Estado", añadió Viñals.

Doble recesión

La institución, que ayer presentó su informe sobre la Estabilidad Financiera Global, considera que existe el riesgo de que la economía española sufra una doble recesión, coyuntura que provocaría que el desempleo llegue al 24,5% en 2011 y que los precios de la vivienda caigan un 15% en 2010. En este caso adverso, la tasa de mora de la banca sería del 7,8% en 2011 y el de las cajas, del 7,2%. El FMI destaca que estos umbrales están muy por debajo de los que sufrió el sistema financiero español en la crisis de 1993-1994.

Si estas previsiones negativas se cumplen, las cajas necesitarán captar un capital



José Viñals, asesor del director gerente del FMI y director de Asuntos Monetarios del Fondo

Viñals: "Las cajas necesitan ganar músculo para poder competir en el futuro"

adicional de 17.000 millones de euros antes de 2012, frente a los 5.000 millones que precisarían los bancos. La peor estimación de las cajas es consecuencia de que sus beneficios serán más débiles y de los problemas que pueden tener que afrontar por la cartera de inmuebles que tendrían que quedarse de sus clientes. Este nuevo capital sería necesario para que la ratio de capital Tier 1 (recursos propios de alta calidad) volviera a los umbrales de finales de 2009, tanto para las cajas (70% Tier 1 es de 78.000 millones de euros) como para los bancos (99.000 millones). Para captar estos

El paro podría llegar al 24% en 2011 y la tasa de morosidad de las cajas se situaría en el 7,2%

recursos propios adicionales, que parecen unos números "pequeños y manejables" según Viñals, las cajas de ahorro deberán protagonizar procesos de fusión y acudir al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (Frob) creado por el Gobierno con una dotación de 100.000 millones, "antes de su expiración", el próximo junio. "Utilizar este instrumento no es ningún estigma. Es un mecanismo más", aseguró el ex subgobernador del Banco de España.

El FMI considera que los fondos disponibles por el Frob (que sólo ha sido utilizado por tres procesos que im-

El ex subgobernador del Banco de España pide a los políticos que tengan "sentido de Estado"

plican a ocho cajas) son suficientes para que las fusiones de cajas se afronten sin problemas y sin poner en peligro la salud del sector financiero español, que es "sano", pese a las áreas de "debilidad" detectadas, indicó Viñals.

La ministra de Economía, Elena Salgado, coincidió ayer con el FMI en la necesidad de que el proceso de reestructuración de las cajas sea una realidad "antes del verano".

El FMI es optimista sobre la salud del sistema financiero internacional, que ha mejorado desde 2009, aunque los riesgos permanecen altos por la frágil recuperación y por el

LA SITUACIÓN

Los fondos del Frob son suficientes para fusionar las cajas sin poner en peligro la salud del sistema financiero español. El FMI cree que la consolidación debe hacerse antes de que expire el Frob.

continuo saneamiento de balances. Además, según el Fondo, las preocupaciones por los riesgos de la deuda soberana pueden minar la estabilidad y llevar la crisis crediticia a una nueva fase. Viñals admitió que las naciones empiezan a alcanzar "su límite" en el apoyo al sector financiero y a la economía real.

Por esta mejor salud, el FMI ha rebajado las estimaciones de las provisiones que la banca mundial tendrá que realizar en sus balances para compensar pérdidas crediticias. Esta cifra llegará ahora a 2,1 billones de dólares (1,71 billones de euros) entre 2007 y 2010, menos de los 2,8 billones calculados hasta ahora.

Tasas a la banca

Viñals mostró su inquietud por las presiones que puede sufrir la banca internacional cuando venzan las emisiones de deuda a corto plazo que lanzó para captar nuevos recursos en plena crisis. El FMI calcula que mediante estas operaciones captaron cinco billones de dólares que el sector deberá devolver "en los próximos 36 meses".

El fondo es partidario de introducir impuestos a la banca en función del riesgo que supongan para la estabilidad del sistema.

Editorial | Página 2

El Banco de España supervisará algunos productos derivados

SECCIÓN LA CNMV El Banco de España será competente para supervisar y resolver reclamaciones sobre instrumentos financieros derivados de cobertura de riesgos de tipo de interés o de divisa siempre que exista vinculación entre producto bancario y cobertura, según informaron el instituto emisor y la CNMV.

Mutua lanza un seguro con coche de sustitución e ITV

PRODUCTO Mutua Madrileña ha lanzado un nuevo seguro de automóvil, denominado Todo Riego Plus, que amplía las coberturas con servicios como coche de sustitución en caso de avería, asesoría jurídica familiar 24 horas, traslado y devolución del coche para pasar la ITV y reconocimiento psicobiónico y gestiones para renovar el carné.

Aviva fue la gestora de fondos que más creció en 2009

UN 122% Aviva Gestión, sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva del Grupo Aviva, fue la gestora de fondos que más creció en 2009, al aumentar su patrimonio de fondos gestionados un 122%, según informó la compañía. En la actualidad, gestiona más de 270 millones de euros a través de siete fondos de inversión.

