

gestión

Revista de Economía

51

DIC 10 - FEB 11

- 
- A close-up photograph of a hand holding a stack of coins. The hand is positioned in the center-left of the frame, with the thumb and index finger gripping the stack. The stack consists of several coins, some of which are copper-colored and others silver-colored. The background is dark and out of focus, showing a person in a suit.
- 5** Aspectos económicos de la reestructuración o liquidación de empresas a través del procedimiento concursal
 - 11** Concepto de operaciones vinculadas desde el punto de vista contable y fiscal
 - 17** Divergencias en la regulación del método de adquisición en la normativa española respecto a la normativa internacional



Región de Murcia

Consejería de Economía y Hacienda

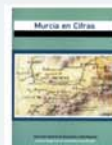
PUBLICACIONES

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 Iniesta

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.

sumario

51

Dic. 10 / Feb. 11

4 Editorial

5 Colaboraciones:

Aspectos económicos de la reestructuración o liquidación de empresas a través del procedimiento concursal

Raimon Casanellas

11

Concepto de operaciones vinculadas desde el punto de vista contable y fiscal

Jose María Moreno García

17

Divergencias en la regulación del método de adquisición en la normativa española respecto a la normativa internacional

Belén García-Olmedo Garrido y Lázaro Rodríguez Ariza

24 Nuestro Colegio:

- Acto de Apertura del Curso Académico 2010/2011 de la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de la Región de Murcia
 - Conferencia de Joaquín Estefanía, Director de la Escuela de Periodismo de la Universidad Autónoma de Madrid
- Entrega de Certificados de Economista y la Insignia Colegial a los nuevos Colegiados
 - Conferencia de Iñigo Ocariz, Vicepresidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España
- Jornada sobre la Nueva Ley de Auditoría
- Curso de Derecho Concursal
- Firma Convenio Delegación de Alumnos de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia
 - XXVI Asamblea Estatal de Alumnos de Economía y Empresa
- Rueda de prensa Servicio de Estudios
 - Grupo de Trabajo-Panel de expertos "Problemática de acceso de la Pyme a la Financiación"
- El Colegio presente en la Sociedad
 - Congreso Internacional de Economistas de la Educación OEE. Santiago de Compostela
 - V Jornada Financiera de la Mutualidad de la Abogacía
 - Conferencia Empresarial CROEM
 - Mesa Debate AECA sobre la nueva Ley de Auditoría. Madrid
 - Audit Meeting del REA. Madrid

30 Información Actual:

- Las cajas prevén sacar entre el 15% y el 20% de su capital a Bolsa
- España y el resto de periféricos lideran la escalada del IPC de la zona euro
- Ramón Madrid, presidente de Abante Auditores

36 Internet y los Economistas:

- Direcciones

37 Reseña Literaria



Editorial

Este número lo iniciamos con un trabajo realizado por Raimon Casanellas sobre los aspectos económicos de la reestructuración o liquidación de empresas a través del procedimiento concursal. El autor expone las distintas situaciones en las que se encuentra una compañía concursada en relación a la continuidad o cese de actividad, y describe la actuación de la administración concursal y de los acreedores en ambos casos.

En el segundo trabajo, nuestro compañero Jose María Moreno, nos explica las recientes modificaciones introducidas en la legislación mercantil, contable y tributaria respecto a las operaciones vinculadas. El artículo expone, con claridad, sencillez y con ejemplos prácticos, los conceptos de grupo y partes vinculadas desde diferentes puntos de vista, analizando el tratamiento establecido en cada normativa, así como las diferencias existentes en unas y otras.

Las nuevas Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC) dan respuesta a muchas de las dudas que existían en torno a la problemática de la consolidación, a partir de los criterios establecidos para la valoración de las Combinaciones de negocios. El tercer trabajo, realizado por Belén García-Olmedo y Lázaro Rodríguez, profesores de la Universidad de Granada, analiza tras la aprobación del Real Decreto 1159/2010, el grado de convergencia existente entre la normativa española y la NIIF-3 y NIC-27, así como los principales puntos de divergencia que todavía perduran en la regulación del método de adquisición entre ambas normativas.

Por lo que respecta a nuestro colegio hemos destacado el Acto de Apertura del Curso Académico 2010/2011, la entrega de Certificados de Economista y la Insignia Colegial a los nuevos Colegiados, la Jornada realizada sobre la Nueva Ley de Auditoría así como la presencia del Colegio en la Sociedad Regional y en diversos Foros de la Región.

Información actual y variada de la situación económica que estamos viviendo y las habituales direcciones de internet y reseñas cierran esta edición.

Mercedes Palacios

Directora "Gestión-Revista de Economía"

ASPECTOS ECONÓMICOS DE LA REESTRUCTURACIÓN O LIQUIDACIÓN DE EMPRESAS A TRAVÉS DEL PROCEDIMIENTO CONCURSAL

Raimon Casanellas
Economista y Auditor

RESUMEN

La relación de confianza en que se funda el crédito desaparece cuando una empresa es declarada en concurso. El reestablecimiento de esta confianza inherente a la actividad empresarial sólo es posible si el mercado percibe que la compañía planifica adecuadamente su futuro sea mediante un plan de viabilidad, sea a través de un plan de liquidación.

La indecisión por la vía de continuidad o cese de la actividad no sólo provoca perjuicio a la propia compañía, sus acreedores, clientes y trabajadores, sino que además conlleva una desconfianza genérica en el procedimiento concursal. Las causas de este retraso en la planificación hay que buscarlas no sólo en la legislación vigente sino también en las deficiencias en la información financiera, la estigmatización de las concursadas, la confusión del patrimonio personal y empresarial en muchas empresas familiares, las dificultades en un "fresh-start" y el temor a la calificación de culpabilidad concursal.

Cuando una compañía está en concurso y prevé que si se liquida el valor de sus activos superará al valor de los flujos de caja futuros, debidamente actualizados, debería optar por la presentación de una propuesta anticipada de liquidación. Ello posibilita la enajenación de sus activos rápidamente, antes que se devalúen y se devenguen más créditos.

1. LA CONTINUIDAD DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El crédito está fundado en la confianza en el cumplimiento de las obligaciones. Rudolf Von Hering, jurista y filósofo del

derecho, decía que "el credere económico del dinero, requiere como condición el credere moral respecto la persona. El crédito es la fe en materia económica. Los creyentes son los acreedores."

La entrada de una empresa en el procedimiento concursal supone que esta relación de confianza se resquebraja. El quebrantamiento de la confianza se extiende a otros sujetos ajenos a la relación crediticia: los clientes, los trabajadores, los directivos.

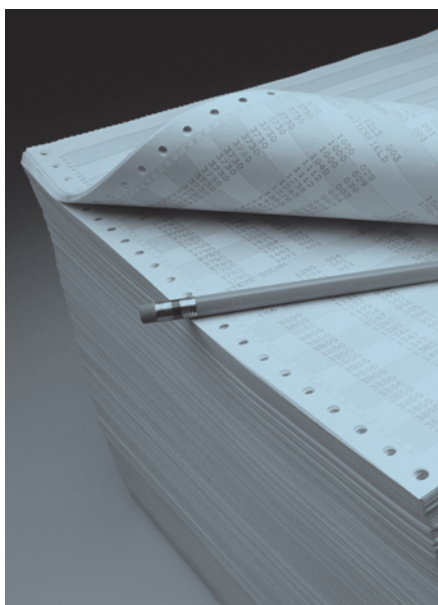
Para restablecer la confianza inherente a toda actividad empresarial es imprescindible que los distintos agentes relacionados con la compañía y el mercado perciban señales claras de que la compañía tiene un plan para conseguir reintroducirse en el mercado o bien liquidarse. La indecisión por la liquidación o el convenio que permite la actual Ley Concursal produce los siguientes efectos:

- Por un lado, muchas compañías inviables no se deciden a ser liquidadas hasta que el valor de sus activos cubre una mínima parte de los créditos, y a menudo tan sólo de los que se han generado en concurso, con lo cual se perjudica la satisfacción del crédito de los acreedores y se deterioran inversiones, activos intangibles y el capital humano.
- Por otro lado, las compañías viables no consiguen la aprobación de un convenio hasta el transcurso de un tiempo demasiado largo para impedir el aumento de la desconfianza y el desprestigio de la compañía.
- Pero, además, el hecho de que las empresas inviables retrasen excesivamente su decisión por la liquida-

Cuando una compañía está en concurso y prevé que si se liquida el valor de sus activos superará al valor de los flujos de caja futuros, debidamente actualizados, debería optar por la presentación de una propuesta anticipada de liquidación. Ello posibilita la enajenación de sus activos rápidamente, antes que se devalúen y se devenguen más créditos



Las causas de la general indecisión por la vía adecuada de salida del concurso no sólo son legales



ción y la ejecución de la misma, causa un efecto perverso: el mercado identifica el concurso con la liquidación tardía y con poco retorno para los créditos de los acreedores, y ello conlleva un aumento en la desconfianza general hacia la eficiencia del procedimiento.

En definitiva, en palabras del Banco Mundial¹: "Cuando una empresa no es viable, el impulso de la ley debe ser la liquidación rápida y eficiente, para maximizar la recuperación en beneficio de los acreedores."

Un informe del Fondo Monetario Internacional advierte también del error de permitir aprovechar el procedimiento concursal para retrasar la liquidación al afirmar: "Aunque se reconoce que los procedimientos de rehabilitación son necesarios, las estadísticas muestran que, al menos en varios países, hasta el 90 por ciento de los procedimientos de insolvencia terminan en liquidación". Y más adelante destaca que: "...el fracaso de la rehabilitación en estas circunstancias puede ser a menudo debido al inadecuado diseño o la aplicación del procedimiento de rehabilitación y la conversión de rehabilitación en la liquidación puede reflejar el hecho de que una empresa sin posibilidad de rehabilitación ha utilizado el procedimiento de rehabilitación exclusivamente como medio de prevenir la liquidación."²

El planteamiento económico de la opción por la continuidad empresarial sea mediante un convenio de quita y/o espera con los acreedores o a través de la cesión del negocio o partes del mismo en liquidación puede simplificarse de la siguiente manera: si la actualización de los flujos de caja previstos con la actividad futura (una vez corregidos por los efectos de una posible restructuración y de la quita y espera prevista en un eventual convenio) es menor que el valor de liquidación de la compañía, se debería optar por el cese de actividad y liquidación de la compañía, en caso contrario, por la continuidad.

Por desgracia, generalmente la opción por la liquidación no se realiza con

base al análisis económico-financiero, sino por la imposibilidad manifiesta de seguir con la actividad empresarial, debido a la falta total de liquidez, y ello a pesar de que algunos de los acreedores son cautivos en el sentido de que no se precisa su autorización para seguir endeudándose con ellos, nos referimos a los acreedores públicos y en menor medida a los trabajadores.

Las causas de la general indecisión por la vía adecuada de salida del concurso no sólo son legales (básicamente la permisividad en el hecho de que la deudora hasta 40 días antes de la junta de aprobación del convenio pueda optar por la liquidación o convenio), sino que deben destacarse otras:

- La mala información económica financiera de muchas compañías que hace difícil el análisis riguroso de su viabilidad.
- El desprestigio social y la estigmatización que conlleva el concurso, que produce una gran resistencia en solicitarlo.
- La errónea idea que la Ley Concursal postula de que "el convenio es la solución normal del concurso"³, cuando en nuestro entorno económico el convenio es la excepción. Idealizar un concepto como este es una de las causas de que se preste poca atención a las dificultades de conseguir reestructurar la compañía y conseguir no tan solo aprobar un convenio, sino cumplirlo.⁴
- El temor a que el concurso sea calificado como culpable, incluso en caso de que se pueda aprobar y cumplir un convenio.
- Las dificultades que tienen los directivos y administradores de las compañías que se liquidan o son cedidas a terceros en emprender nuevos negocios, situación muy distinta a la de otros países.
- La existencia de muchas empresas familiares en que se confunde el patrimonio y la estrategia empresarial con la familiar.

¹ The World Bank: "Principles for Effective Insolvency and Right Systems." (2005).

² International Monetary Found: "Orderly & Effective Insolvency Procedures" Legal Department (1999).

³ Apartado V de la Exposición de Motivos de la Ley Concursal.

⁴ DOUGLAS G. BAIRD Y ROBERT K. RASMUSSEN, en el artículo "Chapter 11 at Twilight", Stanford Law Review, Vol 56, núm. 3, (2003), pgs. 673-699, muestran como la mayor parte de las compañías estadounidenses que inician el "Chapter 11" del "Bankruptcy Code", previsto para la reestructuración, acaban transmitiendo sus activos.

- La influencia de los socios no administradores a los que una liquidación tardía no les perjudica si perciben que han perdido ya el valor de su cuota de participación una vez declarado el concurso.

Existen dos errores que en aras de la eficiencia del procedimiento concursal deben evitarse: la liquidación de compañías viables y la continuidad de las inviables.⁵ En España habitualmente se produce el último error. En efecto, nuestro sistema legal actual y el entorno empresarial y social en que se hallan las compañías insolventes provoca que lo habitual sea la continuidad durante años de compañías inviables que destinan sus escasos activos a la cobertura de los créditos que se van generando a lo largo del lento proceso de liquidación.

