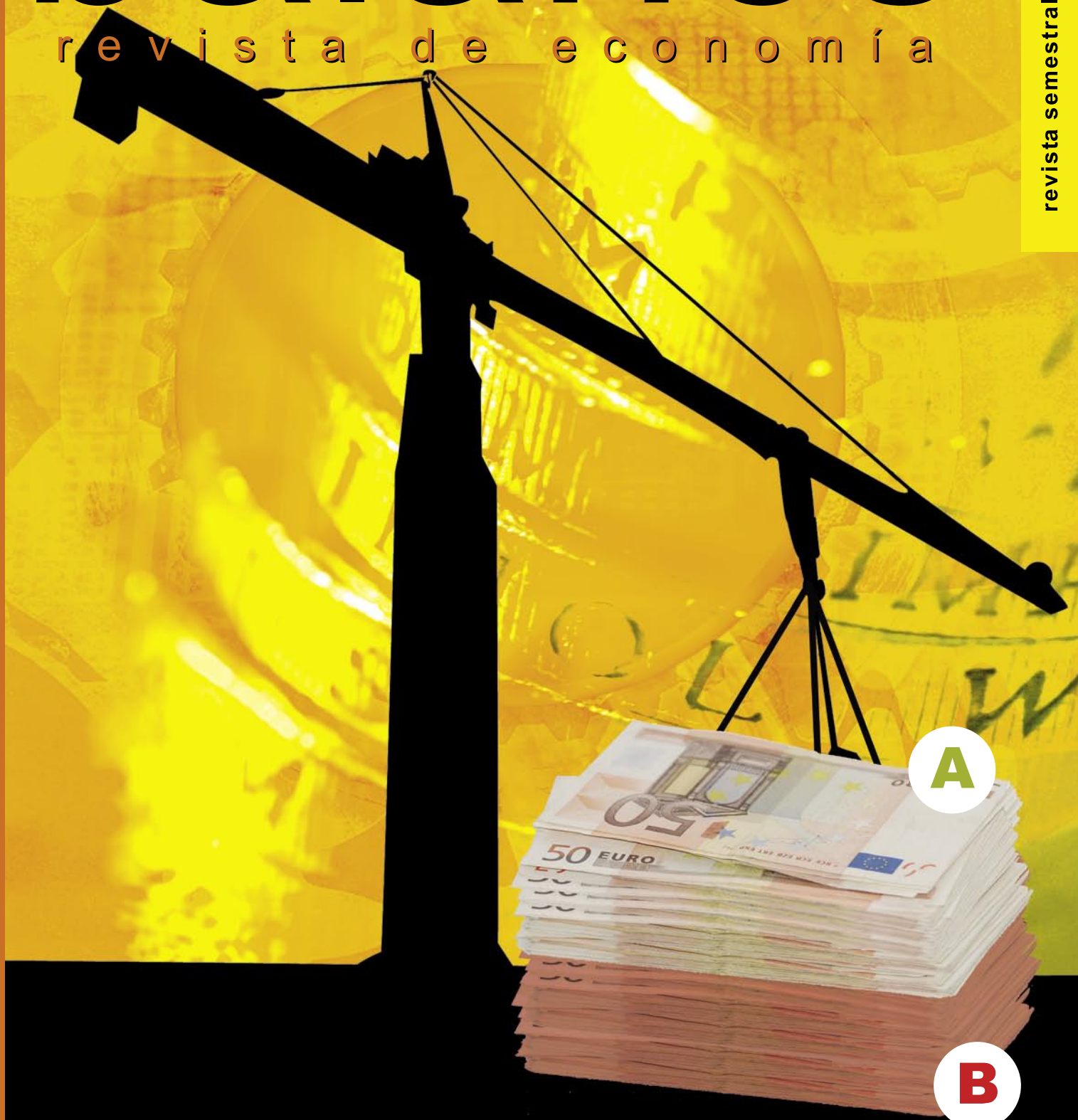


balance

revista de economía

revista semestral · nº 7 · año 08



**EL PASE DE
INMUEBLES EN
CONSTRUCCIÓN**

E

Cumplen sus empresas la legislación vigente en materia de **PROTECCIÓN DE DATOS**



**GRUPO
GLORIETA**

APROVECHE SUS CRÉDITOS DE FORMACIÓN CONTINUA PARA CONSEGUIRLO

CURSO A DISTANCIA CURSO A DISTANCIA CURSO A DISTANCIA CURSO A DISTANCIA CURSO A DISTANCIA

“Implantación de la **LOPD** según el nuevo reglamento”
(Real Decreto 1720/2007 en vigor desde el 19/4/08)

Duración: 75 horas



OBJETIVO:
Implantar la Ley

MEDIOS:

Manual que incluye el desarrollo práctico de la Ley

Aplicación Informática con la que generará todos los procesos y documentos de obligado cumplimiento

Tutorías personalizadas que le asesorarán en su proceso de implantación

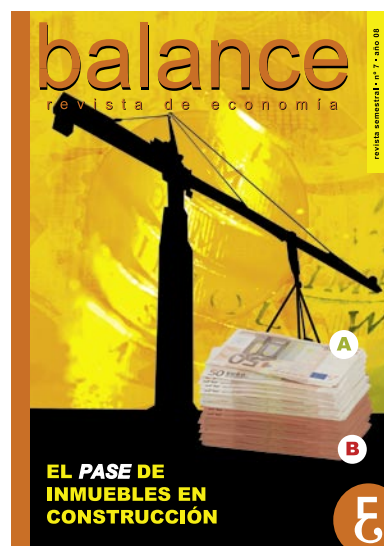
Incluye aplicación informática para implantar
la Ley de manera fácil y eficiente*

*No acumulable a otras entregas

¡Aprovéchelas!

CURSO BONIFICABLE 100% CON SU CRÉDITO DE FORMACIÓN CONTINUA - DIPLOMA ACREDITATIVO - PLAZAS LIMITADAS

Tel.: 900 15 09 64 Fax: 965 78 65 60 e-mail: fcontinua@grupoglorieta.com



Sumario

4 EDITORIAL

5 INFORME

El pase de inmuebles en construcción

15 A FONDO

Las correcciones valorativas de las operaciones vinculadas en el impuesto sobre sociedades

18 ACTUALIDAD

Guía para entender la crisis económica actual, si eso es posible

22 MERCADO DE VALORES

Cuotas participativas de cajas de ahorro

24 COLEGIO DE ECONOMISTAS

Antiguos alumnos de la Universidad de Alicante: nuevo vínculo entre el colegio y la universidad

Cena colegial 2008

Junta General

FEVECTA y el Colegio de Economistas de Alicante firman un convenio para mejorar el acceso de los profesionales a las novedades en materia cooperativa

Convenio con la Asociación de Antiguos Alumnos de la Universidad de Alicante

Convenio de colaboración entre la Caja Mediterráneo y el Colegio de Economistas de Alicante

Maratón de empleo en la universidad

La propuesta 'ΣMIRADAS' gana el concurso de ideas para la rehabilitación de la sede colegial del Colegio de Economistas

31 BIBLIO-ECONOMÍA

EDITA:
Ilustre Colegio de Economistas de Alicante
C/ San Isidro, 5 - 03002 ALICANTE

DIRECCIÓN:
Mar Ramos Pastor

COORDINACIÓN:
Secretaría Técnica del Ilustre Colegio de Economistas de Alicante

CONSEJO EDITORIAL:
D. Francisco Menargues García, Decano del Ilustre Colegio de Economistas de Alicante, D. Juan Llopis Taverner, Decano de la Facultad de CC. EE. y E.E. de la Universidad de Alicante y D. Javier Reig Mullor, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Miguel Hernández en Orihuela.