La Caixa emite 1.000 millones en cédulas territoriales

A TRES AÑOS La caja catalana captó ayer 1.000 millones de euros a tres años a un precio de 72 puntos básicos sobre el índice de referencia para las emisiones a tipo fijo o midswap. En la operación han participado Crédito Agrícola, UBS, Barclays Capital y RBG como bancos colocadores. En lo que va de año, ha emitido 2.000 millones.

Caixa Penedés estudia opciones de integración

FUSIÓN FRÍA Caixa Penedés admitió ayer que estudia más de dos propuestas para entrar en una fusión fría. Entre las opciones figura la posibilidad de integrarse en el SIP planteado por Caja Granada, Cantabria, Baleares, Extremadura, Murcia y Castilla-La Mancha, aunque ahora la fusión con Caixa Llantana no es prioritaria.

El ICO emite 30.000 millones de yenes en bonos Samurai

DEUDA El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha emitido 30.000 millones de yenes (unos 239 millones de euros) en dos tramos de bonos Samurai a cinco años, según informó Daiwa Securities Capital Markets. La emisión se dividió en 25.000 millones a un interés fijo del 1,03 por ciento, y otros 5.000 millones a interés variable.

LA CRISIS HELENA / LAS CONDICIONES

Europa y el FMI se protegen ante el posible incumplimiento de Atenas

LAS CONDICIONES DEL PRÉSTAMO/ Será examinada "trimestralmente" por ambas instituciones para ver si cumple con su severo programa de austeridad. Mientras, continúan las protestas callejeras en el país.

Ramón R. Lavín, Bruselas

Un día después de la decisión tomada por los ministros de Finanzas de la eurozona para activar el mecanismo de préstamos al Gobierno griego —por un montante de 100.000 millones de euros— se comienzan a conocer muchos detalles del plan de ajuste negociado por la UE y el FMI para modernizar la economía griega. Uno de los más importantes es la "fuerte condicionalidad" de estos préstamos al cumplimiento estricto de los compromisos del plan de ajuste, que serán supervisados "trimestralmente". La UE confía, por otro lado, en que esos préstamos sean suficientes para que Grecia pueda volver a captar financiación en los mercados internacionales en un plazo de 18 meses.

Las tres instituciones encargadas de la gestión del plan —la Comisión Europea (CE), el Banco Central Europeo (BCE) y el FMI— harán un seguimiento coordinado del cumplimiento del plan de ajuste griego. Si no se satisficieren las condiciones acordadas, se paralizarán de inmediato los préstamos, lo que obligaría a las autoridades griegas a recurrir de nuevo a los mercados financieros y, por lo tanto, a pagar tipos de interés mucho más elevados.

El plan que está redactándose prevé, por ejemplo, un fuerte recorte del déficit público ya en 2010; deberá pasar del 11,6% del PIB al 7%, y alcanzarse con el 3% a finales de 2014. Pero a pesar de ser muy estricto y exigente, el paquete de deberes contiene dosis de optimismo, pues prevé que Grecia estará lista para volver a financiarse en los mercados a finales del próximo año. Las fuentes comunitarias señalan que para entonces esperan una "Grecia diferente".

En ese momento, serán las agencias internacionales de calificación las que deberán estar convencidas del cambio en el país, al arribarle unos ratings o calificaciones crediticias muy superiores a los actuales y que permitan al país buscar financiación en los mercados.

Sin perdones

Otro elemento que ha sido develado es que el acuerdo estipula que ningún socio perderá dinero en la operación de préstamos a Grecia. Así,



El ministro de Finanzas griego, Yorgos Papakonstantinou.

Puntos calientes

1 Los socios de la eurozona que obtengan beneficios en la operación rescate al país heleno deberán compensar las posibles pérdidas que sufran otros. De nuevo, se impone el principio de solidaridad.

2 El plan que ultimán el FMI y Bruselas prevé 10.000 millones para estabilizar el sector bancario en caso de necesidad. La banca ya ha obtenido ayudas del sector privado y público del país.

cuando los tipos de interés aplicados sean superiores al tipo de interés fijado por esos préstamos —alrededor del 3%—, los países de la eurozona que tengan beneficios aportarán de forma proporcional el capital necesario para compensar las pérdidas que pueda tener algún país. Es decir, los socios que tengan más ganancias en estas operaciones están abocados a compensar a los que no las tengan.

Por lo demás, los préstamos que concederán la UE y el FMI estarán sometidos cada uno a las reglas de la institución que los gestione, aunque las condiciones sean distintas, al final serán tipos de interés equivalentes.

El plan incluye también

Los protagonistas



STRAUSS-KAHN, MENTOR
El director del Fondo Monetario Internacional, Dominique Strauss-Kahn, celebró ayer haber convenido a los partidos alemanes de que sin el plan de rescate a Grecia lo que estaba en peligro era el euro y las finanzas germanas. "No estaba sólo amenazada la estabilidad de la zona euro, sino incluso la existencia y también las cuentas de Alemania", relató.