2. LA ACTUACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS CONCURSADAS Y EN RELACIÓN A LA CONTINUIDAD O CESE DE ACTIVIDAD

El Real Decreto-Ley 3/2009 implementó la posibilidad de que la concursada presente un plan de liquidación desde el momento en que solicita el concurso, lo cual está siendo poco utilizado. Si no lo hace hasta los quince días posteriores a la presentación del informe de la administración concursal⁶, será la administración concursal quien lo hará al cabo de aproximadamente un año o año y medio después de solicitado el concurso⁷, cuando los activos estén totalmente deteriorados y devaluados y el devengo de gastos a lo largo del procedimiento haya reducido o eliminado la tesorería y causado el devengo de nuevos créditos.

Para evitar que una empresa se encuentre abocada a una situación de insolvencia sin tener un margen de tiempo suficiente para planificar su futuro, sería conveniente que se implantaran dos tipos de normativa interna.

1. Elaboración de una serie de señales de alarma de una eventual insolvencia y evaluación periódica de las mismas.

A título de ejemplo podríamos definir algún tipo de ellas:

- Capital circulante inferior a cierto porcentaje del pasivo
- Evolución negativa de cartera de pedidos, ventas, resultados o flujos de caja
- Disminución significativa del porcentaje de penetración en el sector de mercado de la empresa
- Pérdida de licencias, concesiones o contrataciones importantes
- Insatisfacción de los agentes colaboradores de la compañía (trabajadores, directivos, socios, clientes, proveedores)
- Aparición de contingencias significativas
- Aumento de la morosidad
- Inversiones sin rentabilidad adecuada

2. Manual de actuaciones en caso de producirse la insolvencia.

Dicho manual debería contemplar el análisis comparativo del cese del negocio o bien su continuidad. En caso de ser preferible la primera opción se trataría de una especie de "testamento vital" que previera la elaboración de un plan de liquidación. En el segundo, deberían establecerse los mecanismos para la preparación de la reestructuración y el plan de viabilidad.

Aún en el caso de optar por la liquidación debido a la inviabilidad de la empresa, puede ser más eficiente la venta del negocio o unidades del mismo. Por tanto, deberá intentarse ello, siendo mucho más fácil si existe una valoración previa, o al menos ciertos elementos de análisis para valorarlos.

Sin embargo, existen diversos factores que dificultan este tipo de enajenaciones unitarias: el sector en que opera la compañía acostumbra a estar también en crisis, los activos propios del sector están devaluados debido a dicha crisis, la compañía en concurso está transmitiendo señales negativas al mercado y ello es generalmente aprovechado de manera oportunista por la competencia y los posibles adquirientes. Esta es

⁵ MICHELE J. WHITE en su artículo «The costs of Corporate Bankruptcy: A U.S.- European comparison» Corporate Bankruptcy: Economic and Legal Perspectives, J.Bhandari and L. Weiss eds., Cambridge University Press (1996), analiza los costes asociados a estos errores, sean fortuitos, sean inducidos por los administradores o directivos.

⁶ Artículo 142bis de la Ley Concursal según redacción del Real Decreto-Ley 3/2009: El deudor podrá presentar una propuesta anticipada de liquidación para la realización de la masa activa hasta los quince días siguientes a la presentación del informe previsto en el artículo 75. El secretario judicial dará traslado de la propuesta anticipada de liquidación a la administración concursal para que proceda a su evaluación o formule propuestas de modificación. El escrito de evaluación o modificación emitido antes de la presentación del informe de la administración concursal se unirá a éste, conforme al apartado 2 del artículo 75. Si la propuesta anticipada se presentara después de emitido el informe, el Secretario judicial dará traslado de ella a la administración concursal para que en el plazo no superior a diez días proceda a su evaluación o propuesta de modificación. Este escrito y la propuesta anticipada de liquidación se notificará en la forma prevista en el apartado segundo del artículo 95. Las partes personadas y demás interesados podrán formular observaciones a la propuesta anticipada de liquidación en el plazo y condiciones establecidas en el apartado del artículo 96.

⁷ Pueden obtenerse los plazos del procedimiento concursal de los últimos años en la Estadística Concursal publicada por el Colegio de Registradores y a través de su página web www.registradores.org.

Existen dos errores que en aras de la eficiencia del procedimiento concursal deben evitarse: la liquidación de compañías viables y la continuidad de las inviables



una razón más para actuar lo más rápidamente posible en las decisiones asociadas a una situación de insolvencia.

Con objetivo de tener un período temporal más amplio para planificar la salida de la crisis puede ser conveniente aprovechar lo dispuesto en el artículo 5.3 de la Ley Concursal⁸, que permite demorar la solicitud de concurso hasta seis meses desde que es conocida la situación de insolvencia, siempre que se esté negociando una propuesta anticipada de convenio con los acreedores.

3. LA ACTUACIÓN DE LOS ACREEDORES Y LA ADMINISTRACIÓN CONCURSAL EN RELACIÓN A LA CONTINUIDAD O CESE DE ACTIVIDAD

La administración concursal (en adelante A.C.) iniciará sus actuaciones al cabo de días, semanas o meses después de la solicitud de concurso, en función de la demora del juez en declararlo. Si el concurso ha sido solicitado sin dar pie a que se requiera a la concursada para completar el expediente o a subsanar defectos formales, el plazo será sin duda menor que en caso contrario. Una vez aceptado el cargo por parte de la A.C., deberá familiarizarse con la actividad tanto histórica como presente de la compañía y empezar a evaluar su capacidad futura de seguir en el mercado, sea con la estructura actual o modificada.

La primera información que reciben los acreedores sobre la compañía concursada es el informe de la administración concursal. A veces ésta será la única información significativa que recibirán hasta la elaboración de los textos definitivos del informe, habitualmente al cabo de más de medio año. Por tanto, es importante que el informe refleje adecuadamente tanto la situación patrimonial de la compañía, como en lo posible su viabilidad o inviabilidad.

Con respecto a la situación patrimonial, dado que el activo es estimado con referencia a la fecha anterior al de emisión del informe y la ley no estipula su actualización en los textos definitivos (al cabo de más de medio año en general), la información queda totalmente desfasada. En efectos, en los textos

definitivos el activo se refiere a una fecha muy anterior a la del pasivo, si en este incluimos los créditos a la fecha de la declaración de concurso, “créditos concursales”, y los posteriores, que son casi todos los denominados “contra la masa”. Si a ello añadimos el hecho de que en muchos informes no se especifica este hecho y que además no se informa sobre el devengo próximo de significativos créditos contingentes, especialmente los de reestructuración de plantilla, la confusión es total. Además, en caso de preverse la liquidación, la valoración de los activos debería ser totalmente diferente a la opción contraria.⁹ Para los acreedores es importante, pues, tener en cuenta estos aspectos de deficiencias informativas, y para los administradores concursales también, con objeto de subsanarlas mediante informaciones adicionales.

Cuando al cabo de este período entre el informe y los textos definitivos del informe, que hemos estimado aproximadamente entre seis meses a un año, se abre la fase de convenio o de liquidación (si no se ha abierto antes) la actuación de la A.C. y de los acreedores variará en función de la opción elegida.

3.1 ACTUACIONES EN CASO DE LIQUIDACIÓN

En caso de opción por la liquidación, que nosotros llamaríamos “liquidación tardía”, puesto que la liquidación eficiente es la denominada propuesta anticipada de liquidación, la administración concursal deberá tener una especial preocupación por las siguientes actuaciones:

- Identificación y revisión de las valoraciones del activo en caso de haber sido evaluados en el informe con un criterio de continuidad empresarial.
- Estudiar las posibilidades de venta unitaria
- Reintegrar activos si aún no se ha hecho a través de las acciones de reintegración a que se refieren los artículos 71 y siguientes de la Ley Concursal¹⁰

⁸ El artículo 5.3 de la Ley Concursal dispone que: “El deber de solicitar la declaración de concurso no será exigible al deudor que, en estado de insolvencia actual, haya iniciado negociaciones para obtener adhesiones a una propuesta anticipada de convenio y, dentro del plazo establecido en el apartado 1 de este artículo, lo ponga en conocimiento del juzgado competente para su declaración de concurso. Transcurridos tres meses de la comunicación al juzgado, el deudor, haya o no alcanzado las adhesiones necesarias para la admisión a trámite de la propuesta anticipada de convenio, deberá solicitar la declaración de concurso dentro del mes siguiente.”

⁹ Según el actual Plan General de Cuentas el valor razonable, equivalente al concepto de valor de mercado de la Ley Concursal, es el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua. Como excepciones se citan las consecuencias de una transacción forzada, urgente o por liquidación involuntaria. Y añade que si no existe un mercado activo se aplicarán modelos y técnicas de valoración tales como referencias a transacciones recientes, valor razonable de otros activos sustanciales iguales, método DFC, opciones reales.

- Resolver, en su caso, los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplirse.
- Eliminar los créditos contingentes, reconocer las compensaciones, en su caso, e identificar las que no proceden (ingresos en cuentas de crédito de cobros de clientes, traspasos entre cuentas bancarias de activo y de pasivo, compensaciones postconcursoales del deudor-acreedor, etc.)
- Documentar adecuadamente las deudas incobradas y valorar las posibilidades de conseguir éxito mediante reclamaciones o de ceder las deudas
- Actualizar la contabilidad si no lo está ya
- Identificar adecuadamente los acreedores, si no lo están ya
- Valorar los costes de liquidación previstos para poder decidir el momento a partir del que seguir el proceso de liquidación de activos es ineficiente.

En cuanto a la preparación del plan de liquidación a que está obligada la A.C., a parte de tener en cuenta lo que sea conveniente incluir respecto las actuaciones que se han indicado, deberán contemplarse posibles expedientes de regulación de empleo, las opciones de venta de activos (subastas, venta directa, venta a través de entidad especializada...), las características privativas de los bienes y derechos afectos a privilegio especial, la cancelación en su caso de los embargos, la posibilidad de enajenación de bienes litigiosos¹¹ (entre ellos las deudas de clientes a que nos hemos referido anteriormente), las facultades de la A.C. durante el proceso de liquidación tales como las posibilidades de transaccionar con deudores, de no liquidar créditos de acreedores ilocalizables o de ínfima cuantía, las posibles modificaciones posteriores al plan, etc.

Debe destacarse que los acreedores personados en el concurso tendrán acceso al plan de liquidación y podrán hacer las propuestas de modificación

que consideren convenientes, que serán o no recogidas por la resolución judicial que lo apruebe.

No está claro si en liquidación concursal deben o no formularse cuentas anuales y, en su caso, auditarse. Una interpretación literal de la ley, de acuerdo con lo establecido en los artículos 147 y 46.1 de la Ley concursal¹² nos llevaría a la conclusión que deben formularse y así lo ha entendido la Dirección General de Registros y Notariados en su resolución del 26 de mayo del 2009.¹³

Sin embargo, en sentido contrario se manifestó el auto del Juzgado Mercantil número 2 de Pontevedra de fecha 10 de noviembre de 2008.

3.2 ACTUACIONES EN CASO DE PROPUESTA DE CONVENIO

La propuesta de convenio debe ir acompañada de un plan de viabilidad, caso de precisarse la continuación de la actividad para cumplir el convenio.

El plan de viabilidad lo prepara la compañía concursada, pero es revisado e informado por la A.C., la cual debería revisar fundamentalmente:

- La posición competitiva de la empresa que se describe en el plan
- La fiabilidad de los datos contables y el análisis de los informes de auditoría
- La consistencia de las hipótesis
- El proceso de negociación y la implicación de los distintos agentes relacionados con el plan
- La capacidad de los equipos directivos
- La normativa de aplicación y seguimiento del plan
- Información financiera durante el primer año considerando periodos mensuales y no anuales
- El control de las desviaciones

¹⁰ El artículo 71.1 de la Ley concursal establece que: "Declarado el concurso, serán rescindibles los actos perjudiciales para la masa activa realizados por el deudor dentro de los dos años anteriores a la fecha de la declaración, aunque no hubiere existido intención fraudulenta."

¹¹ El artículo 150 de la Ley Concursal establece al respecto: "Los bienes o derechos sobre cuya titularidad o disponibilidad exista promovida cuestión litigiosa podrán enajenarse con tal carácter, quedando el adquirente a las results del litigio. La administración concursal comunicará la enajenación al juzgado o tribunal que esté conociendo del litigio. Esta comunicación producirá, de pleno derecho, la sucesión procesal, sin que pueda oponerse la contraparte y aunque el adquirente no se persone."

¹² La redacción de dichos artículos es la siguiente: Artículo 147. "Durante la fase de liquidación seguirán aplicándose las normas contenidas en el Título III de esta Ley en cuanto no se opongan a las específicas del presente capítulo." Artículo 46.1.: "Declarado el concurso, substituirá la obligación de formular y la de auditar las cuentas anuales. No obstante, se exime a la sociedad concursada de realizar la auditoría de las primeras cuentas anuales que se preparen mientras esté en funciones la administración concursal, excepto que esta sociedad tenga sus valores admitidos a negociación en mercados secundarios de valores o esté sometida a supervisión pública por el Banco de España, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o la Comisión Nacional del Mercado de Valores."

¹³ BOE número 155 del 27/6/09

No está claro si en liquidación concursal deben o no formularse cuentas anuales y, en su caso, auditarse



- El análisis de sensibilidad, es decir, las desviaciones de los resultados en función de las de las hipótesis

Para los acreedores es importante la lectura de dicho informe frente a su decisión sobre el apoyo u oposición al convenio. En la práctica, sin embargo, aún en casos de informe de la A.C. desfavorable o con reservas, los acreedores votan a favor del convenio porque prevén que el escenario alternativo, la liquidación, no les reportará un mínimo retorno de su crédito, y la nefasta experiencia al respecto de estos seis años de vigencia de la actual Ley Concursal les da la razón en general.