DISEÑO:
Enrique Pérez Penedo

MAQUETACIÓN E IMPRESIÓN:
Compobell, S.L. - Murcia

DEPÓSITO LEGAL: MU-2397-2004

ISSN: 1698-8892

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



Mar Ramos Pastor
Directora de la revista

Los principales indicadores socioeconómicos son claros a la hora de definir como muy crítica la situación económica. Por ello nos ha parecido oportuno arrancar en este número con una serie de artículos en los que se analizan qué operaciones, tanto a nivel económico como financiero, han provocado efectos sobre el endeudamiento, las ventas, los precios, la competitividad, el paro, el precio del dinero y el acceso a los créditos de las familias y las empresas, cada vez con mayores dificultades de liquidez.

En la última década el sistema financiero se ha transformado al hacer del riesgo puro un activo negociable y permitir a las entidades y a las empresas la obtención de liquidez de manera autónoma, lo que provoca efectos imprevisibles sobre las hipotecas, las compras y fusiones de empresas, los bonos y acciones; en definitiva, sobre cualquier activo financiero o no. Los bajos tipos de interés de los últimos años han coadyuvado a un endeudamiento inimaginable, y la situación resultante ha generado una preocupación en los bancos centrales y los gobiernos, que experimentan una sensación de pérdida de control de los procesos financieros y sus consecuencias.

En nuestro número nos proponemos analizar qué tipo de operaciones –perniciosas en nuestra opinión– nos han abocado a la situación actual; nos referimos al pase inmobiliario con su correspondiente normativa fiscal y civil; al estudio de las correcciones valorativas de las operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades, etc. A modo de colofón ofrecemos una Guía para entender la crisis económica actual.

JAVIER BAS SORIA
Inspector de Hacienda del Estado

EL PASE DE INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN



1. LA CARACTERIZACIÓN DEL PASE DE INMUEBLES EN CONSTRUCCIÓN

La libertad de pactos que recoge nuestro ordenamiento, contemplada en el artículo 1255 CC, permite la existencia de todo tipo de convenciones con los únicos límites de la legalidad, la moralidad y el orden público, conceptos jurídicos con los que el legislador decimonónico pretende excluir los pactos sobre ilícitos. Este principio liberal ofrece no pocas complicaciones a la hora de aplicar el derecho fiscal, regido por una particular modalidad del principio de tipicidad, que exige la determinación legal del hecho imponible y proscribela utilización de la analogía para extender más allá de sus términos el hecho imponible. Salvado este escollo, en alguna medida, con el principio de calificación, que permite reconducir las convenciones, independientemente de su denominación, en función de sus efectos jurídicos, y en más de los casos por una definición abierta de los elementos

determinantes del hecho imponible, se plantea una dificultad adicional cuando se debe aplicar la norma reguladora de la determinación de la base imponible a las distintas figuras surgidas al albur de la libertad de pactos. Interesante es en estos casos el juego entre los aplicadores del Derecho tributario, el declarante y sus asesores, y la Administración como comprobador, para defender una u otra calificación de la operación, en función de aquella figura a cuyos efectos se entiende que se asemeja más la convención, y que no suele ocultar otra cosa que una voluntad de lograr una mayor o menor tributación de la operación.

En muchas ocasiones estas figuras atípicas alcanzan cierta notoriedad, convirtiéndose en verdaderas fórmulas convencionales que, si bien no reguladas, se reproducen con asiduidad entre distintos operadores del mercado. Es en estos casos cuando resulta especialmente importante determinar, por encima de los distintos matices que pueda presentar un contrato concreto, cuales son las consecuencias tributarias de una determinada convención.



El conocido como “pase de inmuebles en construcción” o, simplemente, “pase de pisos u otros inmuebles”, es una de estas figuras. Con esta denominación aludimos a toda una serie de convenciones que han alcanzado su momento de gloria en periodos relativamente cercanos y que se caracterizan por la existencia de varios elementos, a saber: 1) El promotor de una edificación en ejecución transmite la obra futura a sus compradores. En esta transmisión, que se documenta en escritura privada por no existir registralmente el elemento adquirido (el piso adquirido se encuentra pendiente de la declaración de obra nueva y división de horizontal), se permite o, al menos, no se excluye, la posibilidad de transmitir su derecho por el adquirente. En estas transmisiones se pactan normalmente una serie de pagos del adquirente al promotor durante la construcción y el pago del resto del precio pendiente al finalizar la obra y transmitirse la propiedad o la subrogación en un préstamo hipotecario que el promotor tenga concertado 2) Antes de la adquisición de la obra ejecutada, el adquirente transmite su derecho a adquirir el inmueble a un tercero mediante precio. Por esta convención el nuevo adquirente se subroga en la posición que tenía el que le cede su derecho, asumiendo frente al promotor las obligaciones de pago pendientes y adquiriendo el derecho a recibir el inmueble una vez finalizado. 3) Finalizada la ejecución de obra, el tercero recibe “directamente” del promotor el inmueble.

2. NATURALEZA JURÍDICA DE LA CONVENCIÓN

Aunque como hemos dicho, la figura cuyo estudio nos ocupa no es un contrato típico cuya naturaleza y contenido se encuentre perfectamente definido, los rasgos definitorios que hemos enunciado permiten englobar toda una serie de convenciones cuyos efectos son coincidentes y que podemos resumir en la sustitución del comprador original por un nuevo comprador en la compraventa de un inmueble en construcción. En este sentido, debemos reconocer la mayor agudeza del saber popular, que en su vertiente jurídica constituye una auténtica “consuetudine”, frente al minucioso examen al que sometemos los profesionales para la configuración de una categoría jurídica, y que entiende perfectamente que cuando se dice que “fulano ha dado o recibido el pase de un piso” lo que ha transmitido o adquirido es su posición en el contrato de compraventa de un piso, sin que empañe este hecho las cláusulas concretas que se puedan haber pactado.

Debemos convenir que se trata de la cesión de un derecho. No podemos entender que esta operación suponga la entrega de un bien, en este caso, el inmueble. Desde una perspectiva material la cuestión es evidente, pues difícilmente se puede ceder aquello que no existe físicamente (el inmueble se encuentra en construcción). Desde una perspectiva jurídica se asoma el mismo resultado, por el simple hecho de que el cedente del derecho no tiene la propiedad del inmueble cuya transmisión se estaría operando, aplicándose el adagio jurídico “nemo dat quod non habet”.

Existe controversia sobre cual es la naturaleza del derecho que se transmite. La postura mayoritaria dentro de la Administración tributaria, encarnada en la Dirección General de Tributos y las distintas administraciones fiscales de las Comunidades autónomas, apoyada en algunos casos por la doctrina científica, entiende que el derecho cedido es el derecho a recibir un inmueble. Indudablemente, esta calificación no puede decirse incorrecta, pues es evidente que el resultado de la convención va a ser necesariamente que el adquirente reciba el inmueble.

No obstante lo anterior, debemos reconocer que en este caso se está operando mucho más que la simple cesión de ese derecho que contempla la Administración. El adquirente se está subrogando en la posición que disponía el cedente en su contrato con el promotor, de forma que junto a la recepción del derecho a adquirir el inmueble, asume la obligación de atender a los pagos y a cumplir con las demás estipulaciones que hubieran podido existir.