EL "SÍ QUERO" ALEMÁN
Finalmente, Alemania ha dado el brazo a torcer y ayudará con un préstamo de 22.400 millones a Grecia. Eso sí, el ministro de Finanzas, Wolfgang Schäuble, tuvo que capear las críticas de quienes culpaban a su país de su gesto tardío. "Las decisiones se han adoptado a su debido tiempo", espetó, a la vez que recordó que el país heleno ha dado "informaciones falsas" sobre su situación financiera.



EMBITIA PORTUGUESA
El líder parlamentario de los socialistas lusos, Francisco Assis, tildó de positiva la aportación de 2.064 millones de su país para rescatar a Grecia, a la vez que subrayó que la tragedia financiera del país es fruto de una "ofensiva especulativa". "Cuando un país europeo es atacado, toda Europa debe reaccionar", reivindicó. Portugal está en las quinielas para ser la próxima Grecia.



A LA HUELGA

Los trabajadores griegos iniciaron ayer una nueva semana de protestas contra las medidas de austeridad que afectará al sector público y las empresas. El plato fuerte es el miércoles, cuando se celebrará una huelga general de 24 horas.

10.000 millones de euros destinados a estabilizar el sector bancario en caso de necesidad, aunque la banca de ese país ya ha sido recapitalizada, tanto con capital público como privado.

El problema que tiene el sector financiero en este momento es la dificultad para acceder a los mercados por la pérdida de confianza derivada de la degradación del sistema financiero griego. Podrán beneficiarse de ese fondo todos los bancos que operan en Grecia, independientemente de su procedencia o nacionalidad, y las filiales de los bancos griegos que desarrollen su actividad en el extranjero.

La línea / Página 2

Francia pide reglas más estrictas para las agencias de calificación

Expansión, Madrid

La ministra francesa de Economía y Finanzas, Christine Lagarde, anunció ayer nuevas reglas para controlar mejor la acción de las agencias de calificación para impedir que propicien movimientos especulativos como los generados el mes pasado cuando Standard & Poor's rebajó las notas de Grecia, Portugal y España. "Creo que habrá que fijar un cierto número de reglas que van a tener que recordarse porque no se degrada un país de forma apresurada y deplorable para la solidez de los mercados", dijo Lagarde en una entrevista a la emisora de radio Europe 1.

La ministra criticó en particular que la corrección de la calificación de la deuda se hubiera hecho "unos minutos antes de la clausura" de la sesión bursátil y precipitara los órdenes de ventas.

Por eso anunció que en los próximos días publicará unos documentos que permitirán que la Autoridad de los Mercados Financieros "controlen las agencias de calificación y verifiquen, en particular, que respetan las reglas deontológicas".

Lagarde calificó de "masivo" el plan de salvamento de Grecia de 100.000 millones de euros en tres años decidido por los otros miembros de la zona euro. "Es una señal muy fuerte al mercado para indicar que no cabe la especulación contra Grecia y que hay que dejar que ese país se recupere". A su juicio, ese dispositivo utilizado ayer por el Eurogrupo "protege a los griegos y los insufla frente a todo riesgo financiero al 100% durante los dos primeros años".

La ayuda a Atenas

La ministra recordó que está previsto que Francia aporte en total 16.800 millones de euros durante los tres años de vigencia del acuerdo y en 2010 serán 1.900 millones que se entregarán a partir del 11 de mayo. "Hoy, si Grecia se quisiera reafirmar, lo que no consigo, tendría que tomar prestado a un poco más del 12%", justificó antes de insistir en que sus socios europeos no le hacen un regalo ni le conceden una subvención, sino que le hacen un préstamo a un tipo fijo en torno al 5%. La ministra negó que se haga el préstamo en condiciones de usura, sino "simplemente con la remuneración del riesgo".

Economía

Tensión en las finanzas europeas

S&P pone en duda las previsiones del Gobierno y rebaja el rating de España

La agencia de calificación critica la rigidez del mercado laboral y augura que el déficit público seguirá por encima del 3% del PIB en 2013

Los malos augurios se cumplieron y Standard & Poor's (S&P) rebajó ayer la calificación de la deuda española a largo plazo, que pasó de AA+ a AA sin signo positivo. La agencia argumenta que las previsiones del Gobierno pecan de optimistas y vaticina que la economía crecerá sólo un 0,6% entre 2010 y 2013. Una cifra alejada del 1,9% que espera el Gobierno.

Juan José Villar Madrid



El recorte de la nota supone un aumento del coste de la financiación de la deuda del Estado

terminará quien Deiva razón. Si bien el Ministerio de Economía recuerda que la agencia no es infalible, los mercados suelen fiarse más de ellas que de los datos que aparecen en los Presupuestos.