En cuanto al contenido del convenio, debe destacarse la posibilidad de que contemple proposiciones de enajenación de unidades productivas, si bien en este caso, el adquiriente no evitará la subrogación en las obligaciones laborales y de seguridad social.

El convenio también puede prever la conversión de créditos en participacio-

nes sociales o créditos participativos y si bien en principio la quita máxima es del 50% y la espera máxima de 5 años (excepto en caso de propuesta anticipada), el Juez puede autorizar la superación de estos límites. Por otra parte, ya no son posibles los convenios de liquidación tan habituales en la situación anterior a la actual normativa, que suponía la liquidación global del activo entre los acreedores.

Una vez aprobado el convenio cesa la A.C., pero la compañía deudora debe informar semestralmente al Juzgado sobre su cumplimiento, lo que faculta a los acreedores, sobretudo a los que siguen dando crédito a la compañía, a recibir la debida información para evitar el riesgo de endeudarse excesivamente. En este sentido hay que destacar que el criterio mayoritario en el mundo judicial es que los créditos devengados durante la vigencia del convenio que resulten impagados pasan a ser concursales (de pago posterior a los post-concursales) en caso de incumplimiento del convenio.

R&D storage

La **solución legal** para su archivo y el de sus clientes.



Las sanciones que prevé la LOPD 15/1999:

LEVES: desde 600 € hasta 60.000 €
GRAVES: desde 60.000 € hasta 300.000 €
MUY GRAVES: desde 300.000 € hasta 600.000 €



Administrador concursal no olvide su obligación de conservar la documentación de las empresas en liquidación (Codigo de Comercio Art. 30).

Evite posibles sanciones (LOPD 15/1999) y responsabilidades penales (Codigo Penal Art. 31 Bis) para su empresa y sus clientes.

Custodia de documentos Destrucción Certificada de Documentos



902 10 38 40

info@rydstorage.es



CONCEPTO DE OPERACIONES VINCULADAS DESDE EL PUNTO DE VISTA CONTABLE Y FISCAL

José María Moreno García

Economista y Profesor del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Murcia

INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos las transacciones entre empresas y personas físicas o jurídicas con las que aquellas mantienen alguna relación de dependencia, influencia, parentesco etc., están siendo objeto de especial atención. Por un lado las recientes modificaciones en materia mercantil y contable, y por otro las reformas introducidas en la legislación tributaria en cuanto a operaciones vinculadas, hacen necesario tratar de analizar y clarificar los conceptos de grupo, partes vinculadas, desde diferentes puntos de vista, y estudiar si existe un tratamiento homogéneo de las mismas, así como los criterios de valoración a aplicar.

A lo largo del presente artículo profundizaremos en el concepto de grupo establecido en el Código de Comercio, el concepto de grupo, empresa asociada, multigrupo y la definición de partes vinculadas, establecidos para la elaboración de cuentas anuales según el Plan General de Contabilidad, el concepto de vinculación a efectos del Impuesto sobre Sociedades, y las diferencias entre unos y otros.

1.- CONCEPTO DE GRUPO A EFECTOS DEL CODIGO DE COMERCIO (ART 42)

A efectos de consolidación la definición de grupo en la normativa mercantil queda establecida en el artículo 42 del Código de Comercio (según nueva redacción de la Ley 16/2007). Existe un grupo consolidable cuando una sociedad disponga o pueda disponer, directa o indirectamente, del control, político o del órgano de administración, de otra u otras sociedades. En particular, se presumirá que existe control, cuando:

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

En la nueva definición de grupo de sociedades consolidables se abandona el concepto de unidad de decisión. Prima por tanto el control sobre la unidad de decisión. Los grupos de sociedades consolidables lo son por integración vertical y no por integración horizontal. Además en la definición se refiere únicamente a que el control lo ejerce una sociedad sobre otras sociedades, no cabe la consideración de grupo cuando el control sea ejercido por una persona física sobre sociedades, o por sociedades sobre personas físicas; es decir, la matriz o dominante habrá de ser una sociedad.

¿Es este concepto de grupo aplicable a otros ámbitos mercantiles o contables, o por el contrario este concepto de grupo debe entenderse únicamente en el ámbito de la consolidación?

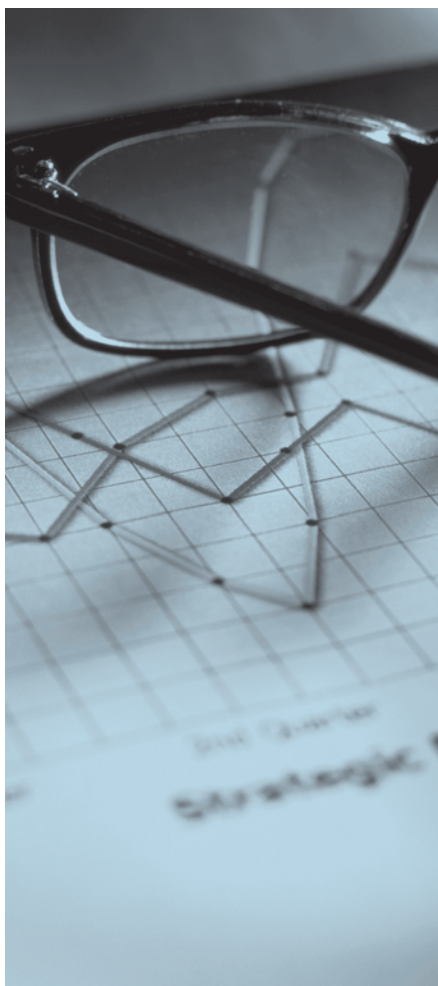
El concepto del artículo 42 del CC, se extiende más allá de la consolidación, ya que es el utilizado como referencia en la Ley del Mercado de Valores (art. 4), así como por el Impuesto sobre Sociedades (art. 16), el Texto Refundi-

Existe un grupo consolidable cuando una sociedad disponga o pueda disponer, directa o indirectamente, del control, político o del órgano de administración, de otra u otras sociedades



En la nueva definición de grupo de sociedades consolidables se abandona el concepto de unidad de decisión. Prima por tanto el control sobre la unidad de decisión. Los grupos de sociedades consolidables lo son por integración vertical y no por integración horizontal

a efectos de la presentación de las cuentas anuales, se amplía el concepto de grupo a sociedades y empresas controladas por personas físicas y a sociedades y empresas cuya dirección sea única, permitiendo la inclusión en el concepto de grupo a las empresas que tengan una relación horizontal (unidad de decisión)



do de Sociedades Anónimas (art.87), etc.

Ejemplos de Grupo a efectos del artículo 42 Código de. Comercio

Las sociedades A, B y C tienen socios personas físicas comunes y administradores comunes, pero no participan recíprocamente ninguna de ellas en el resto. ¿Existe Grupo desde el punto de vista del Código de Comercio? En nuestra opinión no, ya que no existe ninguna sociedad que controle a las demás. El control lo ejercen los socios personas físicas, no cumpliendo los requisitos de grupo a efectos del artículo 42 del Código de Comercio.

La sociedad Z es titular del 40% de la sociedad A, siendo el resto de los socios de esta personas físicas; la sociedad A participa a su vez en el 90% del capital de sociedades B y C. ¿Qué sociedades forman grupo? La sociedad Z no forma grupo (presuntamente) con ninguna sociedad ya que no ostenta el control, mientras que las sociedades A, B y C forman grupo siendo la primera la matriz.

La sociedad Z es titular del 50% de la sociedad A, siendo el resto de socios de A, las sociedades Y y X que participan cada una de ellas en un 25%. El Consejo de Administración de A está formado por 5 miembros 3 de ellos en representación de la sociedad Z. ¿Qué sociedades forman grupo? El grupo está formado por la sociedad Z y la sociedad A, ya que la primera, aun no teniendo mayoría, ha designado la mayoría de los miembros del Consejo de Administración.

2.- CONCEPTO DE GRUPO A EFECTOS DE LAS NORMAS DEL PGC 07

La norma de elaboración de Cuentas anuales nº 13ª "Empresas del grupo, multigrupo y asociadas", establece:

Empresas del Grupo

A efectos de la presentación de las cuentas anuales de una empresa o sociedad se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuan-

do ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias.

Por tanto, a efectos de la presentación de las cuentas anuales, se amplía el concepto de grupo a sociedades y empresas controladas por personas físicas y a sociedades y empresas cuya dirección sea única, permitiendo la inclusión en el concepto de grupo a las empresas que tengan una relación horizontal (unidad de decisión). Por tanto se deberán confeccionar las cuentas anuales incluyendo un concepto de grupo más amplio que el que se desprende de la regulación del artículo 42 del Código de Comercio.

Ejemplos de Grupo a Efectos de presentación de Cuentas Anuales

Sean tres sociedades A, B y C, sin participación recíproca entre ellas, aunque con los mismos administradores. Estos han sido nombrados por acuerdo de sus respectivas Juntas Generales. ¿Forman un Grupo desde la perspectiva de las Cuentas Anuales? En el caso de que entendamos que coincidencia entre administradores supone unidad de dirección o decisión, las sociedades A, B y C, aun no siendo grupo mercantil, sí lo serían a efectos de la presentación de las cuentas anuales puesto que se hallan bajo una dirección única.

Tres sociedades D, E y F están participadas cada una de ellas al 95% por la persona física M, si bien cada una tiene una actividad distinta y tiene administradores distintos. ¿Forman parte de un Grupo en la presentación de cuentas anuales? Entendemos que no, ya que aun estando controladas por la misma persona física, no actúan conjuntamente ni tienen una dirección única.

Empresas Asociadas

Se entenderá que una empresa es asociada cuando, la empresa o alguna o

algunas de las empresas del grupo, en caso de existir éste, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, ejerzan sobre tal empresa una influencia significativa por tener una participación en ella que, creando con ésta una vinculación duradera, esté destinada a contribuir a su actividad.

Existe influencia significativa cuando se cumplan los dos requisitos siguientes:

a) La empresa o una o varias empresas del grupo, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, participan en la sociedad de forma duradera, y

b) Se tenga el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, sin llegar a tener el control.

Asimismo, la existencia de influencia significativa se podrá evidenciar a través de cualquiera de las siguientes vías:

1. Representación en el consejo de administración u órgano equivalente de dirección de la empresa participada.
2. Participación en los procesos de fijación de políticas.
3. Transacciones de importancia relativa con la participada.
4. Intercambio de personal directivo, o
5. Suministro de información técnica esencial.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que existe influencia significativa cuando la empresa o una o varias empresas del grupo incluidas las entidades o personas físicas dominantes, posean, al menos, el 20 por 100 de los derechos de voto de otra sociedad.

Ejemplo de Empresas Asociadas a efectos de presentación de Cuentas Anuales

La sociedad A participa en un 40% en la sociedad B y ésta en un 40% en la sociedad C. La sociedad A tiene un

representante en el Consejo de Administración de B, el Sr. K, que a su vez representa a B en el Consejo de Administración de la sociedad C. Tanto la sociedad B como la C son empresas asociadas de A, ya que en la primera se supera el 20% y además existe influencia significativa; en la sociedad C si bien la participación indirecta es del 16%, inferior al 20%, parece que existe influencia significativa (salvo prueba al contrario), pues uno de los consejeros de A participa en el consejo de administración de la sociedad C.

Una sociedad A tiene como socio a una persona física D. X que participa en un 60%, y de la que además forma parte del consejo de administración. Asimismo D. X participa en la sociedad B, en un 25%, formando parte del consejo de administración de ésta. La sociedad B es asociada de A, puesto que su socio dominante tiene una participación e influencia significativa en aquella.

Empresas Multigrupo

Se entenderá por empresa multigrupo aquella que esté gestionada conjuntamente por la empresa o alguna o algunas de las empresas del grupo, en caso de existir éste, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, y uno o varios terceros ajenos al grupo de empresas.

En estos casos, menos frecuentes, la vinculación se presume por la gestión conjunta, más que por el control.

3.- DEFINICIÓN DE PARTES VINCULADAS A EFECTOS DE LAS NORMAS DEL PGC 07

La Norma de elaboración de las cuentas anuales nº 15ª, establece que:

1. Una parte se considera vinculada a otra cuando una de ellas o un conjunto que actúa en concierto, ejerce o tiene la posibilidad de ejercer directa o indirectamente o en virtud de pactos o acuerdos entre accionistas o partícipes, el control sobre otra o una influencia significativa en la toma de decisiones financieras y de explotación de la otra.



Se entenderá que una empresa es asociada cuando, la empresa o alguna o algunas de las empresas del grupo, en caso de existir éste, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, ejerzan sobre tal empresa una influencia significativa por tener una participación en ella que, creando con ésta una vinculación duradera, esté destinada a contribuir a su actividad

Las operaciones entre empresas del mismo grupo, multigrupo y asociadas se contabilizarán de acuerdo con las normas generales



2. En cualquier caso se considerarán partes vinculadas:

- a) Las empresas que tengan la consideración de empresa del grupo, asociada o multigrupo.
- b) Las personas físicas que posean directa o indirectamente alguna participación en los derechos de voto de la empresa, o en la entidad dominante de la misma, de manera que les permita ejercer sobre una u otra una influencia significativa (incluidos los familiares próximos).
- c) El personal clave de la compañía o de su dominante, entre las que se incluyen los administradores y los directivos (incluidos los familiares próximos).
- d) Las empresas sobre las que cualquiera de las personas citadas en las letras b) y c) pueda ejercer una influencia significativa.
- e) Las empresas que compartan algún consejero o directivo con la empresa, salvo que éste no ejerza una influencia significativa en las políticas financiera y de explotación de ambas.
- f) Las personas que tengan la consideración de familiares próximos del representante del administrador de la empresa, cuando el mismo sea persona jurídica.
- g) Los planes de pensiones para los empleados de la propia empresa o de alguna otra que sea parte vinculada de ésta.