Aunque el CC contempla en materia de obligaciones las novaciones subjetivas, sea por el cambio en la persona del acreedor, al ceder éste su crédito a otra persona o por la subrogación de un tercero en los derechos del acreedor, sea por cambio en la persona del deudor, por asunción de la deuda por nuevo deudor o por expromisión, por la que el acreedor conviene con el nuevo deudor la liberación del anterior deudor, no regula, sin embargo, la subrogación o cesión del contrato, en la que un contratante ceda su posición subjetiva de forma conjunta, asu-

miendo el nuevo contratante la posición de acreedor respecto de la prestación del contratante que permanece en el contrato y de obligado en relación con la prestación del contratante que ha cedido su posición contractual. A pesar de ello, la doctrina civilista y la jurisprudencia han reconocido esta posibilidad, entendiendo que es posible, al amparo de la libertad de pactos, la cesión de un contrato, subrogándose el nuevo contrato en la posición del cedente, permaneciendo inalteradas las obligaciones derivadas del contrato. En este sentido podemos citar las sentencias del Tribunal Supremo de 6-3-1982 y 20-3-85, que reconocen, además, condiciones específicas que se requieren para la cesión del contrato, como son el consentimiento del contratante cedido, la estipulación en igual forma a la del contrato cedido y la existencia de prestaciones pendientes de ejecución en ambas partes, de tal forma que lo cedido sea una obligación sinalagmática y no una obligación de uno de los contratantes.

De acuerdo con cuanto se ha expuesto podemos concluir que la figura denominada comúnmente como pase de inmuebles se acomoda a la figura de cesión de contrato, subrogándose el nuevo comprador en la posición que ostentaba el cedente en el contrato original, adquiriendo el derecho a recibir el inmueble ejecutado una vez finalizada su construcción y asumiendo, consecuentemente, la obligación de efectuar el pago de los importes pendientes y las demás condiciones que se encuentren estipuladas con el promotor. Se cumplen igualmente las condiciones que exige la jurisprudencia civilista, ya que el promotor acepta la subrogación en el contrato, puede ser "ex ante", mediante la inclusión en el contrato privado de venta de la cláusula expresa, o por aceptación posterior del nuevo contratista, aun tácita al recibir de este los pagos, la cesión se recoge en análogo documento al del contrato original (un contrato privado) y se asumen obligaciones por ambas partes: el promotor todavía no ha operado la entrega de la cosa vendida y el comprador aun no ha satisfecho la totalidad de los importes pendientes.

3. EFECTOS TRIBUTARIOS DE LA CESIÓN DEL CONTRATO

3.1. Imposición directa

La transmisión de la posición subjetiva en el contrato de compraventa que supone el pase del inmueble en construcción es susceptible de generar un beneficio o pérdida, en función del importe de los pagos efectuados y del precio de venta que se haya concertado. Este beneficio o pérdida vendrá llamado a tributar, en la imposición directa, en el Impuesto sobre la Renta de las Personas o en el Impuesto sobre Sociedades, según la distinta naturaleza del sujeto que lo obtiene, persona física o jurídica. Así, el artículo 7 de la LIS, según texto refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, contiene una enumeración de sujetos pasivos sometidos al Impuesto sobre Sociedades. En caso de tratarse de personas o entes distintos de los citados se tributará en el IRPF.

3.2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

La calificación del rendimiento obtenido por la cesión del contrato de compraventa de inmueble en el IRPF depende del tipo de actividad que desarrolle el transmitente. Así, el artículo 27 de la Ley 35/2006, califica como rendimientos íntegros de actividades económicas aquellos que, procediendo del trabajo personal y del capital conjuntamente, o de uno solo de estos factores, supongan por parte del contribuyente la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

De esta definición se deriva que la consideración de una actividad como empresarial exige la concurrencia de dos elementos, por una parte, la existencia de una organización mínima para la realización de la actividad y, por otra parte, la existencia de una voluntad o finalidad empresarial en las actividades.

La existencia de una organización que atiende al fin empresarial o profesional se puede identificar, de una forma llana, con el concepto de empresa propio del derecho mercantil, aunque en el ámbito tributario tiene un contorno más amplio, pues no exige que se trate de una universalidad de elementos dedicados a las actividades, sino que puede tratarse, exclusivamente, del propio factor humano. El segundo de los elementos de la definición es el teleológico o fin de la organización: la intervención en el mercado, bien sea en fases primarias de producción de bienes o servicios, bien en fases secundarias de distribución de éstos. Este requisito queda concretado con la matización que realiza la legislación del IVA, destacando que no tendrán la consideración de empresarios o profesionales quienes realicen exclusivamente entregas de bienes o prestaciones de servicios a título gratuito.

Tradicionalmente la normativa del IRPF ha exigido unos requisitos mínimos para la consideración de la actividad de compraventa de inmuebles como actividad empresarial: que en el desarrollo de la actividad se cuente, al menos, con un local exclusivamente destinado a llevar a cabo la gestión de la actividad y que para la ordenación de aquélla se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa. No obstante cabe matizar que en el presente caso la



actividad no es de compraventa de inmuebles, sino de cesión de contratos de compraventa, cuya naturaleza no es la cesión de un bien inmueble sino de un derecho, y además esta exigencia de unos requisitos organizativos mínimos para calificar como empresarial la compraventa de inmuebles ha sido suprimida en el artículo 27 de la Ley 35/2006, quedando reducida, exclusivamente, para los casos de arrendamiento de inmuebles.

Trasladando estos conceptos a la operación objeto del presente trabajo, esto es, la cesión del contrato de compraventa de un inmueble, aun sin la existencia de un conjunto de medios que merezcan la calificación de organización, se ha calificado como empresarial la actividad en aquellos casos en los que se produce una reiteración de operaciones de este tipo por el mismo sujeto, que permite identificar su finalidad de participar en el mercado por un elemento negativo: no tiene la intención de llegar a adquirir la propiedad del inmueble en construcción, sino transmitir su derecho antes de que finalice la construcción.

En cuanto a la forma de tributar la operación si la actividad se ha calificado como empresarial por la reiteración de operaciones de cesión, el artículo 28 de la citada Ley 35/2006, relativo a las reglas generales de cálculo del rendimiento neto, determina que el rendimiento neto de las actividades económicas se determinará según las normas del Impuesto sobre Sociedades, aunque no se incluirán las ganancias o pérdidas patrimoniales derivadas de los elementos patrimoniales afectos a las mismas, que se cuantificarán conforme a lo previsto en las normas relativas a las ganancias y pérdidas patrimoniales. ¿Debemos aplicar estas reglas contempladas para las ganancias y pérdidas patrimoniales a la venta de este derecho?

La LIRPF califica, en su artículo 29, como elementos patrimoniales afectos los bienes inmuebles en los que se desarrolla la actividad del contribuyente, los bienes destinados a los servicios económicos y socioculturales del personal al servicio de la actividad, y cualesquiera otros elementos patrimoniales que sean necesarios para la obtención de los respectivos rendimientos. La cesión del contrato no se corresponde con ninguna de estas categorías, sino que se configura como una existencia, al cumplir perfectamente la definición de tal contenida en el Plan de Contabilidad (RD 1514/2007): "Son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en proceso de producción o en forma

de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios". Por consiguiente, tributará como una venta de mercaderías ordinaria en IRPF, integrándose en la base imponible general del impuesto.