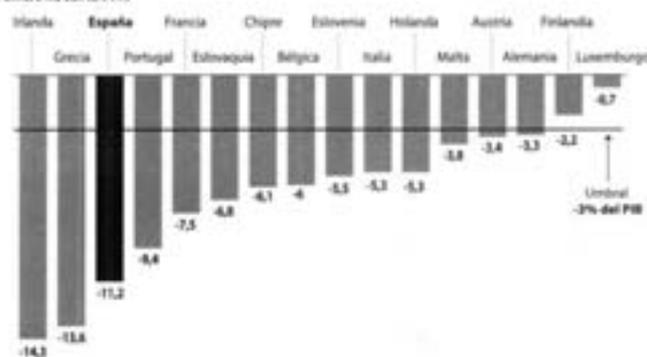
La rebaja supone un duro golpe para la economía española en la medida que los inversores toman sus decisiones influenciados por las valoraciones de las agencias de rating. Sin ir más lejos, el anuncio del martes de recortar la nota de Portugal y equiparar la deuda griega al bono basura desencadenó una tormenta en los mercados europeos.

Una rebaja de la calificación significa enmarcar la deuda porque los inversores extranjeros, previsiblemente, reclamarán un mayor tipo de interés a la hora de comprar deuda pública. Sin embargo, ayer la prima de riesgo -la diferencia entre el bono alemán y el español a diez años- bajó de los 125 a los 110 puntos básicos, ya que el mercado, de momento, focaliza sus temores sobre todo en Grecia. Además, como apunta José Carlos Díez, economista jefe de Intermoney, el bono español podría sufrir las consecuencias del recorte del rating hoy en la medida que la noticia se conoció muy pocos minutos antes de cerrar el mercado.

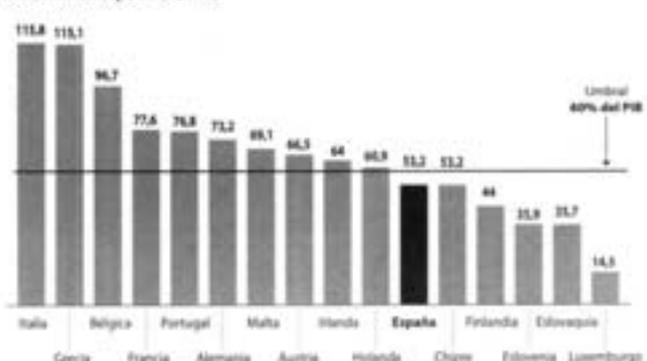
El Estado central tiene previsto acudir al mercado en busca de 200.000 millones de euros este año, la cifra más alta de la historia. Así, cualquier modificación de los intereses tiene un efecto di-

El mercado de la deuda en España

Déficit fiscal (2009)



Endeudamiento público (2009)



recto sobre los gastos del Estado. Y la deuda que hoy se vende no es otra cosa que el déficit del futuro. El Gobierno se ha visto obligado a incrementar la emisión de letras, bonos y obligaciones -cuya vida media alcanza los 6,3 años- para financiar las medidas anticrisis.

Gregorio Espinero, director del Servicio de Estudios del ICE, considera que el mercado ya descontaba la rebaja de la calificación y defiende que la decisión de S&P debe servir de acicate para elaborar un plan de austeridad mucho más ambicioso y acometer reformas estructurales en el mercado de trabajo. El ana-

lista de S&P Marko Mrtnik asegura que "las condiciones económicas de a medio plazo añadirán más presión sobre las cuentas públicas de España, por lo que serán necesarias medidas adicionales para respaldar la estrategia de consolidación fiscal y las reformas estructurales planteadas. Es decir, para S&P, el plan de austeridad del Gobierno, que prevé recortar 50.000 millones de euros hasta 2013, se queda corto y el mercado laboral es demasiado rígido. De hecho, la agencia prevé que la tasa de paro alcance el 27% este año, cuando el Gobierno mantiene que será del 19%.

El Ejecutivo limita el impacto del recorte

El Gobierno reaccionó ayer con cierto estorpe ante la decisión de la agencia de calificación Standard & Poor's (S&P). El secretario de Estado de Economía, José Manuel Campa, se mostró sorprendido por el recorte de la calificación de la deuda y aseguró que el impacto que probablemente tenga sobre los mercados financieros será limitado. "Esta agencia

no deja de ser un agente del mercado cuyas estimaciones están alejadas, por cierto, de las emitidas por otros analistas y organismos internacionales", recalcó.

Campa señaló además que la rebaja de la nota se basa en unas perspectivas de crecimiento a largo plazo "muy bajas, fuera del rango de análisis que ahora estamos manejando".

Por su parte, la vicepresidenta primera del Gobierno, María Teresa Fernández de la Vega, quiso enviar un mensaje de confianza a la ciudadanía y de tranquilidad a los mercados. "España está haciendo bien los deberes y actuará con rigor frente a las dificultades", señaló.