Son familiares próximos aquellos que podrían ejercer influencia en, o ser influidos por, esa persona en sus decisiones relacionadas con la empresa. Entre ellos se incluirán:

- a) El cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.
- b) Los ascendientes, descendientes y hermanos y los respectivos cónyuges o personas con análoga relación de afectividad.

c) Los ascendientes, descendientes y hermanos del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.

d) Las personas a su cargo o a cargo del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.

Por tanto, son partes vinculadas los familiares próximos, aunque como vemos, esta sólo se extiende hasta el 2º grado por consanguineidad o afinidad.

4.- VALORACIÓN DE LAS OPERACIONES ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

La Norma de Registro y Valoración 21ª "Operaciones entre empresas del grupo", se aplica a las operaciones realizadas entre empresas del mismo grupo, tal y como éstas quedan definidas en la norma 13ª de elaboración de las cuentas anuales.

Las operaciones entre empresas del mismo grupo, multigrupo y asociadas se contabilizarán de acuerdo con las normas generales. En consecuencia, con carácter general, los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable.

Por tanto, la definición de grupo, multigrupo y asociadas para la elaboración y presentación de las cuentas anuales, supone por un lado recoger las operaciones entre ellos en los epígrafes y las cuentas contables denominadas como empresas del grupo, aplicando el valor razonable, y por otro implican informar en la memoria de las transacciones y saldos de empresas del grupo, entendidas estas con un concepto más amplio que el del artículo 42 del Código de Comercio.

Las normas de valoración no recogen ninguna norma específica para las operaciones entre empresas y personas vinculadas distintas de las sociedades del grupo, asociadas y multigrupo; no obstante, dado que prevalece el fondo sobre la forma y que el Plan General de Contabilidad se remite de forma constante al valor razonable de la contraprestación, se presume que las opera-

ciones con partes vinculadas deben ser contabilizadas por el valor razonable de la transacción.

5.- DEFINICIÓN DE OPERACIONES VINCULADAS SEGÚN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES, ART 16.2 LIS

La Ley del Impuesto de Sociedades se remite a la definición de grupo del artículo 42 del Código de Comercio, siguiendo el criterio de control vertical. Se consideran personas o entidades vinculadas:

- a) Una entidad y sus socios.
- b) Una entidad y sus consejeros o administradores.
- c) Una entidad y los cónyuges y familiares hasta el tercer grado de socios, consejeros y administradores.
- d) Dos entidades que pertenezcan a un grupo.
- e) Una entidad y los socios de otra entidad cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- f) Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- g) Una entidad y los cónyuges o familiares hasta 3º grado de los socios de otra entidad cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- h) Una entidad y otra participada indirectamente por la primera en al menos un 25%.
- i) Dos entidades en las cuales los mismos socios, cónyuges o familiares hasta el tercer grado participen en al menos el 25% del capital social.
- j) Una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
- k) Una entidad no residente y sus establecimientos permanentes en territorio español.

Cuando la vinculación se defina en función de la relación socio-entidad, deberá ser igual o superior al 5% o al 1% en caso de valores cotizados.

Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado (el acordado entre partes independientes en condiciones de libre competencia)

6.- DIFERENCIAS ENTRE LA CONSIDERACION DE OPERACIONES VINCULADAS DESDE EL PUNTO DE VISTA MERCANTIL, CONTABLE Y FISCAL

Una vez analizadas las operaciones vinculadas desde el punto de vista mercantil, contable y fiscal podemos establecer las diferencias que existen en uno y otro caso:

En la normativa contable las operaciones de una entidad con un socio no siempre son operaciones vinculadas, puesto que se requiere que el socio ejerza o pueda ejercer una influencia significativa. En la normativa fiscal basta con que el socio participe en más de un 5% o de un 1% si la sociedad cotiza, para que la operación se considere vinculada. Esto se extiende a familiares hasta tercer grado en el caso fiscal, mientras que contablemente el grado de parentesco sólo llega al segundo grado.

En la normativa contable las operaciones con sociedades asociadas o multigrupo siempre son vinculadas. En la normativa fiscal las asociadas en las que se participa indirectamente en menos del 25% y las multigrupo pueden no ser consideradas como vinculadas.

Las operaciones efectuadas con directivos no miembros del consejo de administración (por ejemplo gerente, director financiero, etc.) son vinculadas desde el punto de vista contable y no desde el punto de vista fiscal.

La norma contable permite incluso considerar como operaciones vinculadas aquellas que se efectúen con personas o entidades en la que socios,

En la normativa contable las operaciones de una entidad con un socio no siempre son operaciones vinculadas, puesto que se requiere que el socio ejerza o pueda ejercer una influencia significativa. En la normativa fiscal basta con que el socio participe en más de un 5% o de un 1% si la sociedad cotiza, para que la operación se considere vinculada



administradores o directivos puedan ejercer una influencia efectiva, aun no existiendo participación ni parentesco. Por el contrario esas operaciones no serían vinculadas desde el punto de vista fiscal.

La norma contable considera vinculadas las operaciones entre empresas que compartan algún administrador, salvo que éste no ejerza influencia significativa en ninguna de ellas. La norma fiscal no contempla la consideración de operaciones vinculadas las realizadas entre entidades que compartan algún administrador.

Las operaciones de una sociedad con los planes de pensiones de sus empleados o de los empleados de otras sociedades vinculadas se consideran como vinculadas desde el punto de vista contable mientras desde el punto de vista fiscal no lo son.

En la normativa fiscal son operaciones vinculadas las efectuadas entre dos entidades en las que los mismos socios participen en ambas en al menos un 25%. Desde el punto de vista contable la identidad de socios, incluso en porcentajes más altos, no supone de forma automática la vinculación, ya que se exige siempre influencia significativa.

Unos sencillos ejemplos nos permiten apreciar algunos casos de distinta consideración en vinculación fiscal y en la vinculación contable.

1.- Una sociedad A participa en otra B en un 15%, sin ejercer influencia en la misma. Calificación: a efectos contables no es una sociedad vinculada, a efectos fiscales sí lo es.

2.- Una sociedad B participada en un 60% por la sociedad A, efectúa operaciones con el director financiero de ésta (no es administrador). Calificación: a efectos contables es una operación vinculada, a efectos fiscales no lo es.

3.- Una sociedad A y B, sin participaciones entre ellas, tienen un miembro del consejo de administración coincidente. El mismo tiene una labor impor-

tante dentro de cada sociedad. Calificación: a efectos contables las sociedades A y B son partes vinculadas, a efectos fiscales A y B son independientes.

4.- D. Tomás es socio en un 45% y administrador en una sociedad A. Calificar operaciones de la sociedad con los siguientes familiares:

Con un hijo de D. Tomás
Vinculada Fiscal y Contable (1º grado)

Con un nieto de D. Tomás
Vinculada Fiscal y Contable (2º grado)

Con un sobrino de D. Tomás
Vinculada Fiscal, No Contable (3º grado)

Una prima hermana de su mujer
Vinculada Fiscal, No Contable (3º grado)

Con un cuñado de su mujer
Vinculada Fiscal y Contable (2º grado)

CONCLUSIONES

El concepto de Grupo contenido en el Código de Comercio es más restrictivo que el concepto contenido en el Plan General de Contabilidad. Aquel concepto parece incluir sólo el grupo vertical, mientras que el concepto de la elaboración de cuentas anuales lo amplía dando cabida también al grupo horizontal, en el que se tiene en cuenta la influencia y decisión única.

Otro concepto más amplio que el de sociedades del grupo, multigrupo y asociadas, viene constituido por las partes vinculadas, es decir, aquellas que ejercen o pueden ejercer influencia en la empresa, bien por motivos de parentesco o por otros motivos.

El criterio de valoración de las operaciones entre empresas del grupo, multigrupo y asociadas y partes vinculadas es, de acuerdo con el Plan General de Contabilidad, el del valor razonable.

Los criterios de vinculación difieren en muchos casos si seguimos la perspectiva contable, o si seguimos la perspectiva tributaria, lo que sin duda hace aún más complejo el tratamiento de estas operaciones.

DIVERGENCIAS EN LA REGULACIÓN DEL MÉTODO DE ADQUISICIÓN EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA RESPECTO A LA NORMATIVA INTERNACIONAL

Belén García-Olmedo Garrido
Lázaro Rodríguez Ariza
Universidad de Granada

Resumen: En la última década hemos asistido a nivel mundial a un proceso de convergencia de la normativa contable de las distintas jurisdicciones hacia las normas emitidas por el IASB. En el caso español, la normativa nacional se ha modificado en sintonía con las NIIF, pero manteniendo la estructura legislativa de nuestro sistema contable. Aunque con la aprobación del Real Decreto 1159/2010, el grado de convergencia entre nuestras normas y la NIIF-3 y NIC-27 es muy elevado, este trabajo analiza los principales puntos de divergencia en la regulación del método de adquisición entre la normativa española e internacional.

1. INTRODUCCIÓN

En la última década hemos asistido a un continuo proceso de convergencia de la normativa contable de las diferentes jurisdicciones; en Europa, hacia la normativa emitida por el IASB. En el año 2000, la recomendación de la Comisión Europea de exigir que las cuentas anuales consolidadas de las empresas cotizadas se elaborasen conforme a las normas del IASB, tenía como objetivo mejorar la comparabilidad y homogeneidad de la información financiera. Esta declaración de intenciones, que legalmente se concretó con la aprobación del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, supuso un espaldarazo para la adopción de las NIIF, no sólo por parte de los países pertenecientes a la Unión Europea, sino también por otros países, que veían en la decisión europea una prueba de la calidad de las normas y un incremento de los beneficios de homogeneidad y comparabilidad de su propia convergencia hacia las NIIF.

Nuestro país no fue ajeno a este proceso, y ya en el año 2001 se constituyó

un grupo de expertos para analizar la situación de la contabilidad España y definir la estrategia que debía seguirse al respecto. Este grupo de trabajo concluyó que en las cuentas anuales individuales se debía seguir aplicando la normativa española, pero modificada conforme a las nuevas exigencias contables europeas. De esta forma, dio comienzo un proceso de reforma contable para la adaptación a la normativa internacional, que ahora culmina con la entrada en vigor del Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre.

Sin embargo, aunque la normativa contable española se ha adaptado a la normativa internacional adoptada por los reglamentos de la Unión Europea, la convergencia no ha sido perfecta. El legislador español no se ha limitado a transcribir las normas internacionales, sino que ha optado por modificar tanto las normas de mayor rango como sus desarrollos reglamentarios, para incorporar criterios compatibles con las NIIF. Estas modificaciones han dado como resultado un cuerpo normativo coherente con la normativa internacional, pero que presenta algunas divergencias respecto a la misma y que mantiene sus particularidades propias, como son el carácter sintético del Plan o la naturaleza didáctica y en forma de articulado de las Normas de Consolidación.

El objeto de este trabajo es presentar las diferencias que presenta la regulación del método de adquisición en la normativa española, respecto a su equivalente en la normativa internacional. Para ello, en primer lugar se analiza la literatura existente sobre los efectos de la adopción de las NIIF y la persistencia de las diferencias internacionales. A continuación se repasan los principales puntos de divergencia entre ambas normativas, clasificándolos

El legislador español ha optado por modificar tanto las normas de mayor rango como sus desarrollos reglamentarios, para incorporar criterios compatibles con las NIIF. Estas modificaciones han dado como resultado un cuerpo normativo coherente con la normativa internacional



la norma 9ª de instrumentos financieros junto a la norma que regula las denominadas 'Combinaciones de negocios' constituye sin lugar a dudas la novedad más relevante del nuevo Plan General de Contabilidad

los de acuerdo con la propuesta de Nobes (2006).

2. EL MÉTODO DE ADQUISICIÓN EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA Y SU COMPARACIÓN CON LA NORMATIVA INTERNACIONAL

La regulación de las combinaciones de negocios representa sin duda una de las principales aportaciones del Plan General de Contabilidad aprobado en 2007. Así lo indica el propio PGC en su introducción al afirmar que *"la norma 9ª de instrumentos financieros junto a la norma que regula las denominadas 'Combinaciones de negocios' constituye sin lugar a dudas la novedad más relevante del nuevo Plan General de Contabilidad"*¹.

Ni el PGC-1973, ni posteriormente el PGC-1990, contenían normas de valoración relativas al momento en que se producía una combinación de negocios, a las partes que intervenían en la misma, a su valoración inicial o contabilización posterior. Incluso el mismo nombre de "combinaciones de negocios" no se ha utilizado hasta fechas recientes. Sin embargo, de forma indirecta, sí se contemplaba la existencia de combinaciones de negocios en los estados financieros individuales de las empresas, ya que en ambos planes existía una cuenta destinada a recoger el importe del fondo de comercio, pero sólo en el caso en que dicho fondo se pusiera de manifiesto en una transacción.

La Resolución de 21 de enero de 1992 del Presidente del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, se refiere al fondo de comercio en su norma quinta. Por primera vez a nivel de cuentas individuales², queda suficientemente clara la valoración del fondo de comercio. El PGC-1990 no establecía criterio alguno respecto al fondo de comercio negativo, siendo esta resolución la que plantea por primera vez la posibilidad de existencia de esta diferencia negativa, y fija su criterio de contabilización.