Diferente conclusión alcanzaríamos en aquellos casos en los que la transmisión se operara por un empresario actuando como tal y que transmitiera su posición contractual respecto de un bien adquirido con la finalidad de utilizar el mismo como elemento de su actividad empresarial. En este caso, al tratarse de la transmisión de bien que se pretendía afectar a la actividad, aplicaríamos la regla relativa a ganancias y pérdidas patrimoniales.

En aquellos casos en los que la actividad no se califique como empresarial, o habiendo sido calificada como tal, lo que se transmita sea un bien afecto, el rendimiento obtenido debe calificarse como ganancias y pérdidas patrimoniales, definidas estas como variaciones en el valor del patrimonio del contribuyente que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquél, salvo que por esta Ley se califiquen como rendimientos.

El importe de la ganancia o pérdida patrimonial obtenida será la diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los elementos patrimoniales. Estos valores se determinan de la siguiente forma: a) El valor de adquisición estará formado por la suma del importe real por el que dicha adquisición se hubiera efectuado, y el coste de las inversiones y mejoras efectuadas en los bienes adquiridos y los gastos y tributos inherentes a la adquisición, excluidos los intereses, que hubieran sido satisfechos por el adquirente; b) El valor de transmisión será el importe real por el que la enajenación se hubiese efectuado. De este valor se deducirán los gastos y tributos en cuanto resulten satisfechos por el transmitente.

No serán aplicables en ningún caso los coeficientes de actualización previstos en el artículo 35 de la Ley 35/2006, al tratarse de la transmisión de un derecho y no de la transmisión de un inmueble.

Esta renta, conforme a lo dispuesto en el artículo 46 de la LIRPF, se considerará como renta del ahorro, al tratarse de una ganancia o pérdida patrimoniales puesta de manifiesto con ocasión de transmisiones de elementos patrimoniales; integrándose, consecuentemente, en la base imponible del ahorro, recogida en el artículo 47 de la LIRPF, y tributando al tipo especial previsto para la misma del 18 por ciento.



3.3. Impuesto sobre Sociedades

En los casos en los que la transmisión se efectúe por una sociedad mercantil o cualquiera de los demás sujetos que tributan en el Impuesto sobre Sociedades se determinará el beneficio o pérdida por la transmisión, sea mediante la aplicación de las normas sobre venta de existencias, cuando la intención fuera adquirir el derecho para su cesión o cuando el inmueble fuera a integrarse en el circulante, sea mediante las normas relativas al inmovilizado material o inversiones inmobiliarias, cuando el inmueble a recibir fuera a tener esta consideración.

No será aplicable en ningún caso el artículo 15.9 LIS, que establece la corrección monetaria en la transmisión de elementos patrimoniales del inmovilizado material e inversiones inmobiliarias que tengan la naturaleza de bienes inmuebles, ya que, como hemos repetido, en este caso se está cediendo un derecho y no un inmueble.

Un segundo tipo de empresarios viene constituido por los que podemos definir como empresarios a título específico, para los que se atribuye la condición de empresario por la realización de determinadas operaciones concretas, supuestos específicos que no resultan relevantes para la configuración de la condición empresarial de los transmitentes de contratos de compraventa de inmuebles

3.4. Imposición indirecta

Dos figuras monopolizan la imposición indirecta en las operaciones del tráfico interno en nuestro sistema tributario: el Impuesto sobre el Valor Añadido y el Impuesto sobre las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas.

El deslinde entre ambas figuras pivota sobre un elemento esencial: la condición de empresario o profesional, actuando en ejercicio de dichas actividades, del sujeto que realiza las operaciones. Esta idea se recoge tanto en la normativa de IVA como en la del ITP.

Así, el artículo 4, apartado 4, de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido manifiesta que “Las operaciones sujetas a este impuesto no estarán sujetas al concepto «transmisiones patrimoniales onerosas» del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados”, completando el entendimiento de dicho precepto el apartado 1 del mismo artículo que señala que “Estarán sujetas al impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el ámbito espacial del impuesto por empresarios o profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, incluso si se efectúan en favor de los propios socios, asociados, miembros o partícipes de las Entidades que las realicen.”

El apartado 5 del artículo 7 del Texto Refundido del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados reafirma esta exclusión en términos más llanos y directos:

“No estarán sujetas al concepto de «transmisiones patrimoniales onerosas», regulado en el presente Título, las operaciones enumeradas anteriormente cuando sean realizadas por empresarios o profesionales en el ejercicio de su actividad empresarial o profesional y, en cualquier caso, cuando constituyan entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido.”

Esta incompatibilidad acepta una matización en lo referente a determinadas operaciones inmobiliarias, en aquellos casos en los que las operaciones se encuentren sujetas, pero exentas, del Impuesto sobre el Valor Añadido, debiendo tributar por el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas, así como en las transmisiones de la totalidad del patrimonio empresarial no sujetas al IVA. En consecuencia, entregas o arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución y transmisión de derechos reales de uso y disfrute que recaigan sobre los mismos inmuebles realizadas por empresarios o profesionales en ejercicio de sus actividades y que gocen de

exención, sin que se haya formulado válidamente renuncia a la misma, deberán tributar por el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas.

El concepto esencial sobre el que se hace pivotar la delimitación de los ámbitos respectivos es el de empresario o profesional, remitiéndose para ello al concepto que del mismo ofrece la legislación del IVA. Quien de acuerdo con la normativa del IVA tenga la condición de empresario o profesional vendrá llamado a tributar por este impuesto, quedando sus actividades no sujetas a TPO, con excepción de las mencionadas operaciones inmobiliarias exentas. TPO se configura en su definición claramente como tributario de dicho concepto, siendo su ámbito imponible subsidiario de la calificación de las actividades como empresariales o profesionales en el IVA; sin que quepa entender esta dependencia como otra cosa que como una opción de conceptualización legal, siendo perfectamente capaz cualquier Administración actuante en el ámbito de TPO de decidir si las actividades desarrolladas son empresariales o profesionales o no, decidiendo en consecuencia si las mismas se encuentran sujetas o no a TPO.

3.5. El Impuesto sobre el Valor Añadido

A) Sujeción al impuesto

El artículo 5 LIVA se consagra a la definición del concepto de empresario o profesional. En dicho artículo se establece una diferenciación entre dos tipos de empresario o profesional. Aquellos que podemos definir como empresarios o profesionales

de carácter general, calificando como tales a los que de forma habitual llevan a cabo actividades de las que la propia ley califica como empresariales o profesionales.

Un segundo tipo de empresarios viene constituido por los que podemos definir como empresarios a título específico, para los que se atribuye la condición de empresario por la realización de determinadas operaciones concretas, supuestos específicos que no resultan relevantes para la configuración de la condición empresarial de los transmitentes de contratos de compraventa de inmuebles.

El apartado primero, letra a, del artículo 5 LIVA califica como empresarios o profesionales a aquellos que llevan a cabo actividades empresariales o profesionales. El apartado segundo del citado artículo define éstas como las que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Este concepto es prácticamente igual al sostenido en el artículo 27 de la Ley 35/2006, por lo que podemos trasladar a este punto las mismas consideraciones antes efectuadas sobre los elementos necesarios para la consideración de la actividad de cesión de derecho a comprar un inmueble como actividad empresarial.