Las reacciones a la decisión de S&P desde otras

formaciones políticas no se hicieron esperar. El portavoz de Economía del PNV, Pedro Azpiroz, aseguró que la rebaja era una "mala noticia esperable y supone lo menos que podía pasar tras las noticias de los últimos días en los mercados", por lo que reclamó a todas las formaciones políticas "unidad para traer serenidad a los mer-

cados con reformas de verdad y profundidad".

Por su parte, el diputado de IU Gaspar Llamazares calificó la rebaja como una maniobra especulativa e interesada, "que lo único que persigue es que la crisis la paguen los ciudadanos y no el sistema financiero, que es el que realmente ha provocado la recesión".



El secretario de Estado de Economía, José M. Campa. P. M.

INFRAESTRUCTURAS

Fomento no construirá más autovías gratuitas junto a peajes PÁGINA 41

LABORAL

CC OO y UGT proponen a la patronal firmar ya un pacto de mínimos PÁGINA 42

Tensión en las finanzas europeas

Gastos e ingresos, la brecha que no cesa

Mientras la recaudación va según lo previsto, los costes del Estado amenazan con dispararse

J. V. Madrid

El mayor problema de España junto al paro se puede definir fácilmente con una simple resta: el Estado gasta mucho más dinero del que ingresa. Y, precisamente por eso, los mercados internacionales y las agencias de rating revelan de la deuda española, lo que encarece los costes de financiación.

El reto del Gobierno pasar por incrementar los ingresos y recortar los gastos. Una parte de los deberes parece que va en la dirección correcta. En el primer trimestre, la recaudación tributaria se incrementó un ligero 0,8% después de desplomarse en 2008 y 2009. Un repunte importante aunque falta por ver si la tendencia se mantendrá.

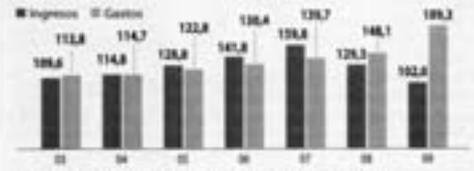
Con todo, la tarea más ardua que tiene por delante el Gobierno es recortar los costes. Buena parte de los gastos del Estado están ya comprometidos y, por tanto, a salvo de cualquier tijereta presupuestaria. Así, el Ejecutivo deberá destinar, como mínimo, unos 32.000 millones de euros en pagar las prestaciones por desempleo. Cifra que podría incrementarse si la tasa de paro prevista para el Gobierno en 2010, del 19%, peca de optimista. De momento, en el primer trimestre ya se ha superado ese umbral.

Por otro lado, los gastos de personal, lejos de reducirse, ya sufrieron un incremento del 13% en los tres primeros meses del año. Si bien el Gobierno argumenta que parte de los costes derivan de

Radiografía de las cuentas públicas

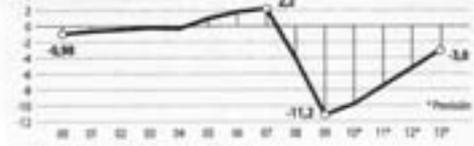
Estructura del gasto y los ingresos del Estado

Miles de millones de euros



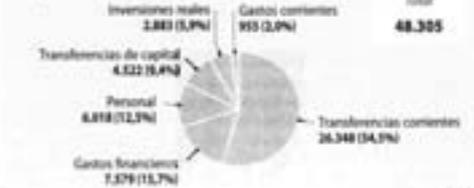
Déficit fiscal del conjunto de las Administraciones

En %



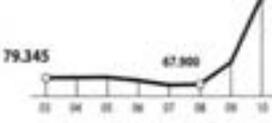
Estructura de gastos del Estado

En el primer trimestre. Miles de millones de euros



EMISIONES BRUTAS DEL TESORO

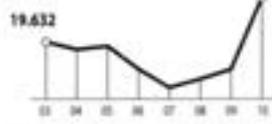
En millones de euros



COSTE DEL SERVICIO

(Pago de intereses de la deuda)

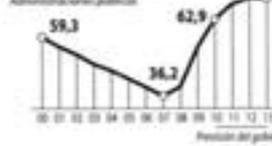
En millones de euros



EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA*

En % del PIB

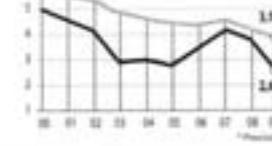
* Incluye el conjunto de las Administraciones públicas



EVOLUCIÓN DEL COSTE MEDIO DE LA DEUDA

Tasa anual, en %

■ En circulación ■ En emisiones



Calendario de emisiones de Letras del Tesoro para 2010

		Meses			
		3	6	12	18
2010	12-1				
	19-1				
	16-2				
	23-2				
	16-3				
	23-3				
	20-4				
	27-4				
	18-5				
	25-5				
	15-6				
	22-6				
	30-7				
	27-7				
	17-8				
	24-8				
	21-8				
	28-9				
	19-10				
	26-10				
	16-11				
	23-11				
	14-12				
2011	20-1				
	18-1				
	25-1				

Clase Días

Además, la mayoría de analistas, al igual que S&P defienden que los planes del Gobierno no son suficientes para cumplir con el Pacto de Estabilidad de la UE. España mantiene el tercer mayor saldo fiscal de la zona euro (11,2% del PIB), por detrás de Irlanda y Grecia.