Debemos también mencionar que en 1993 se publicó en el BOICAC número 14 un borrador de normas de contabi-

lidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades, que tuvo rango de consulta del ICAC.

Cuando el grupo de trabajo encargado de la elaboración del PGC actual inició sus cometidos, la norma en vigor del IASB sobre combinaciones de negocios era la NIIF-3 en su versión aprobada en 2004. Sin embargo, se encontraba ya publicado un borrador de propuesta de cambios a la norma. Como se menciona en el párrafo 11ª de la introducción del PGC, *"a la vista de los cambios significativos que se incluían en determinados puntos se abrió un debate acerca de cuál debía ser el marco de referencia, la norma en vigor o su propuesta de modificación. Si bien en un primer momento se consideró conveniente optar por los criterios incluidos en el borrador de NIIF 3, teniendo en cuenta que en la actualidad el citado proyecto no ha sido aprobado, se ha optado finalmente por incluir en el Plan los criterios recogidos en la norma vigente adoptada por la Comisión Europea. Sin perjuicio de que en un futuro, tanto ésta como las restantes disposiciones del nuevo Plan puedan ajustarse a las modificaciones que se recojan en el Derecho Contable comunitario si así se considera conveniente"*. Así, desde el mismo momento de la aprobación del PGC se abría la puerta a su posible modificación en lo referente a las combinaciones de negocios.

Por tanto, el PGC, que entró en vigor el 1 de enero de 2008, contenía una norma de registro y valoración 19ª sobre combinaciones de negocios, redactada conforme a lo establecido en la NIIF-3 del año 2004. Sin embargo, diez días después, el IASB aprobaba, en su reunión del 10 de enero, una nueva versión de dicha NIIF-3³, que introducía cambios sustanciales en algunos aspectos de la contabilización de las combinaciones de negocios. La NIIF-3(2008) fue adoptada por la Unión Europea el 3 de junio de 2009⁴.

Para actualizar la normativa española conforme a la NIIF-3(2008), el Consejo de Ministros ha aprobado el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiem-

¹ Introducción al Plan General de Contabilidad, apartado II, párrafo 8.

² El año anterior se habían aprobado las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales consolidadas (Real Decreto 1815/1991 de 20 de diciembre), en las que sí se fijaban los criterios de cálculo del fondo de comercio de consolidación.

³ En el resto del texto nos referiremos a la versión de NIIF-3 sobre combinaciones de negocios aprobada por el IASB en enero de 2008, como NIIF-3(2008).

⁴ Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea con fecha 12 de junio de 2009.

bre que, por un lado, modifica el Plan General de Contabilidad y el Plan General de Contabilidad de Pymes para adaptarlos a la nueva norma de combinaciones de negocios y, por otro, aprueba las nuevas Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC).

Aunque tras las modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010, el grado de convergencia entre la normativa española y la NIIF-3 (2008) es muy elevado, existen divergencias entre los criterios contables que regulan el método de adquisición en ambas normativas, que analizamos a continuación. Estas divergencias las clasificaremos de acuerdo con las categorías establecidas por Nobes (2006). Al ser éste un análisis de las diferencias motivadas exclusivamente por la normativa, el número de categorías se reducirá de ocho a seis, al prescindir de los apartados dedicados a las estimaciones y al *enforcement*, ya que éstos se refieren a la implementación y al entorno legal, respectivamente.

El método de adquisición viene regulado en la norma de registro y valoración (NRV) 19ª del PGC, norma a la que hacen referencia los artículos 22 a 26 de las NOFCAC relativos a la aplicación del método de adquisición en las cuentas consolidadas. Previamente al análisis detallado de las diferencias entre la NRV 19ª del Plan y la NIIF-3 (2008) debemos hacer dos consideraciones de carácter general.

- En primer lugar, la NRV 19ª sobre combinaciones de negocios, se diferencia de la NIIF-3 en su extensión, ya que la primera es mucho más breve. Dado el carácter sintético del Plan, la norma no incorpora las bases para conclusiones, los ejemplos ilustrativos, apéndices y gran parte de los propios párrafos de la NIIF, y simplifica en gran medida el texto.
- En segundo lugar, la NRV 19ª trata de aunar la NIIF-3, que recoge aspectos puramente contables de las operaciones de reestructuraciones societarias, con la doctrina mercantil española acerca de modificaciones estructurales de las socieda-

des. En particular, junto con la adquisición de un conjunto de activos netos que constituyen un negocio, el Plan se refiere a las fusiones, escisiones y aportaciones no dinerarias, operaciones todas contenidas en la normativa mercantil española.

A continuación se exponen las fuentes de divergencia entre la normativa española y la internacional.

2.1. EXISTENCIA DE DIFERENTES VERSIONES DE LAS NIIF

En un principio, todas las diferencias podrían agruparse en este apartado, ya que el legislador español no ha adoptado directamente las NIIF, sino que la norma nacional es una versión diferente a la emitida por el IASB. Sin embargo, bajo este epígrafe vamos a reunir exclusivamente aquellos casos en los que la normativa española contiene un criterio distinto al contemplado por la NIIF-3.

La NRV 19ª incluye tres criterios contables específicos destinados a evitar el reconocimiento de resultados en casos en los que la NIIF obliga al mismo:

Si el reconocimiento de un activo contingente como parte del coste de la combinación da lugar al registro de un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias, este activo contingente sólo se registrará por el importe que impida el reconocimiento de dicho ingreso, incluso si esto implicara que no se registre el activo contingente.

Cuando uno de los activos identificables adquiridos en la combinación es un activo intangible cuyo valor razonable no puede ser calculado por referencia a un mercado activo que da lugar al reconocimiento una diferencia negativa en el cálculo del fondo de comercio, este activo se valorará deduciendo la diferencia negativa, inicialmente calculada, del importe de su valor razonable. Este criterio puede incluso impedir el reconocimiento de dicho inmovilizado intangible.

Cuando el valor contable de un elemento entregado por la adquirente

La NRV 19ª incluye tres criterios contables específicos destinados a evitar el reconocimiento de resultados en casos en los que la NIIF obliga al mismo



en el apartado 2.8.b) de la NRV 19ª dedicado a la sustitución de acuerdos de remuneración a los trabajadores o a los anteriores propietarios de la adquirida, la norma española y la internacional difieren sutilmente

como parte del coste de la combinación no coincida con su valor razonable, se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias el correspondiente resultado de acuerdo con lo establecido al respecto en la norma sobre permutas del inmovilizado material.

Las dos primeras excepciones, que son de naturaleza similar, no vienen contempladas en la NIIF, y tienen como objetivo evitar el registro de una diferencia negativa generada por el reconocimiento de activos de muy difícil valoración. En cuanto al tercer criterio, la NIIF obliga al reconocimiento de un resultado en todo caso, siempre que el valor contable del elemento entregado como contraprestación no coincida con su valor razonable. La referencia en la legislación española a la norma sobre permutas, evitaría el reconocimiento de un resultado siempre que se considere que la permuta tiene carácter no comercial.

En cuanto a las excepciones a los criterios de reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos, la NIIF-3 incluye dos excepciones que el legislador español no ha considerado necesarias incorporar:

- a) El párrafo 17 de la NIIF-3 establece una excepción al criterio general de consideración de la fecha de adquisición para calificar los activos y pasivos, para los contratos de seguros regulados en la NIIF-4.
- b) El párrafo 30 de la NIIF-3 incluye una excepción a la valoración, en el caso de que en la adquisición se reemplacen pagos basados en instrumentos de patrimonio de la adquirida por pagos basados en instrumentos de patrimonio de la adquirente.

Asimismo, en el apartado 2.8.b) de la NRV 19ª dedicado a la sustitución de acuerdos de remuneración a los trabajadores o a los anteriores propietarios de la adquirida, la norma española y la internacional difieren sutilmente, por un leve matiz en la interpretación de ésta última a la hora de adaptarla al PGC. La NRV 19ª establece un criterio que identifica la parte del importe de

los acuerdos de sustitución que están incluidos en el coste de la combinación de negocios, tanto si esta sustitución se produce de forma voluntaria u obligatoria (*"Si por causa de la combinación de negocios se sustituyen voluntaria u obligatoriamente..."*). Sin embargo, la NIIF-3 parece establecer este criterio sobre el importe de los acuerdos que forman parte del coste de la combinación, tan sólo en el caso de aquellos acuerdos que se reemplacen de forma obligatoria. Esta extensión del criterio a las empresas que reemplacen acuerdos voluntariamente, sí puede dar lugar a diferencias de tratamiento con resultados dispares bajo ambas normativas.

Por último, como ya hemos mencionado, es posible señalar casos en los que la nueva NRV 19ª, a pesar de su extensión, difiere de la normativa internacional, por contener un menor detalle que ésta última. Ejemplos destacables son la concreción de la definición de negocio o precisiones específicas respecto al reconocimiento de activos intangibles.

2.2. EXISTENCIA DE DIFERENTES TRADUCCIONES DE LAS NIIF

En este apartado no podemos señalar ninguna diferencia por cambios en las traducciones, ya que, en principio, la versión en castellano de la NIIF-3 publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, parece coincidir en todos sus términos con la versión inglesa emitida originalmente por el IASB. Es esta versión, aprobada por la Unión Europea, la que ha sido tomada por el legislador como referencia en su texto.

Sin embargo, sí debemos destacar dos matices lingüísticos existentes en la NRV 19ª, en comparación con la versión en castellano de la NIIF-3:

- a) La nueva NRV 19ª utiliza la expresión "coste de la combinación", mientras que la NIIF-3 (2008) la sustituyó por el término "contraprestación transferida". Si bien en principio parecen expresiones sinónimas, el IASB ha elegido la segunda ya que con ella ha querido trasladar el énfasis a lo que el vendedor recibe como contrapres-

tación en la transacción que da lugar a la combinación de negocios, en lugar de aquello que el comprador entrega.

- b) La nueva NRV 19ª utiliza la expresión “diferencia negativa” mientras que la NIIF-3 se refiere a “compra en condiciones muy ventajosas”. Aunque la NIIF-3 (2008) admite que la aparición de la diferencia negativa puede venir motivada por las particularidades de valoración de algunos activos y pasivos de acuerdo con las excepciones del método de adquisición (párrafo 35) o por un error en las valoraciones (párrafo 36), con esta denominación parece reconocer que el principal motivo por el que surge la diferencia negativa, es precisamente, una compra ventajosa. Sin embargo, este matiz no se encuentra en la NRV 19ª.

Si bien la utilización de estas dos expresiones en la normativa española no cambia la contabilización de las operaciones a las que se refieren, tampoco recoge las precisiones que el IASB pretendía con su uso.

2.3. HUECOS EN LAS NIIF

En algunos casos el Plan trata aspectos no cubiertos por las NIIF. Además de la mención en el apartado 1 de la NRV 19ª de las distintas formas jurídicas que puede tener una combinación de negocios de acuerdo con la normativa mercantil española, tema extracontable no referido en la NIIF-3, podemos señalar dos casos en los que la norma española regula aspectos no mencionados en la NIIF-3:

- a) El Plan General de Contabilidad destina el apartado 2 de la NRV 21ª a la aplicación del método de adquisición en las combinaciones de negocios realizadas entre empresas del grupo. La NIIF-3 no regula este tipo de operaciones, que quedan fuera de su ámbito.
- a) La NRV 19ª prescribe el tratamiento contable de la sociedad extinguida, mientras que la NIIF no regula este aspecto. En concreto se

establece que las empresas que se extingan o escindan en una combinación de negocios deberán reconocer un resultado, por diferencia entre el valor en libros del negocio transmitido y el valor razonable de la contraprestación recibida, neta de los costes de transacción.

Según las NIIF, cuando deban registrar transacciones para las que las normas no establecen un criterio, éstas se contabilizarán de acuerdo con los criterios establecidos en el resto de normas para transacciones similares, y siempre en consonancia con el marco conceptual. Por tanto, aquellas empresas que apliquen las NIIF podrán, sin duda, llegar a un tratamiento contable para este tipo de operaciones distinto al recogido en la norma española.

2.4. OPCIONES ABIERTAS EN LAS NIIF

La NIIF-3 (2008) permite que en cada combinación de negocios que dé lugar a consolidación, la participación no dominante, si la hubiera, se valore bien por su valor razonable o bien por la parte proporcional de la participación no dominante de los activos netos identificables de la adquirida (párrafo 19). De esta forma, la NIIF establece dos criterios contables para una misma operación, a elección de la empresa, que además decidirá el criterio para cada una de las combinaciones de forma independiente. Así, al valorar la participación no dominante por su valor razonable, la NIIF-3 permite el reconocimiento del “fondo de comercio total” (“full goodwill”).

Sin embargo, la normativa española, en su afán de reducir las opciones y de evitar en la medida de lo posible los criterios que suponen una ruptura respecto a la normativa anterior, ha optado por valorar siempre los socios externos por la parte proporcional de su participación en los activos netos identificables de la adquirida (artículo 26 de las NOFCAC).

Sin duda, esto reducirá la comparabilidad con los estados financieros de aquellas empresas que aplicando las NIIF opten por valorar la participación no dominante por su valor razonable,



El Plan General de Contabilidad destina el apartado 2 de la NRV 21ª a la aplicación del método de adquisición en las combinaciones de negocios realizadas entre empresas del grupo. La NIIF-3 no regula este tipo de operaciones



o con aquellas empresas que apliquen una legislación nacional adaptada a las NIIF, pero que haya elegido como único criterio la opción del “fondo de comercio total”.