Igualmente quedarán sujetas al IVA, aun sin realizarse las cesiones en virtud de una intención previa de transmitir el derecho, cuando se trate de una transmisión efectuada por una sociedad mercantil o cuando se trate de un contrato que el empresario hubiera suscrito con la finalidad de destinar el bien a sus actividades empresariales y que, posteriormente, haya decidido, por cualquier motivo, transmitir.

B) El hecho imponible

La LIVA configura dos hechos impositivos en las operaciones interiores: la entrega de bienes (art. 8 LIVA) y las prestaciones de servicios (art. 11 LIVA). Se consideran entregas de bienes la transmisión del poder de disposición sobre bienes corporales, incluso si se efectúa mediante cesión de títulos representativos de dichos bienes. Por su parte, se entenderá por prestación de servicios toda operación sujeta al citado tributo que, de acuerdo con esta Ley, no tenga la consideración de entrega, adquisición intracomunitaria o importación de bienes.

La cesión del contrato de compraventa de un inmueble, tal y como hemos destacado al examinar la naturaleza de esta operación, no puede equipararse a la transmisión del propio inmueble. Por tanto, al tratarse de la cesión de un derecho incorporal, como es la posición contractual, se considerará en todo caso como prestación de servicios. Esta calificación tiene consecuencias de gran relevancia al fijar el tipo aplicable y para excluir la

posible concurrencia de contempladas en el artículo 20.Uno.22 LIVA, al no tratarse de una entrega de bienes.

C) Base imponible y tipo. Repercusión

La base imponible de la operación vendrá constituida, según el artículo 78 LIVA, por el importe total de la contraprestación de las operaciones sujetas al mismo procedente del destinatario o de terceras personas, esto es, la cantidad satisfecha o por satisfacer como consecuencia de la cesión del derecho.

El artículo 91 LIVA contempla la aplicación de tres tipos de gravamen, el tipo general, aplicable a todas las operaciones sujetas al impuesto salvo que sea procedente uno de los tipos reducidos, y que es del 16 por ciento; el tipo reducido, aplicable a determinadas operaciones concretas del 7 por ciento y el tipo superreducido, igualmente con un ámbito de aplicación concreto, del 4 por ciento.

Particularmente, en lo relativo a los inmuebles, se contempla la aplicación de un tipo reducido para las entregas de bienes que tengan por objeto los edificios o partes de los mismos aptos para su utilización como viviendas, incluidas las plazas de garaje, con un máximo de dos unidades, y anexos en ellos situados que se transmitan conjuntamente (91. uno.7 LIVA) y un tipo superreducido para las entregas de bienes que tengan por objeto las viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, cuando las entregas se efectúen por sus promotores, incluidos los garajes y anexos situados en el mismo edificio que se transmitan conjuntamente, que no podrá exceder de dos unidades, y las viviendas que sean adquiridas por las entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto

sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley (91. dos.6 LIVA).

En el caso de la cesión del contrato de compraventa de un inmueble, en la medida que hemos calificado la operación como prestación de servicios y no como entrega, por tener como objeto no ya el inmueble sino la posición del comprador en el contrato, no serán de aplicación los citados tipos reducidos, reservados para las entregas de bienes. Será aplicable en consecuencia el tipo general del impuesto.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 88.Uno LIVA el cedente del derecho, como sujeto pasivo del impuesto, deberá repercutir íntegramente el importe del impuesto sobre aquel para quien se realice la operación gravada, quedando éste obli-

La condición para aplicar esta deducción de las cuotas soportadas es que los bienes o servicios, cuya adquisición determinen el derecho a la deducción, se utilicen por el sujeto pasivo en la realización de las entregas de bienes y prestaciones de servicios sujetas y no exentas del Impuesto por él realizadas

gado a soportarlo siempre que la repercusión se ajuste a lo dispuesto en esta Ley, cualesquiera que fueran las estipulaciones existentes entre ellos. Esta repercusión se efectuará mediante la correspondiente factura.

D) Deducciones

En el caso que la operación se encuentre sujeta al IVA se presentará la posibilidad de deducir las cuotas soportadas por los empresarios que ceden el derecho en la realización de las actividades. En este sentido, el artículo 92.Uno LIVA permite a los sujetos pasivos del impuesto deducir de las cuotas del IVA devengadas por las operaciones gravadas que realicen en el interior del país las que, devengadas en el mismo territorio, hayan soportado por repercusión directa, entre otras, por las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por otro sujeto pasivo del impuesto.

La condición para aplicar esta deducción de las cuotas soportadas es que los bienes o servicios, cuya adquisición determinen el derecho a la deducción, se utilicen por el sujeto pasivo en la realización de las entregas de bienes y prestaciones de servicios sujetas y no exentas del impuesto por él realizadas.

En particular, y por lo que respecta a los cedentes de derechos en contratos de compraventa, estas serán las cuotas que hayan soportado por repercusión de los promotores por la adquisición de los inmuebles. A este respecto, conviene recordar el artículo 75. Dos LIVA, que dispone que en las operaciones sujetas a gravamen que originen pagos anticipados anteriores a la realización del hecho imponible el impuesto se devengará en el momento del cobro total o parcial del precio por los importes efectivamente percibidos. En consecuencia, cada uno de los pagos que haya realizado el cedente del derecho al promotor del inmueble habrá conllevado el devengo del IVA correspondiente a dicho pago, como pago anticipado, y estas serán las cuotas que podrá deducir de su propio impuesto repercutido para determinar la cuota a ingresar por la cesión.

3.6. El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales

A) Sujeción al impuesto

Como hemos expuesto en los puntos anteriores, la sujeción al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en su modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, se fija como una cláusula residual: depende de la condición de empresario o profesional actuando como tal del transmitente. Únicamente en aquellos casos en los que no quede acreditada esta condición, se sujetará la operación a este impuesto.

B) Hecho imponible

El artículo 7.º 1 del Texto Refundido del Impuesto establece que son transmisiones patrimoniales sujetas “las transmisio-

nes onerosas por actos “inter vivos” de toda clase de bienes y derechos que integren el patrimonio de las personas físicas o jurídicas”. El carácter genérico de la configuración de este hecho imponible permite incluir como supuesto de realización del hecho imponible la cesión del contrato de compraventa, cuando la citada operación no haya quedado sujeta al IVA por haberse efectuado por un empresario actuando como tal.

C) Base imponible

La cuestión más conflictiva se centra en la determinación de la base imponible de estas operaciones. El artículo 10.1 del Texto Refundido establece lo siguiente: “La base imponible está constituida por el valor real del bien transmitido o del derecho que se constituya o ceda. Únicamente serán deducibles las cargas que disminuyan el valor real de los bienes, pero no las deudas aunque estén garantizadas con prenda o hipoteca.” Junto a esta regla general, el artículo 17.1 del Texto Refundido establece una regla especial, según la cual “en la transmisión de créditos o derechos mediante cuyo ejercicio hayan de obtenerse bienes determinados y de posible estimación se exigirá el impuesto por iguales conceptos y tipos que las que se efectúen de los mismos bienes y derechos”.