A pesar de que el martes S&P también rebajó el rating de Grecia, cualquier comparación resulta a día de hoy exagerada. Mientras que la deuda griega ya tiene la consideración de bono basura, España se mantiene aún entre los países con un "alto nivel" de hacer frente a sus obligaciones de pago. El propio analista de S&P aseguró que la situación de España dista mucho de Grecia e, incluso, de Portugal, ambos países con peor nota financiera. Además, Fitch y Moody's mantienen la máxima calificación crediticia para España, la deuda triple AAA, que S&P le otorgó en 2004 y quitó en enero de 2009. Fitch afirmó ayer que no hay motivos para rebajar la actual nota.

Por otra parte, S&P recortó también la calificación crediticia del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos

Petróleos (Corea). La agencia argumentó la decisión por las mismas razones que rebajó la deuda del Estado. La menor calificación del ICO y de Corea (que también ahora se quedan en AA con perspectiva negativa) se explica por la debilidad económica de España ya a prolongarse, lo que también va a mermar su posición fiscal.

Por otra parte, la agencia también anunció que el recorte de la calificación de la deuda de la ciudad de Barcelona desde AA+ hasta AA, con perspectiva negativa. Así, la capital catalana tiene el mismo rating que el Estado. En cualquier caso, Lorenzo Pareja, analista de S&P defende que la ciudad "será capaz de absorber el impacto de la recesión económica española sin un deterioro grave de su deuda e índices presupuestarios". La situación de Madrid, es más preocupante y la semana pasada perdió la doble A.

MÁS INFORMACIÓN EN LAS PÁGINAS 36 A 127 Y 36 A 28

CincoDías.com
 El informe de S&P en la WEB

obligaciones contraídas en 2009, lo cierto es que existen muchas dudas de que el Ejecutivo pueda reducir en un 4% esta partida hasta 2013 como prevé el plan de austeridad. Entre otras cosas, porque Moncloa descarta rebajar o congelar el salario de los em-

pleados públicos. Y, si a ello, le añadimos el encarecimiento de la financiación, parece poco factible que la brecha entre ingresos y gastos se reduzca sensiblemente este año. Sólo en el primer trimestre, el Estado gastó un 8% más de lo que ingresó.

Con la subida de impuestos no basta

La subida de impuestos aprobada para este año -aumento del IVA, eliminación parcial de la rebaja fiscal de 400 euros e incremento de la fiscalidad sobre el ahorro, entre otros- aportará a las arcas públicas unos ingresos adicionales de 6.500 millones en 2010 y 4.450 millones en 2011. Una cantidad importante que, sin embargo, empujará

al compararse con el déficit público, que alcanzó los 117.000 millones de euros en 2009, un 11,2% del PIB. Un nivel nunca visto. El deterioro económico se ha extendido por todas las administraciones -central, autonómica y local-, cuyos responsables han optado, en la mayoría de casos, por elevar los impuestos o crear nue-

vas tasas. Sin embargo, la eficacia de cualquier aumento impositivo pasa por la recuperación de la economía. Así, elevar el tipo general del IVA del 16% al 18% no surtirá los efectos esperados si la demanda y el consumo no se recuperan. Y el paro no se reduce, los ingresos derivados del IRPF, el mayor impuesto por recaudación, no subirá.

El Gobierno asegura que no se plantea la posibilidad de elevar más los tributos, aunque será el devenir económico el que marque la pauta fiscal del Ejecutivo. Si las medidas tributarias planteadas hasta ahora no logran los objetivos esperados no debe descartarse que los contribuyentes sufran un nuevo aumento fiscal.

Información Actual



REA
economistas
auditores

Comunicación del Consejo Directivo

Los economistas auditores y FIASEP

C.D. nº 01/Enero 2010

El Registro de Economistas Auditores del Consejo General de Colegios de Economistas de España, consiguió el reconocimiento como primera y única Corporación que participó activamente desde el año 2004 en la organización del I y II Congresos del Sector Público, así como en la creación de la Fundación FIASEP, como lugar de encuentro de los profesionales que ejercen la auditoría en el Sector Público.



Ramón Madrid Nicolás y Miguel Ángel Cabezas, presidente de FIASEP

FIASEP es una organización que trabaja por un sector público transparente y bien gestionado a través de la extensión de la práctica de la auditoría como medio más eficiente de control. Creada en 2006, la Fundación FIASEP surge como respuesta a la necesidad –planteada en los Congresos Nacionales de Auditoría Pública de 2004 y 2006– de un centro estable especializado en la promoción de la auditoría en el sector público y que se preocupara por la mejora de la formación y los procedimientos de trabajo de los auditores que actúan en este ámbito. La organización fue paulatinamente creciendo hasta constituirse en la actualidad en el marco de referencia de la auditoría del sector público en España.