2.5. OPCIONES ENCUBIERTAS, CRITERIOS VAGOS E INTERPRETACIONES

Bajo este epígrafe pretendemos englobar aquellas diferencias, entre las normativas española e internacional, motivadas por una interpretación concreta por parte del legislador español de la norma emitida por el IASB:

- a) La NIIF-3 se limita a establecer que la fecha de adquisición es aquella en la que la adquirente obtiene el control sobre el negocio adquirido (párrafo 8). Sin embargo, el apartado 2.2 de la NRV 19ª hace una extensa interpretación de este criterio general para el caso de las fusiones y escisiones, con el fin de aunar el criterio contable de la NIIF-3, con la legislación mercantil española y con la doctrina administrativa previa del ICAC. De esta forma, se fija que la fecha de adquisición en las fusiones y escisiones será la de celebración de la Junta de accionistas de la adquirida en que se apruebe la operación, a no ser que el proyecto contemple explícitamente una fecha posterior. Además, se introducen reglas detalladas sobre el registro de las operaciones de la adquirida a partir de dicha fecha.
- b) La norma española replica los criterios contenidos en la NIIF-3 (párrafos B14 a B18), que ayudan a discernir qué empresa es la adquirente. Sin embargo, acto seguido establece un orden de prelación no incluido en ésta, de forma que el criterio 2.1.a) de la norma tiene preferencia sobre los demás.
- c) La NIIF-3 establece que en el caso de la adquisición del control por etapas, la participación previa se valorará por su valor razonable en la fecha de adquisición (párrafo 42). El apartado 2.7 de la NRV 19ª recoge este criterio y añade que dicho valor razonable se estimará utili-

zando como referente el coste de la combinación. La NIIF-3 no aporta ninguna orientación sobre cómo puede valorarse esta participación previa. La única referencia a la valoración de participaciones la encontramos en el párrafo B45 de la NIIF-3, pero referida a la participación no dominante.

- d) Aunque el criterio general de la contabilidad provisional de la NRV 19ª coincide con el de la NIIF-3, la norma española interpreta éste para el caso concreto de una contraprestación en función de los beneficios futuros, que no viene recogido en la NIIF-3. Así el apartado 2.6 de la NRV 19ª establece que cuando se pacte una contraprestación contingente en función de los beneficios que se obtengan en los próximos ejercicios, el importe inicialmente calculado se ajustará un año más tarde para tomar en consideración los resultados de la entidad conocidos a esa fecha.
- e) Tanto la NIIF-3 como la nueva NRV 19ª establecen que el valor razonable de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros emitidos que se entreguen como contraprestación en una combinación de negocios será su precio cotizado, si dichos instrumentos están admitidos a cotización en un mercado activo. Sin embargo, el apartado 2.3 de la NRV 19ª añade que, en el caso particular de una fusión o escisión, se tomará como valor de los instrumentos de patrimonio el correspondiente a la ecuación de canje. Esta interpretación del valor razonable viene de nuevo motivada por la búsqueda de un equilibrio entre la legislación contable y la regulación mercantil de este tipo de operaciones.

2.6. DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Por último, debemos señalar que las disposiciones transitorias de la norma española, no son iguales a las de la NIIF-3, sino que de forma global son más simplificadas. Por tanto, los efectos de la transición a los nuevos criterios de con-

tabilización del método de adquisición en el patrimonio neto de las sociedades que aplican la normativa española no van a ser similares a los de las empresas que aplican directamente las NIIF.

3. CONCLUSIONES

En la última década se ha producido a nivel mundial una convergencia de las normativas contables nacionales hacia la normativa emitida por el IASB. En algunos casos, los países han optado por la adopción directa de las NIIF. En otros, como es el caso español, el legislador ha preferido mantener la normativa nacional, pero modificada para hacerla compatible con los criterios de las normas internacionales. Como finalización de este proceso de armonización, el pasado 17 de septiembre, el Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto 1159/2010, que adapta la legislación española en materia de combinaciones de negocios y de consolidación a las NIIF-3 y NIC-27 aprobadas por el IASB en 2008.

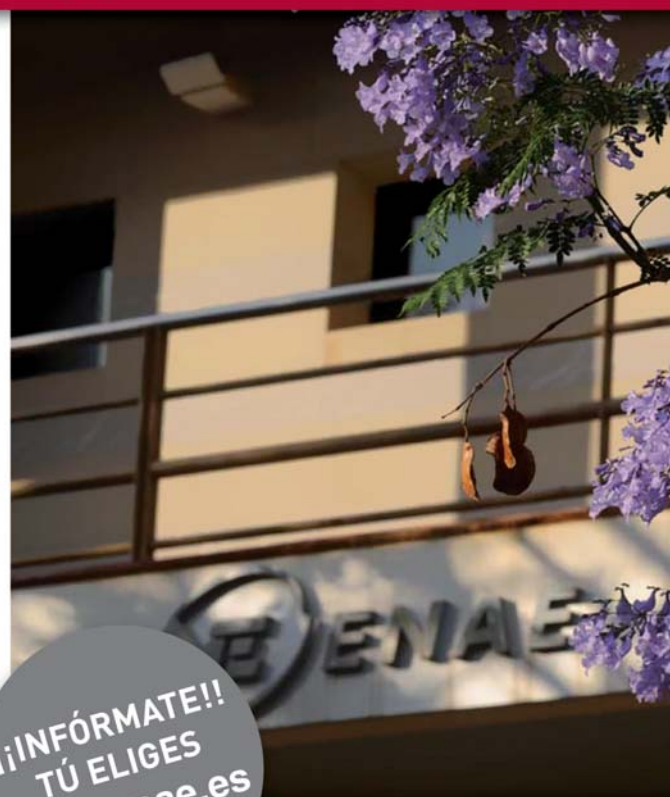
El elevado dinamismo del IASB en la generación de proyectos y elaboración de normas ha propiciado que el PGC, aprobado en 2007, haya tenido que ser modificado en su NRV 19ª sobre combinaciones de negocios. En este trabajo hemos repasado los puntos de divergencia entre la normativa española e internacional en esta materia, agrupando las diferencias de acuerdo con una adaptación de la clasificación establecida por Nobes (2006).

La mayoría de estas divergencias han venido motivadas por la voluntad del legislador español de conciliar la norma contable con la ley mercantil española y por el deseo de evitar en la medida de lo posible una ruptura con la tradición legislativa previa, bien a través de la elección del criterio más conveniente allí donde el IASB permite opciones, o bien por medio del establecimiento de criterios particulares divergentes de los del IASB.

Como finalización de este proceso de armonización, el Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto 1159/2010, que adapta la legislación española en materia de combinaciones de negocios y de consolidación a las NIIF-3 y NIC-27 aprobadas por el IASB en 2008



exige futuro, exige ENAE



¡¡¡INFÓRMATE!!
TÚ ELIGES
www.enaes.es
f t in

→ CALIDAD E INNOVACIÓN FORMATIVA

Executive MBA
International MBA
Máster en Dirección de Empresas MBA Full Time
Máster en Dirección de Empresas MBA Part Time
Máster en Asesoría Fiscal
Máster en Hacienda Autonómica y Local
Máster en Dirección Comercial y Marketing
Máster en Dirección y Gestión de Comercio Internacional
Máster en Dirección de Personal y Recursos Humanos
Máster en Dirección Financiera
Máster en Asesoría Jurídica
Máster en Auditoría de Cuentas
Máster en Economía Bancaria

→ Más de 1500 profesionales, formados en el último año, de prestigiosas firmas como:

Navantia, Fnac, Leroy Merlin, la Caixa, Cajamurcia, CAM, Hero, ElPozo, Calidona, Intersa...

→ Más de 350 empresas socias.

ABIERTO PLAZO DE INSCRIPCIÓN 2011/2012



Descuentos especiales para colegiados economistas.

Todos los cursos son bonificables por la Fundación Tripartita.

Entidades patrocinadoras:



nuestro colegio

APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 2010/2011 DE LA ESCUELA DE ECONOMIA DEL COLEGIO



El acto tuvo lugar el 28 de octubre de 2010, en el Hotel HN Amistad de Murcia. Ramón Madrid, Decano del Colegio y Mercedes Bernabé, Directora de la Escuela de Economía presentaron la programación para el curso académico 2010/2011, haciendo un recorrido por lo realizado en el curso anterior.

Para esta ocasión se invitó a D. Joaquín Estefanía, Director de la Escuela de Periodismo de la Universidad Autónoma de Madrid, que ofreció la Conferencia "Evitar la Década Pérdida".

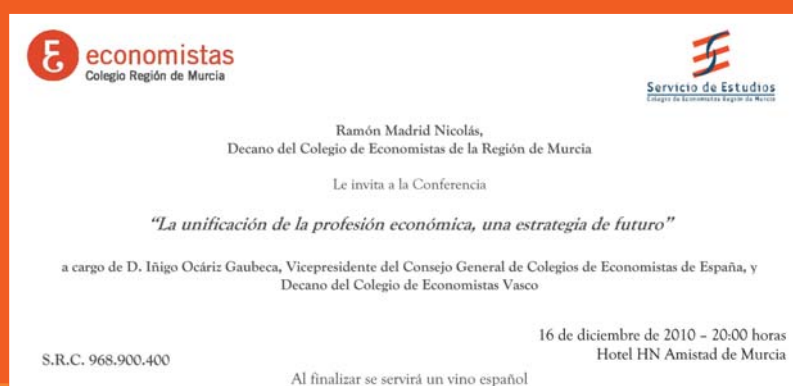
Al finalizar se entregaron los Diplomas del Curso Académico 2009/2010.



ENTREGA DEL CERTIFICADO DE ECONOMISTA Y LA INSIGNIA COLEGIAL A LOS NUEVOS COLEGIADOS Y CONFERENCIA SOBRE LA UNIFICACION DE LA PROFESION ECONOMICA



Como Acto Complementario a la Junta General Ordinaria del Colegio, celebrada el 16 de diciembre de 2010, Iñigo Ocariz Gaubeca, Vicepresidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España y Decano del Colegio de Economistas Vasco impartió la Conferencia "La Unificación de la profesión económica, una estrategia de futuro". Al finalizar se entregaron a los nuevos colegiados el "Certificado de Economista" y la Insignia colegial.



nuestro colegio

JORNADA SOBRE LA NUEVA LEY DE AUDITORIA



José M^a López Mestres, Presidente de la Comisión Técnica y de Control de Calidad del ICJC, Federico Díaz, Director del Departamento Técnico y Control de Calidad del REA y Eladio Acevedo, Secretario General del REGA.

Ante la nueva Ley de Auditoria de Cuentas (Ley 12/2010, de 30 de junio) los representantes de las Corporaciones de auditores y otros expertos debatieron sobre los cambios introducidos por la nueva Ley de Auditoria.

Tuvo lugar el 15 de noviembre de 2010 contando como ponentes con Eva Castellanos, Subdirectora General de Normas Técnicas de Auditoría del ICAC,



CURSO DE DERECHO CONCURSAL

Siguiendo con el compromiso de formación y reciclaje en materia concursal y organizado por los Colegios de Abogados, Titulados Mercantiles y Economistas de la Región de Murcia, se realizó en noviembre pasado.



FIRMA CONVENIO DELEGACION DE ALUMNOS DE LA FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA



El Colegio participó en la celebración de la XXVI Asamblea Estatal de Alumnos de Economía y Empresa que se celebró en Murcia el pasado mes de noviembre de 2010.

En la Rueda de Prensa ofrecida para la difusión de este importante encuentro nacional se firmó un Convenio de Colaboración con la Delegación de Alumnos de la Facultad de Murcia, para continuar con nuestro compromiso de servicio a los futuros profesionales de nuestra Región.

RUEDA DE PRENSA SERVICIO DE ESTUDIOS DEL COLEGIO

El 20 de diciembre de 2010, se convocaron a los Medios de Comunicación para presentar el estudio realizado por el Servicio de Estudios del Colegio bajo el título "Problemática de acceso de la Pyme a la Financiación", organizado a través de un Panel de Expertos creado para este tema y que ofrece una serie de propuestas de actuación para paliar la situación financiera de las Pymes en la Región.

La presentación estuvo a cargo de Ramón Madrid y Domingo García, como representantes del Grupo de Trabajo.



nuestro colegio

EL COLEGIO PRESENTE EN LA SOCIEDAD



Congreso Internacional de Economistas de la Educación. Santiago de Compostela - Septiembre 2010. Ponencia Inmaculada Moreno Candel



V Jornada Financiera de la Mutualidad de la Abogacía "Garantizar el futuro ante un futuro incierto". Murcia - Octubre 2010. Ponencia Ramón Madrid



Conferencia Empresarial CROEM. Murcia - Noviembre 2010. Intervención Ramón Madrid



Mesa Debate sobre la Nueva Ley de Auditoría organizada por AECA en Madrid - Octubre de 2010. Intervención Ramón Madrid



Audit Meeting del REGA en Madrid - Octubre de 2010. Intervención Ramón Madrid



Red de Clusters y Cooperación Empresarial de la Región de Murcia

+agrofood +aml +arnuebla
+meta +nym +piedra +trcbiomed



www.murciaco.net

Una iniciativa de la Consejería de Universidades,
Empresa e Investigación

Finanzas

infraestructuras que funcionan
abertix
Teléfono de atención al accionista 902 301 015
abertis.com

El destino del sector de ahorro se decidirá entre mayo y junio

Las cajas prevén sacar entre el 15% y el 20% de su capital a Bolsa

El camino a seguir por las cajas está prácticamente definido. La gran mayoría optará por la vía de la conversión en bancos para acudir a los mercados. Sus previsiones son sacar a Bolsa entre un 15% y un 20% del capital alrededor del mes de junio o buscar un socio privado que controle ese porcentaje.