La Dirección General de Tributos considera, como ya destacamos al enunciar la naturaleza jurídica de este contrato, que la operación por la que una persona física, compradora de un inmueble en construcción, cede a un tercero los derechos del contrato privado de compraventa celebrado con el promotor, antes de la finalización y consiguiente entrega de la construcción de dicho inmueble, se encuentra dentro del supuesto de hecho fijado en esta regla especial, al tratarse de la transmisión de un derecho en cuya virtud se obtendrá un inmueble, tributando como la transmisión del propio inmueble. Aplica, igualmente, la regla general relativa a la imposibilidad de deducción de las deudas, considerando que las prestaciones pendientes del comprador en el contrato tienen esta naturaleza y que no son cargas que deban sustraerse de la base imponible.

En este sentido, podemos citar consultas como la V0109/2008, de 21-01-2008, que establece: “Es decir, que en el supuesto planteado en el escrito de consulta habrá que atender al valor real del inmueble cuyos derechos se han cedido mediante la operación descrita, puesto que tal es el bien que obtendrá en su momento el cesionario de los derechos del contrato privado de compraventa cuando ejercite aquéllos. En relación con el concepto de valor real, se trata de un concepto jurídico indeterminado. El Tribunal Supremo viene considerando como tal el valor intrínseco o por naturaleza del bien o derecho, o valor verdadero y definiciones similares y lo asimila al valor de mercado cuando esto sea posible por existir un mercado de los bienes o derechos transmitidos (sentencia de 7 de mayo de 1991)” o V0904/2008, de 6-5-2008, que señala: “La base imponible de la cesión a un tercero por el comprador de un inmueble de los derechos del contrato privado de compraventa celebrado con el promotor, realizada antes de la finaliza-

ción y consiguiente entrega de la construcción estará constituida por el valor real del inmueble cuyos derechos se transmiten, y el tipo imponible será el correspondiente a la transmisión de bienes inmuebles. El sujeto pasivo será el comprador del derecho de compra.”

Frente a esta posición, fundada en la consideración exclusivamente del aspecto activo de la cesión, tal y como hemos justificado al analizar la naturaleza jurídica de la operación, entendemos que se trata de la cesión de la posición subjetiva de un contrato. El importe de la base imponible será, por consiguiente, el valor real de dicho derecho, determinado por diferencia entre el valor real del inmueble que se adquirirá por el contrato de compraventa y el valor de las prestaciones pendientes de cuenta del comprador. No se trata, pues, de un caso de deducción de deudas pendientes con la adquisición de un bien, prohibido por el artículo 10 del TR, sino de la verdadera configuración del derecho cedido, que es la posición subjetiva del contrato, existiendo obligaciones pendientes que deben asumirse y que son definitivas del valor del derecho adquirido.

Este criterio ha sido sostenido por el Tribunal Económico Administrativo Regional de Cantabria en resolución de 28 de febrero de 2007 y el Tribunal Económico Administrativo Regional de la Comunidad Valenciana en dos resoluciones, de fechas 28 de abril de 2008 y 30 de junio de 2008, en las que literalmente se dice:

“Para decidir sobre la corrección del citado criterio hermenéutico es preciso analizar el contenido del derecho cedido, para determinar conforme al mismo cómo se puede determinar su valor real. Dicho derecho viene constituido por la cesión de la posición contractual del adquirente en un contrato de compraventa, contrato de carácter sinalagmático del que se deriva un derecho fundamental para el comprador, el de recibir el bien objeto de la compraventa, y una obligación, pagar el precio o, en este caso, la parte del precio pendiente. El valor del citado derecho a subrogarse no puede identificarse con el valor del bien objeto de la compraventa, pues no es éste bien el que se está adquiriendo, sino por el valor de dicha posición contractual, determinada precisamente por la diferencia entre el valor real del bien y el de las deudas asumidas.

No se trata, en este caso, de la deducción de una deuda asumida por la adquisición de un bien, ni de la consideración de una carga como deducible, pues una y otra se refieren a la

adquisición de un bien, susceptible de una transacción independiente, y la recepción, junto con el bien, de una deuda o de una carga que no van unidas necesariamente al mismo. Por el contrario, al adquirir el derecho a subrogarse en un contrato de compraventa, se está adquiriendo una posición global, fijada en el contrato y determinada por la unión del derecho a recibir la cosa y la obligación de realizar el pago o pagos pendientes del citado contrato; y es por ello que la deuda no es una sustracción del valor del bien, prohibida por el citado artículo 10.1 del TR ITP y AJD, sino el elemento que configura el contenido del derecho que se está adquiriendo.”

D) Tipo de gravamen

El artículo 11 del Texto Refundido, relativo a la cuota tributaria, establece la aplicación de tres tipos de gravamen diferentes, en función de que la operación gravada se trate de la transmisión de bienes muebles o inmuebles, así como la constitución y cesión de derechos reales que recaigan sobre los mismos, excepto los derechos reales de garantía, a la que le resultara de aplicación el tipo aprobado por las Comunidades Autónomas, de conformidad con lo previsto en la Ley 21/2001, o, si estas no hubieran aprobado dicho tipo, el 6 por 100; la transmisión de bienes muebles y semovientes, así como la constitución y cesión de derechos reales sobre los mismos, excepto los derechos reales de garantía, a las que resultara de aplicación el tipo del 4 por ciento; o la constitución de derechos reales de garantía, pensiones, fianzas o préstamos, incluso los representados por obligaciones, así como la cesión de créditos de cualquier naturaleza, a los que se aplicará el tipo del 1 por ciento.

Junto a esta norma general, debemos traer a colación, una vez más, el artículo 17.1 del Texto Refundido que determina la equiparación de tipos en la transmisión de créditos o derechos mediante cuyo ejercicio hayan de obtenerse bienes determinados a los aplicables a los mismos bienes y derechos. Aunque hayamos definido el derecho transmitido como la cesión de un derecho complejo, constituido por la posición del transmitente en un contrato, en la que se debe tomar en consideración la obligación asumida, el ejercicio de este contrato resultará en último término en la adquisición de un inmueble, por lo que el tipo de gravamen para esta cesión debe ser el propio de los inmuebles.



4. EJEMPLOS PRÁCTICOS DE CESIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

4.1. Cesión efectuada por un empresario en ejercicio de sus actividades de un bien afecto a las mismas

D. Juan, empresario dedicado a la importación y venta de material electrónico, ha suscrito un contrato privado con la promotora "CONSTRUCCIONES X, S.A." por el que adquiere un piso en construcción que piensa utilizar en su actividad. El valor del inmueble es de 200.000 euros, pactándose el pago de 10.000 euros a la firma del contrato privado, 10.000 euros a los tres, seis y nueve meses, y los 160.000 euros restantes a la entrega del piso, prevista a los 12 meses.

Transcurridos 4 meses D. Juan transmite su posición contractual a D. José, que se subroga en el contrato, según cláusula prevista en el contrato suscrito con "CONSTRUCCIONES X, S.A.". El precio de esta cesión es de 30.000 euros.

Solución:

La venta efectuada por un empresario de un bien afecto debe cuantificarse mediante la aplicación de las reglas relativas a ganancias y pérdidas patrimoniales. En este caso, se produce una ganancia de 10.000 euros, que tributará al tipo del 18 por ciento.

Igualmente, al tratarse de la cesión de un elemento afecto por un empresario, esta operación se encontrará sujeta al IVA. El cedente repercutirá el IVA al tipo del 16% (4.800 euros) y podrá deducir las cuotas soportadas por repercusión directa de "CONSTRUCCIONES X, S.A." (1.400 euros –al tipo del 7 por ciento, por ser pagos anticipados de la entrega de un piso–).