Colaboración REA - CGCEE – FIASEP

En el Acto de Inauguración de la nueva sede de la Fundación FIASEP, celebrado el pasado 2009, Valentí Pich Rosell, Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas presentó el estudio "Grado de utilización de la Auditoría Externa como Sistema de Control en el Sector Público" elaborado y editado por el Registro de Economistas Auditores, del Consejo General de Colegios de Economistas, con el apoyo de la Fundación FIASEP.

Una de las principales conclusiones de este Estudio es que sólo están auditadas el 8% de las entidades públicas, de las que el 65% son estatales, el 29% autonómicas y el 5% entidades locales.

Carlos Puig de Travy, Presidente del nuevo Consejo Directivo del REA surgido de las elecciones celebradas a finales del pasado año, ha manifestado que uno de los principales objetivos programáticos de este nuevo Consejo "es seguir potenciando la colaboración de nuestra Corporación Profesional con la Fundación FIASEP".

Desarrollando esta línea de actuación, en la última reunión del Comité de Coordinación del REA-CGCEE, se adoptaron los siguientes acuerdos:

- 1º.- Nombrar a Ramón Madrid Nicolás, Vicepresidente del Consejo Directivo del REA-CGCEE, nuestro nuevo representante en el Patronato de la Fundación FIASEP, en sustitución de Efrén Álvarez Artime.
- 2º.- Nombrar a Manuel A. Pardo Mosquera, Presidente del Comité de Normas y Procedimientos del REA-CGCEE, nuestro nuevo representante en el Comité de Normas Técnicas de Auditoría del Público, en sustitución de Carlos Puig de Travy.

3º.- Ratificar a Emilio Álvarez Pérez Bedía, Vocal del Consejo Directivo del REA-CGCEE, nuestro representante en el Consejo Superior de Actividades.

4º.- Nombrar a Manuel Hernando, nuestro representante en la Comisión de Estudios e Investigación de la Fundación FIASEP.

A la reunión celebrada el pasado día 27 de Enero en la Fundación FIASEP, asistieron Ramón Madrid Nicolás y Emilio Álvarez Pérez Bedía, los cuales tuvieron una destacada participación en las Agendas de Trabajo de su Patronato así como del Consejo Superior de Actividades de la citada Fundación.

Entre las actividades principales de la Fundación FIASEP hay que destacar el incremento de las actividades de formación; la emisión de dos Documentos Técnicos: "Auditoría de las Subvenciones" y "Aplicación del muestreo en la auditoría del sector público". Además, se están elaborando dos nuevos documentos, así como Circulares Técnicas.

El REA-CGCEE se ha incorporado como colaborador permanente en la organización y puesta en marcha del nuevo "Título de Experto en Auditoría Pública" (on line), de la Fundación FIASEP.

Los próximos días 25, 26 y 27 de Mayo se celebrará en Santiago de Compostela el IV Congreso Nacional de Auditoría en el Sector Público, en cuyo Acto de Apertura se incorpora el Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas y en el Clausura el Presidente del REA. Además, vamos a participar en varias Ponencias y en la coordinación de algunas Sesiones de Trabajo.

En los próximos días se lanzará el Programa de este IV Congreso, del cual os mantendremos debidamente informados.

REA-CGCEE
Secretaría General Presidencia

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

The Business Association of Latin American Studies

www.balas.org



Blog XBRL Hitachi.

<http://hitachidatainteractive.com/2010/04/22/xbrl-developments-in-spain/>

Este blog, uno de los más prestigiosos del ámbito del XBRL a nivel mundial, publica un apartado especial sobre los proyectos y taxonomías desarrolladas en nuestro país a través de la jurisdicción XBRL España.

OPERACIONES VINCULADAS ¿Son su problema?



La primera aplicación del mercado que confecciona toda la documentación y ajustes necesarios para cumplir con los requisitos de las Operaciones Vinculadas.

¿Qué facilita NCS con el nuevo producto de Operaciones Vinculadas?

- 1.- Elaborar la documentación exigida para OV respecto al ejercicio 2009.
- 2.- Actualizar esta documentación para ejercicios futuros.
- 3.- Chequear valores declarados en 2007-2008 con los documentos 2009.
- 4.- Cumplimentar la declaración del Impuesto sobre Sociedades.
- 5.- Contabilizar los asientos en consecuencia de ajustes de valor.

Descargue nuestro software

"Análisis y Documentación de Operaciones Vinculadas".

Oferta hasta el 31 de mayo, 240€+ IVA/año,
versión monopuesto.