Cinco Días Madrid

Las cajas de ahorros tradicionales se convertirán en menos de nueve meses en casos muy peculiares. Serán las excepciones que confirmarán la regla de que puede existir pluralidad jurídica en el mapa financiero español. Y es que casi todo el sector está abocado a transformarse en banco con el traspaso del 100% de su negocio a esta nueva entidad para cotizar y capitalizarse.

Las cajas deben buscar antes de septiembre 20.000 millones de euros de capital privado si no quieren ser nacionalizadas. Todas las fuentes del sector consultadas aseguran que, según sus primeros cálculos, a las cajas les basta con sacar a cotizar entre el 15% y el 20% del capital de los nuevos bancos para capitalizarse. El problema está en buscar este capital en tan poco tiempo, más si se tiene en cuenta que el mercado está cerrado tanto para buscar financiación como capital.

Pese a ello, varias cajas han iniciado los trámites o han anunciado públicamente su intención de cotizar en cuanto se pueda. Banca Cívica -integrada por Caja Navarra, Caja Canarias, Caja de Burgos y Cajasol- y Banco Base -formado por Cajastur con CCM, Caja Mediterráneo (CAM), Caja Extremadura y Caja Cantabria- ya han comentado su disposición a salir a Bolsa en cuanto el mercado muestre la más mínima señal de normalidad.

Cajastur, de hecho, ya ha puesto fecha. Quiere cotizar en mayo y sacar a Bolsa alrededor de un 15% del capital de Banco



Un ciclista pasea frente a una sucursal de Banca Cívica, uno de los grupos que ha reconocido su deseo de salir a Bolsa.

EL PARQUÉ

GRUPOS INTERESADOS EN SALIR A BOLSA

- **La Caixa:** un 18,5% del futuro CaixaBank cotizará en Bolsa. La entidad gestionará el negocio financiero de la caja.
- **Banco Base:** la cabecera del SIP de Cajastur, CAM, Caja Cantabria y Caja Extremadura planea lanzar al mercado un 15% de su capital en mayo.
- **Banca Cívica:** la fusión de CAN, Cajasol, Caja de Burgos y CajaCanarias desea acudir al mercado tras encallar sus negociaciones con JC Flowers.

Base, primero del sector al que las cajas que lo integran han segregado todos sus activos y negocio bancario. Este grupo de cajas asegura que saldrá a Bolsa porque así lo preveía su calendario ya que su core capital supera el 8%.

Banca Cívica también espera cotizar con un porcentaje similar, según varias fuentes. Este SIP fue durante varios meses el termómetro del Banco de España para comprobar si era posible que un inversor privado inyectara capital en una caja para su recapitalización. La entidad mantuvo conversaciones con el fondo oportunista JC Flowers, para invertir más de 400 millones de euros, pero al final la operación se ha quedado en el cajón. JC Flowers, firma especializada en invertir en sectores con problemas, quería convertirse en el principal accionista de Banca Cívica, con más del 40% del capital, aseguran las mismas fuentes, lo que ha provo-

cado este desentendimiento entre ambas partes. Banca Cívica sí necesita recapitalizarse, según quedó demostrado en las pruebas de estrés de julio.

Esta horquilla entre el 15% y el 20% es también la elegida por La Caixa. La entidad catalana controlará el 81,1% del capital del nuevo banco que ha creado a través de Critería, CaixaBank, y que ya cuenta con accionistas: los más de 131.000 titulares que tenían títulos de Critería y que ahora se mantendrán en el nuevo banco.

Con este 19% de capital flotante en Bolsa que tiene La Caixa, junto a la emisión de 1.500 millones de euros, se mite llegar a según Basilea III. La Caixa habrá finalizado la transformación

BBVA busca un acuerdo con Chávez sobre su filial venezolana

Efe Correo

Representantes de Banco Provincial, filial venezolana de BBVA, ratificaron el pasado viernes su voluntad de llegar hoy a un acuerdo que satisfaga a los perjudicados de supuesto fraude inmobiliario, después de que el presidente, Hugo Chávez, amenazara con la expropiación de la entidad. Las conversaciones entre el banco y el Gobierno venezolano comenzaron el miércoles después de que Chávez advirtiera por teléfono al presidente del Banco Provincial, Pedro Rodríguez, de que si no acababa las leyes del país el banco sería nacionalizado.

Chávez amenazó con la nacionalización del banco en un acto con "víctimas de estafas inmobiliarias" después de que una mujer acusara al Banco Provincial de denegar un crédito para financiar

EXPROPIACIÓN

■ **El Gobierno venezolano** tomó el control de Casa Propia el pasado viernes por sus "prácticas desafortunadas" en el sector de la construcción. La entidad de crédito reúne activos por 840 millones de euros al cierre de 2010.

una vivienda en un complejo residencial de Caracas.

Tras la primera reunión, el

Recapitalización ampliable hasta diciembre

El Banco de España, la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Asociación Española de Banca (AEB) negocian en estos momentos el decreto que completa la reforma financiera y que está previsto que se apruebe a mediados de febrero como muy tarde. Entre los puntos a consensuar está la definición de lo que se consideraría core capital (capital básico). El sec-

tor desconoce si lo que quiere aplicar el Gobierno es el core capital del 8% para unos casos y del 9% al 10% en el caso de que la caja esté más débil con los criterios de Basilea II o de Basilea III, que aún no ha entrado en vigor. "Resultado muy importante este punto porque es muy diferente el cómputo si entran o no las provisiones genéricas, si se contabiliza o no algún tipo

de participaciones preferentes o si penalizan o no las participaciones empresariales", aseguraba el viernes un directivo de una caja de ahorros. Un ejemplo, el core capital de La Caixa con la creación de CaixaBank se eleva al 10,9% según Basilea II y se queda en el 8,7% con Basilea III. Las entidades financieras también han pedido al Banco de España en particular y al

resto de los supervisores internacionales en general que se tenga en cuenta el tipo de negocio que realiza el sector en el país, la banca minorista, que conlleva menos riesgo que la banca de inversión. Un punto que parece estar más cerrado es el del calendario en el que se aplicará el nuevo decreto, que también será consensuado con los grupos políticos.

en
ca
si
ne
x
i
co
ca
de
pe
lo
ap
co

elEconomista.es | Ecoley

Portada | Mercados y Cotizaciones | Opinión | Fondos | Empresas | Economía | Empleo | Vivienda | Gestión | EcoInnovación | EcoEduca | EcoEnergía | EcoDía

Ramón Madrid, nombrado nuevo presidente de Abante Auditores

Agencias

14/10/2010 - 12:43

Ramón Madrid Nicolás es el nuevo presidente de **Abante Auditores**, firma especializada en auditoría, que cuenta con sede en Madrid, Barcelona, Murcia, Oviedo y Vitoria, A Coruña y Vigo.

Ramón Madrid también es vicepresidente del **Registro de Economistas Auditores**, REA, del Consejo General de Colegios de Economistas y decano del Colegio de Economistas de Murcia.

La firma Abante Auditores se constituyó en 2003 tras la unión de varias sociedades dedicadas a la auditoría de cuentas con una gran experiencia contrastada en el sector. Abante Auditores se ha posicionado desde hace varios años como **una de las 16 primeras firmas de auditores en España** -según datos del ICAC-.

Presencia en todo el territorio

Actualmente Abante Auditores está formada por **un equipo de aproximadamente 100 personas** que dan servicio a más de **600 compañías** distribuidas en todo el territorio nacional. Un 40% son auditores inscritos en el ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas). Aproximadamente **el 45% de la plantilla son mujeres** y la media de edad de los profesionales es de 35 años.

La **cualificación del personal, los medios técnicos y la alta calidad de los servicios profesionales** prestados les han valido el reconocimiento de clientes y la acreditación para contratos públicos y privados.

Para los profesionales de Abante Auditores **la buena auditoría se centra en cumplir las normas técnicas**; ya que es una profesión muy regulada e intervenida. Pero además ha de haber una buena planificación, lo que hace optimizar los recursos para que una auditoría se realice con la mayor calidad y sea lo más eficiente posible. Junto a esto, nunca se ha descuidado el contar con un órgano de control de calidad interno. Casi la mitad de los clientes son empresas que requieren de las auditorías de forma voluntaria para tener cierta seguridad sobre sus estados financieros o por solvencia ante terceros. Para estas empresas, el servicio personalizado es muy relevante.

Aunque el 70% por ciento de la facturación de auditoría en España está en manos de cuatro compañías multinacionales, hay una treintena de firmas, que como en el caso de Abante Auditores, facturan más de tres millones de euros.

Economía

La inflación española, aupada por petróleo e impuestos, llega al 3%, su máximo en dos años

España y el resto de periféricos lideran la escalada del IPC de la zona euro

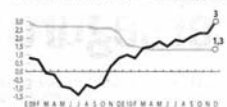
El regreso de las presiones inflacionistas

IPC armonizado de la zona euro
Variación en %, diciembre de 2010



Precios y salarios en España

Variación anual en % IPC — Subidas salariales



Evolución de precios en 2010

	Var. anual en %
Alimentos y bebidas no alcohólicas	0,7
Bebidas alcohólicas y tabaco	15,2
Vestido y calzado	0,6
Vivienda	5,7
Menaje	1,0
Medicina	-1,2
Transporte	9,2
Comunicaciones	-0,7
Ocio y cultura	-1,1
Educación	2,3
Hoteles, café y restaurantes	1,7
Otros bienes y servicios	2,8

El IPC español dio un nuevo salto en diciembre para situarse en el 3%, según la última estimación del INE publicada el viernes. Los precios energéticos y las subidas impositivas marcan una escalada que sitúa a España entre los países más castigados de Europa.

Según los datos publicados el viernes por el INE, el índice de precios de consumo (cuyo cálculo difiere ligeramente respecto al estándar continental) creció en España un 3%, su máximo desde octubre de 2008. Respecto a noviembre, la subida fue de seis décimas. El secretario de Estado de Economía, José Manuel Campa, achacó el viernes cuatro de ellas a la subida de los precios energéticos, y vinculó el resto al incremento del impuesto especial sobre el tabaco. Una tendencia que explica el grueso de la senda alcista de los precios, sorprendentemente en un contexto de consumo privado prácticamente plano.

En los últimos doce meses, el precio del petróleo Brent ha pasado del entorno de los 75 dólares por barril a casi 100; ese 33% de encarecimiento pesa mucho sobre los precios generales de una economía tan dependiente en el ámbito energético como la española. A ello se unen avances similares de los precios de las materias primas, incluidos varios alimentos básicos. El otro factor explicativo del coyuntural panorama de estancamiento (estancamiento económico con subidas notables de precios) es el de los impuestos. Precisamente, la presión de los mercados de deuda ha llevado al Gobierno a

Cinco Días Madrid

Siguiendo la máxima de que a perro flaco todo son pulgas, la inflación comienza a ser una fuente de incertidumbre para la maltrata economía europea. Según las cifras de Eurostat, el índice de precios de consumo armonizado cerró diciembre con un avance del 2,2%, un nivel desconocido durante los últimos dos años. Pero ese castigo se agudiza, sintomáticamente, en algunos de los países que más están sufriendo los ataques de los mercados. El caso más claro es el de Grecia, con un IPC armonizado que crece al 5,2%, pero también tiran al alza de la media europea países como Bélgica (callejada como otra de las dianas de los especuladores), con el 3,4%, España, con el 2,9%, o Portugal, con el 2,4%.

LA CIFRA

1,5%

es el dato de diciembre de la inflación subyacente, que no incluye energía ni alimentos frescos, pero sí los impuestos indirectos.

En cambio, CC OO cree "imprescindible" fijar cláusulas de garantía salarial en los convenios colectivos con el fin de prevenir y corregir la desviación al alza del IPC, ante el "riesgo" de pérdida de poder adquisitivo.

Se agudiza la pérdida de poder adquisitivo

El repunte inflacionista de los últimos meses contrasta con la persistente contención de las remuneraciones de los trabajadores. Según los datos de Economía, los incrementos salariales pactados en convenios colectivos permanecen en una media del 1,3% desde el mes de abril del año pasado. Eso significa que, en la actualidad, las mejoras de la remuneración ni siquiera alcanzan a la mitad de la subida de los precios. Ello redundará en una pérdida de poder adquisitivo de los hogares, ya castigados por una tasa de paro que ronda el 20%.

Con todo, la patronal CEOE cree que sería "un grave error" tomar como referencia para la actualización de rentas y salarios el IPC de un mes concreto como diciembre, ya que la cifra "no se corresponde con la evolución de los precios internos" de la economía española. En cambio, CC OO cree "imprescindible" fijar cláusulas de garantía salarial en los convenios colectivos con el fin de prevenir y corregir la desviación al alza del IPC, ante el "riesgo" de pérdida de poder adquisitivo.

un giro presupuestario para ajustar las cuentas, una de cuyas vertientes es la subida del IVA, en vigor desde hace medio año, y de varios impuestos especiales. El Instituto Flores de Lemus cree que la inflación no bajará del 2% hasta finales de año, mientras PwC prevé que el ejercicio se cerrará en el 1,7%. En el sombrío panorama de los precios se mantiene un motivo para excluir, de momento, las alarmas: la inflación subyacente, que excluye de su cálculo los componentes energéticos y los alimentos frescos (aunque sí los ascendentes impuestos indirectos), todavía se sitúa en un 1,5%. Al cierre de 2010, las principales subidas de precios se centraron en los capítulos de bebidas alcohólicas y tabaco (15,2%) y transporte (9,2%). Un síntoma claro de que el proceso inflacionista está motivado por los precios energéticos y las subidas impositivas.