4.2. Cesión efectuada por un sujeto que realiza de forma reiterada y habitual cesiones de contratos

D. Juan, funcionario de prisiones de profesión, ha suscrito sendos contratos privados con la promotora "CONSTRUCCIONES X, S.A." por los que adquiere hasta cuatro pisos en construcción que esta entidad está promoviendo. Tiene la intención de ceder el contrato a terceros adquirentes antes de finalizar la promoción. Anteriormente ya ha realizado operaciones de este tipo. El valor de cada inmueble es de 300.000 euros, pactándose el pago de 40.000 euros a la firma del contrato privado, 20.000 euros a los tres, seis y nueve meses, y los 200.000 euros restantes a la entrega del piso, prevista a los 12 meses.

Transcurridos 7 meses D. Juan transmite su posición contractual en dos de los pisos a D. José, que se subroga en los contratos, según cláusula prevista en el contrato suscrito con "CONSTRUCCIONES X, S.A.". El precio de esta cesión es de 100.000 euros por cada piso.

Solución:

Tanto a efectos de IRPF como del IVA el cedente tendrá la condición de empresario, por su intención y la reiteración en la actividad.

La venta efectuada por un empresario de un bien que tiene la consideración de existencia se integrará como ingreso de las actividades empresariales. Tendrá la consideración de gasto deducible las cantidades abonadas al promotor que, hasta ese momento, constituían anticipos. Tributará en la base imponible general.

Igualmente, al tratarse de la cesión de un bien por un empresario, esta operación se encontrará sujeta al IVA. El cedente repercutirá el IVA al tipo del 16% (32.000 euros –16.000 euros cada uno–) y podrá deducir las cuotas soportadas por repercusión directa de "CONSTRUCCIONES X, S.A." (11.200 euros).

4.3. Cesión efectuada por un particular que realiza de forma puntual la operación

D. Juan, funcionario de prisiones de profesión, ha suscrito un contrato privado con la promotora "CONSTRUCCIONES X, S.A." por el que adquiere un piso en construcción que esta entidad está promoviendo. Tiene la intención de utilizarlo como vivienda habitual. El valor del inmueble es de 250.000 euros, pactándose el pago de 50.000 euros a la firma del contrato privado, 20.000 euros a los tres, seis, nueve y doce meses, y los 120.000 euros restantes a la entrega del piso, prevista a los 18 meses.

Transcurridos 13 meses D. Juan se arrepiente de su opción y transmite su posición contractual en el piso a D. José, que se subroga en el contrato, según cláusula prevista en el contrato suscrito con "CONSTRUCCIONES X, S.A.". El precio de esta cesión es de 150.000 euros. El valor de mercado del piso en este momento se estima en 290.000 euros.

Solución:

El cedente no actúa como empresario o profesional por carecer del requisito intencional y la habitualidad en las operaciones.

La venta efectuada por un particular de un derecho de su patrimonio da lugar a ganancias y pérdidas patrimoniales. En este caso, se produce una ganancia de 20.000 euros (diferencia entre el precio de transmisión —150.000 euros— y el de adquisición, obtenido por adición de los pagos efectuados —120.000—), que tributará en la base del ahorro al tipo del 18 por ciento.

La cesión tributará en TPO, al no tener el cedente la condición de empresario. La base imponible estará constituida por la del valor real del contrato, determinado por diferencia entre el valor real del inmueble que se puede adquirir por el contrato y el importe de los pagos pendientes (290.000-120.000=170.000 euros), aplicándose el tipo previsto para las transmisiones de inmuebles (7% en la Comunidad Valenciana). El cedente no podrá deducir las cuotas soportadas por IVA por los pagos anticipados (9.100 euros).



Todas las claves

PARA OFRECER EL MEJOR **ASESORAMIENTO**
EN **LEGISLACIÓN Y FISCALIDAD COOPERATIVA**

Ponemos a su disposición una base de datos de legislación cooperativa comentada, materiales de consulta y cursos especialmente enfocados a las necesidades de los profesionales que asesoran empresas.

Si quiere estar permanentemente informado de todas las novedades que afectan a las cooperativas de trabajo, sus ventajas, las ayudas y beneficios fiscales que reciben cuenta con el apoyo de la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo, **FEVECTA**.

Además, en caso de asesorar a cooperativas asociadas a la Federación, o si lo que precisa es asesoramiento sobre el proceso de constitución de una cooperativa de trabajo, ponemos a tu disposición un servicio de atención personalizada para profesionales sin coste alguno.

NUESTRAS SEDES Y OFICINAS

VALENCIA
Arzobispo mayoral, 11 Bajo
CP 46002
Tels. 96 352 13 86 - 96 351 50 29
fevecta@fevecta.coop

XÀTIVA
C/ Cardenal Serra, 6
CP 46800
Tel. 619 356 914
dsegui@fevecta.coop

CASTELLÓN
C/ Císcar, 39 Bajo
CP 12003
Tels. 964 72 23 54 - 609 608 512
cast@fevecta.coop

ALICANTE
Bono Guarner, 6 Bajo
CP 03005
Tels. 96 513 38 53 - 609 610 253
alic@fevecta.coop

ELX
Paseo de la Juventud, 1
CP 03202
Tels. 96 666 45 11 - 609 610 253
alic@fevecta.coop