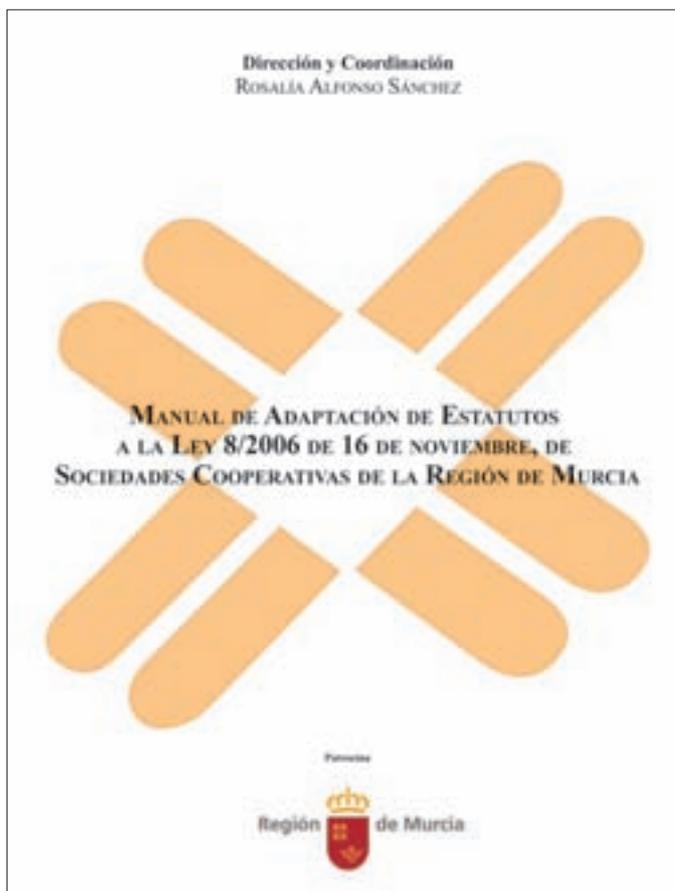
www.operacionesvinculadas.net



Reseña Literaria

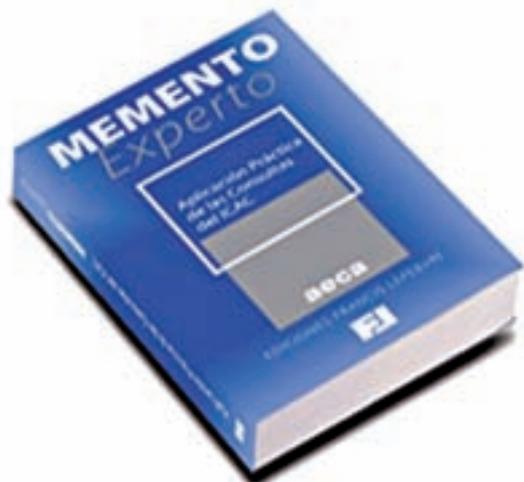


La Cátedra de Economía Social de la Universidad de Murcia ha editado la publicación "Manual de Adaptación de Estatutos a la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia", dirigido y coordinado por Rosalía Alfonso Sánchez



Memento Experto Aplicación práctica de las Consultas del ICAC

Editorial: Francis Lefebvre



Desde la entrada en vigor del nuevo Plan General de Contabilidad se han producido numerosas dudas sobre cuestiones concretas en su aplicación. Algunas de estas dudas han derivado en consultas al ICAC sobre la interpretación o modo de registrar determinadas operaciones, cuyas respuestas han sido publicadas en el Boletín Oficial del ICAC (BOICAC). En el Memento Experto Aplicación Práctica de las Consultas del ICAC se contienen las 38 consultas y respuestas publicadas en el BOICAC. Al mismo tiempo, se clarifican estas cuestiones con cuadros sinópticos y numerosos casos prácticos.



Soluciones Cajamurcia para



profesionales economistas

Inversión | Planes de ahorro | Tarjetas | Seguros | Intelvía | Financiación

En Cajamurcia sabemos que cada profesional es único y requiere una atención específica. En nuestro Servicio de Profesionales Colegiados encontrará una amplia gama de productos para poder responder a cualquiera de sus necesidades, desde financiación hasta seguros.

Acérquese a su oficina Cajamurcia, estamos preparados para construir planes a su medida. Además, a través del convenio existente entre el Colegio y Cajamurcia encontrará multitud de ventajas adicionales.





economistas

Colegio Región de Murcia

economista es el licenciado en Ciencias Económicas (rama general y de empresa), en Ciencias Empresariales, en Economía, en Administración y Dirección de Empresas, en Ciencias Actuariales y Financieras y en Investigación y Técnicas de Mercado, colegiado en alguno de los Colegios de Economistas existentes, únicos Colegios a los que legalmente deben pertenecer.

Estatuto Profesional del Economista. Decreto 871/77 - BOE 28 de abril de 1977



Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia
CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN

gestión
Revista de Economía

Luis Braille, 1 Entlo - 30005 MURCIA

Tel.: 968 900 400 - Fax: 968 900 401

www.economistasmurcia.com - colegiomurcia@economistas.org