CincoDías.com
Informe sobre precios del INE

A FONDO

La peor de las inflaciones en el peor de los momentos

TEXTO CINCODÍAS

España es diferente: registra las tasas más altas de inflación de la zona euro (salvo Grecia y ya veremos por qué) junto con la mayor de sus tasas de desempleo y las más pobres de crecimiento económico. Circunstancias contradictorias conviven con aparente desventaja en la economía, cuando los manuales clásicos enseñan que economías maduras y sanas no pueden generarse inflación si hay una fuerte presión del mercado de tra-

bajo para bajar los costes primarios y menos si no existe presión alguna de la demanda de bienes y servicios, como es el caso, dado que la demanda privada y la economía se mueven en la anemia del cero por ciento. Será que la española no es una economía madura ni sana. Será que se ha instalado el fantasmal fenómeno de la estancación, inflación y estancamiento, que muerde la riqueza de la ciudadanía tanto en la variable del empleo (destruyéndolo) como en la de la renta (reduciendo la capacidad de compra), y que debe ser corregido para evitar una

fuerte reducción de los niveles de riqueza. Las razones del estancamiento son conocidas: sobreendeudamiento de los agentes como consecuencia de la masiva adquisición de activos inmobiliarios muy caros, y una digestión inconclusa por parte del sistema financiero del atracón de crédito inmobiliario, que paraliza sus balances y le impide intermediar y dar crédito. Además, no hay que descartar la resistencia a reducir los precios de los activos residenciales, en parte para no atrapar a la banca, así como la dificultad para flexibilizar mercados de bienes, servicios y factores productivos, tanto por presión sindical como empresarial. En cuanto a la inflación que súbitamente ha irrumpido en la economía española (3%, 1,5% la subyacente) tiene un origen totalmente ajeno al cruce de costes productivos internos, que están más bien anestesiados por una crisis de demanda no concluida.

Gráficamente: la mitad de la inflación, un poco menos, la han generado las materias primas (petróleo, cereales y metales industriales), y la otra mitad, un poco más, las decisiones del Gobierno de subir los impuestos, que son siempre inflación intravenosa. Ya hasta noviembre la inflación generada por los impuestos era de 1,1 puntos, pero contabilizando diciembre se ha elevado por las subidas del impuesto sobre el tabaco. Este hecho demuestra que el gasto público es doblemente inflacionista: en la primera ronda porque expansiona al gasto y presión a los precios, aunque se financie con deuda; y en segunda ronda con las subidas de impuestos (como en Grecia) para recomponer los niveles de déficit fiscal. Curioso fenómeno: cuando el coste laboral es negativo por vez primera en la historia de España, los impuestos incrementan la presión sobre la crecientemente disponible.

Ramón Madrid, presidente de Abante Auditores

Cinco Días | Viernes 15 de octubre de 2010

Cinco Días Madrid

Abante Auditores, firma especializada en auditoría, acaba de anunciar el nombramiento de Ramón Madrid Nicolás como nuevo presidente de la compañía.

Madrid, que también es vicepresidente del Registro de Economistas Auditores, REA, del Consejo General de Colegios de Economistas y ocupa el cargo de decano del Colegio de Economistas de Murcia, se responsabilizará a partir de ahora de las siete sedes con que cuenta la firma en España: Madrid, Barcelona, Murcia, Oviedo y Vitoria, A Coruña y Vigo.

Abante Auditores se constituyó en el año 2003 tras la



Ramón Madrid, nuevo presidente de Abante Auditores.

unión de varias sociedades dedicadas a la auditoría de cuentas y una experiencia contrastada en el sector.

La compañía se ha posicionado desde hace varios años como una de las 16 primeras firmas de auditores en España -según datos del ICAC-. Actualmente Abante Auditores está formada por un equipo de aproximadamente 100 personas que dan servicio a más de 600 organizaciones empresariales distribuidas en todo el territorio nacional.

Un 40% de los trabajadores de la Abante son auditores inscritos en el ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas). Aproximadamente el 45% de la plantilla de la compañía son mujeres y la media de edad de los profesionales es de 35 años.

INTERNET Y LOS ECONOMISTAS: DIRECCIONES

Las seleccionadas en este número son las siguientes:

Association of European Economics Education

<http://www.economicseducation.eu/>

The International Economic Association

<http://www.iea-world.com/>



Déjese sorprender por NCS Scan,
picar facturas ya es historia



Ahorro de tiempo

Disminuya hasta en un 85% el tiempo de introducción de facturas. El cierre trimestral de IVA ya no es un momento crítico.

Mecanización del proceso

Convierta el escaneo de facturas en apuntes contables. Sencillez de uso y seguridad de los datos, son dos de sus características principales.

Integración contable

Acceda a los documentos escaneados desde el diario de contabilidad y la gestión de libros.

Importación de facturas

Importe los datos de facturas ya digitalizadas, de forma automática.



NCS Murcia

C/. Pintor Muñoz Barberán, 1 bajo
30011 Murcia
902 267 222 (15 Líneas)
<http://www.ncs.es> ncsmurcia@ncs.es

Reseña Literaria



Manual de fiscalidad: teoría y práctica (adaptado al EEES)

Autora: **María José Portillo Navarro**

El presente Manual de Fiscalidad: Teoría y Práctica, se ocupa del conocimiento de la fiscalidad española, recogiendo aquellos aspectos fundamentales de la misma, incorporando el rigor y la claridad necesarios para su análisis, con la introducción de las últimas novedades fiscales en el ámbito tributario. Este Manual va dirigido a los estudiosos del sistema fiscal, en cualquiera de los ámbitos en los que es necesario el conocimiento y la actualización de la normativa tributaria. Así, los estudiantes podrán contar con un libro que pueden llevar de manera habitual a clase y les eliminará la necesidad de copiar apuntes, lo que supone una mejora de la calidad docente, tanto para el profesor como para los alumnos. Por otro lado, el profesional así como todas aquellas personas interesadas en el estudio de los conceptos vertidos en esta obra, podrán obtener, de manera sencilla, una perspectiva global de la fiscalidad española y el desarrollo más puntual de aquellos conceptos más específicos. Para conseguir una mayor claridad en la exposición de la materia, cada uno de los temas se inicia con un mapa conceptual de lo

expuesto en el capítulo, además de esquemas que simplifican la comprensión de cada impuesto. Asimismo, los capítulos incorporan preguntas para la reflexión acerca de cuestiones de gran actualidad o que tradicionalmente han resultado objeto de investigación, con el fin de aportar ideas a debatir en los seminarios que pudieran realizar los alumnos. Los casos prácticos, ubicados al final de la exposición teórica, están resueltos para aquellas cuestiones con mayor complejidad teórica, y se adicionan casos propuestos para profundizar en la materia. Por último, las preguntas cortas y tipo test planteadas (estas últimas con la solución de las mismas al final del libro) ayudan a la autoevaluación de los conocimientos adquiridos

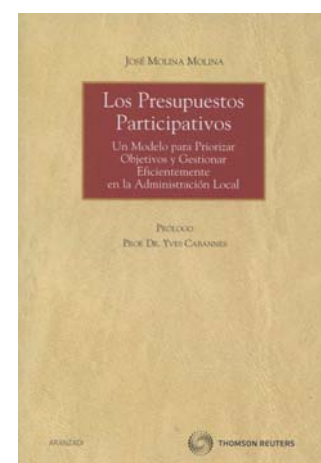
Los presupuestos participativos

Autor: **José Molina Molina**

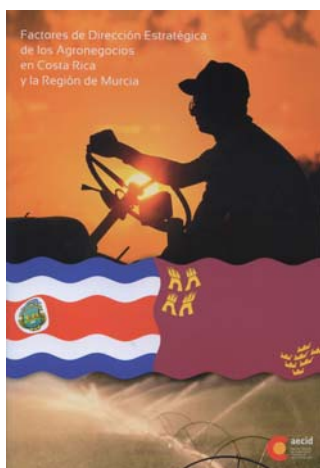
Los Presupuestos Participativos han surgido como un modelo de acción ciudadana que mejora la gestión de las Haciendas Locales, priorizando los objetivos presupuestarios. Cuentan con un potencial en el ámbito de la convivencia social municipal y responden a los esquemas y principios de una buena gobernanza urbana. Han renovado las formas de gestión presupuestaria, incorporando formas de democracia directa en un procedimiento tan complicado, pero tan necesario, como los presupuestos públicos. Los gobiernos locales, apoyados por la sociedad civil y siguiendo procedimientos de participación, han logrado mejorar la transparencia del gasto municipal.

En esa cadena de beneficios, se ha conseguido que aumente la eficiencia en el gasto, se incrementen los ingresos, prioricen las inversiones y mejoren las condiciones de vida de los barrios más marginales, consiguiendo la integración social y poniendo en práctica la equidad en la distribución del gasto público, transformando el derecho al mismo en una forma de aplicación de la justicia fiscal en beneficio del desarrollo de la vida local. Los Presupuestos Participativos han impulsado las vías de una democracia integradora y han convertido las ciudades en un proyecto colectivo de su sociedad civil.

El autor es Doctor en Economía, Sociólogo y Auditor de Cuentas. Ex-Consejero de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de Murcia (1983/1986). Ex-Vicepresidente del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (1979/1985) y miembro del Grupo de Investigación "Observatorio Fiscal: Análisis de las Políticas Públicas", de la Universidad de Murcia. Aporta su experiencia y se abordan con precisión la aplicación de los principios presupuestarios generales, la adaptación de los nuevos principios de la participación ciudadana en los presupuestos, su origen y desarrollo en Brasil (Porto Alegre), su expansión en América Latina, Europa, España y resto del mundo. Expone de una forma didáctica la metodología de los protocolos aplicables, así como los indicadores básicos para identificar los proyectos que cumplen los requisitos esenciales para identificarse como Presupuestos Participativos. Termina la obra con unas conclusiones de objetivos y reformas precisas.



Reseña Literaria



Factores de Dirección Estratégica de los Agronegocios de Costa Rica y la Región de Murcia

Autores: **Antonio Juan Briones Peñalver** y **Catalina María Morales Granados**

El artículo responde a los contenidos y resultados del proyecto de investigación de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, que lleva por título: “Mejoramiento de las capacidades en los agronegocios de Costa Rica y la Región de Murcia, en las áreas emergentes de la economía, la responsabilidad social y las estrategias de cooperación de las empresas”. Los objetivos de la investigación fueron para contextualización económica de los agronegocios y estudio de las MIPYMES productoras de frutas y hortalizas de la Región de Murcia y Costa Rica.

Ha sido posible caracterizar el sector de los agronegocios teniendo en cuenta los siguientes parámetros. Los consumidores de América y de la Unión Europea (UE) exigen mayor calidad, disponibilidad, diversidad y seguridad de los alimentos a un precio adecuado y elaborados de forma sostenible. La calidad y la seguridad alimentaria a través de las denominaciones de ori-

gen, son preferencias de todos los clientes. Las políticas agrarias comunitarias se consolidarán en base a tres pilares fundamentales: (1) garantizar la seguridad alimentaria para un mejor abastecimiento; (2) mejorar la seguridad productiva avalada a través de programas que potencien la trazabilidad de los alimentos; y, (3) potenciar y diversificar con agronegocios el desarrollo socioeconómico y territorial de las zonas rurales.

La transferencia tecnológica de conocimiento a la empresa agropecuaria puede suponer nuevas oportunidades de negocio, la diversificación de la producción agraria y la mejora de la sostenibilidad de la empresa. Las políticas agrarias comunitarias de los países recomienda el uso de tecnologías que posibiliten mejoras en los procesos productivos, a través de la dirección estratégica de agronegocios que pongan en marcha la transferencia de conocimiento en asuntos relacionados con agricultura sostenible. Existen unas demandas sociales en el consumo de productos alimenticios de producción integrada y agricultura verde; biotecnología y nuevos sistemas en riego conforman una agricultura de conservación. En esta dirección, los gobiernos de los países dedicarán mayores esfuerzos en políticas de I+D+I, y prestarán mayor atención a la transferencia de tecnología de Universidades y Centros de Investigación.

En este devenir y sucesos a lo largo de la investigación, hemos detectado algunos problemas básicos en la industria tanto en España como en Costa Rica, estos son:

- Ausencia de un marco normativo serio que regule los mercados.
- Gran poder de concentración de las cadenas de distribución.
- Desequilibrios en la cadena de valor alimentaria final al consumidor.
- Desajustes en la planificación de la oferta y cierto adelanto en las cosechas.

Algunas de las recomendaciones para las empresas del sector agroalimentario, pueden ser: (1) un mayor control de sus costes para no repercutir al consumidor; (2) vigilar la cadena de frío, frescura y seguridad de los alimentos; (3) incrementar la dimensión empresarial a través de las políticas de concentración; y, (4) ofrecer a los consumidores, productos de mayor valor con acuerdos de buenas prácticas. En esta línea, también puede ser de importancia para generar nuevos pequeños productores de unidades agropecuarias y gerentes de agronegocios que los dirijan con eficacia.



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