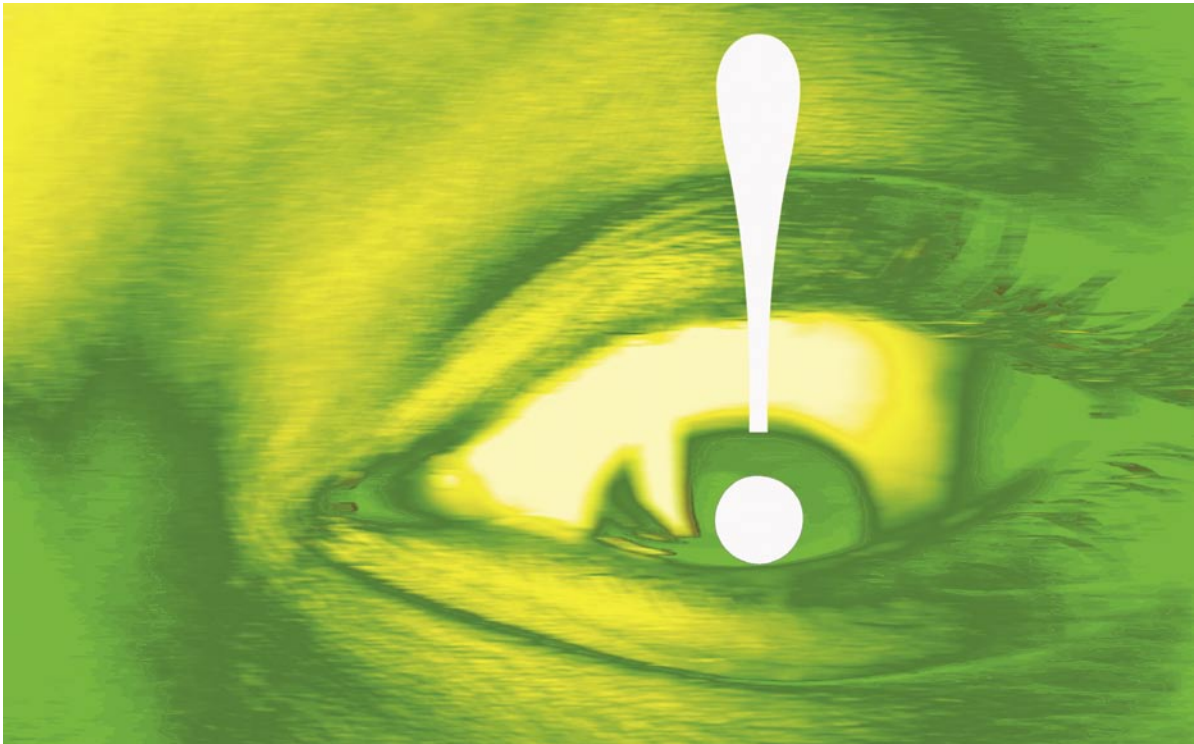
FEDERACIÓ VALENCIANA
FEVECTA
D'EMPRESSES COOPERATIVES
DE TREBALL
ASSOCIAT

www.fevecta.coop

ÁNGEL SÁNCHEZ SÁNCHEZ

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de Alicante

LAS CORRECCIONES VALORATIVAS DE LAS OPERACIONES VINCULADAS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES



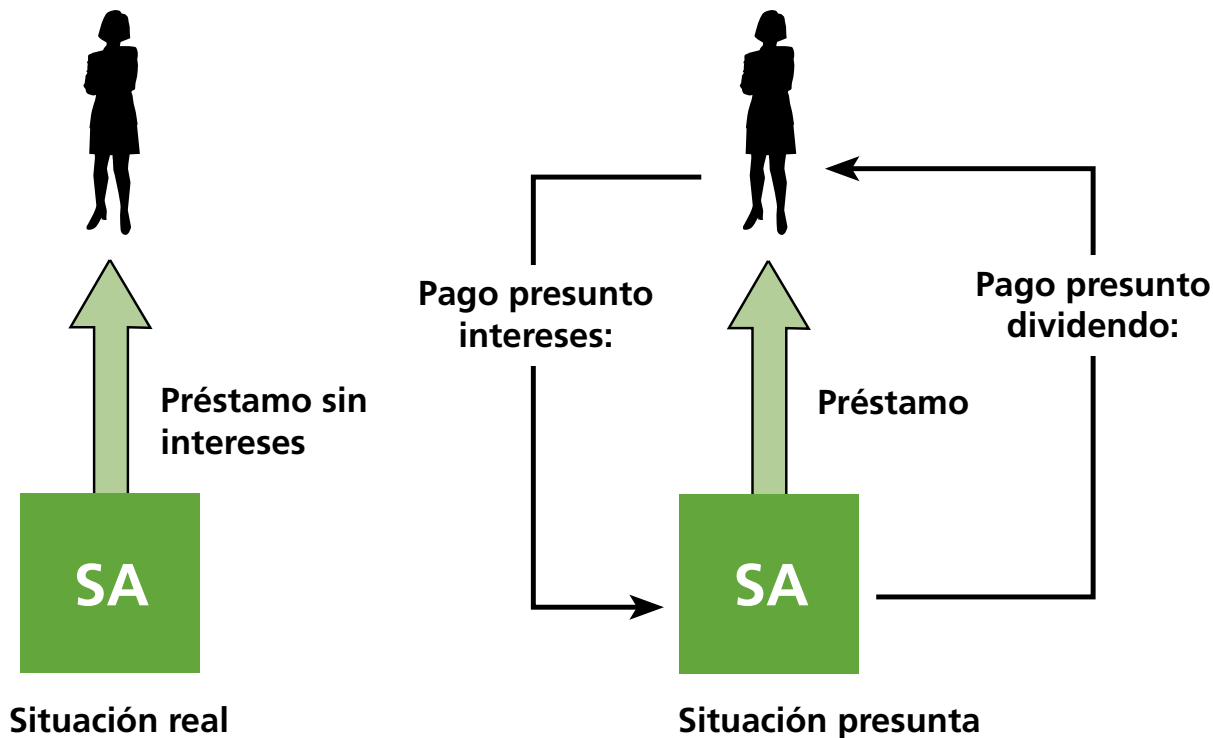
La Ley 36/2006, para la prevención del fraude fiscal, introdujo una reforma sustancial en la regulación de las operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades (IS). Uno de los aspectos que más se vieron afectados por esta reforma es el que se ha venido a llamar "correcciones valorativas". Los cambios en este punto han sido varios y de hondo calado.

Norma imperativa de valoración

La primera modificación fundamental se encuentra en la obligatoriedad de la corrección. Hasta la entrada en vigor de la reforma, en las operaciones vinculadas en las que el precio convenido por las partes difería de su valor de mercado, quienes in-

tervenían en la operación debían liquidar el impuesto atendiendo al precio convenido. Era la Administración tributaria, y sólo ella, quien posteriormente podía modificar el valor declarado, siempre y cuando se cumplieran los requisitos que el artículo 16 de la Ley del IS fijaba al efecto.

Ahora, la norma establece una norma imperativa de valoración: "Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado". En consecuencia, cuando el precio convenido difiera del valor de mercado, quienes intervengan en la operación deben corregir el primero, de manera que la liquidación del impuesto se realice sobre el segundo.



Corrección de valor: "ajuste primario bilateral"

Una vez queda clara la obligación de corregir o ajustar el valor declarado, cuando no es igual a su valor de mercado, la primera cuestión a tener en cuenta es que dicho ajuste es bilateral: debe afectar a las dos partes que intervienen en la operación vinculada. A modo de ejemplo, y de forma simple, si la corrección supone un mayor ingreso para quien vende, al mismo tiempo provocará un mayor gasto para quien compra. Ahora bien, la bilateralidad no supone necesariamente que la corrección tenga un efecto conjunto neutral en el plano fiscal. Veámoslo con los siguientes ejemplos.

Ejemplo 1. Ajuste primario bilateral con neutralidad fiscal.

La Sociedad A (SA) presta dinero sin intereses a la Sociedad B (SB), propietaria del 100% de SA. Los intereses de mercado de este préstamo durante el ejercicio se estiman en 1.000.

SA presta un servicio SB con un precio convenido de 0, frente a un valor de mercado de 1.000. Por tanto, debe corregirse el precio pactado, lo que supondrá:

- Mayor ingreso para SA: + 1.000 → Mayor impuesto.
- Mayor gasto para SB: - 1.000 → Menor impuesto.

En la medida en que coincida el tipo de gravamen de SA y SB, el mayor impuesto que debe satisfacer SA será igual a un menor impuesto a pagar por SB.

Ejemplo 2. Ajuste primario bilateral sin neutralidad fiscal.

La Sociedad A (SA) presta dinero sin intereses a D^a Inés, persona física propietaria del 100% de SA. Los intereses de mercado

de este préstamo durante el ejercicio se estiman en 1.000. D^a Inés no desarrolla ninguna actividad económica.

Al igual que antes, debe corregirse el precio pactado. Ahora bien, como D^a Inés utiliza el préstamo para uso particular, el mayor gasto que le supondrá la corrección no tendrá efecto fiscal para ella.

- Mayor ingreso para SA: + 1.000 → Mayor impuesto.
- Mayor gasto para D^a Inés: → Sin efecto fiscal.

Corrección de calificación: "ajuste secundario"

El apartado 8 del artículo 16 de la Ley del IS recoge otra de las modificaciones sustanciales de la reforma de las operaciones vinculadas: la corrección fiscal de las rentas subyacentes o "ajuste secundario".

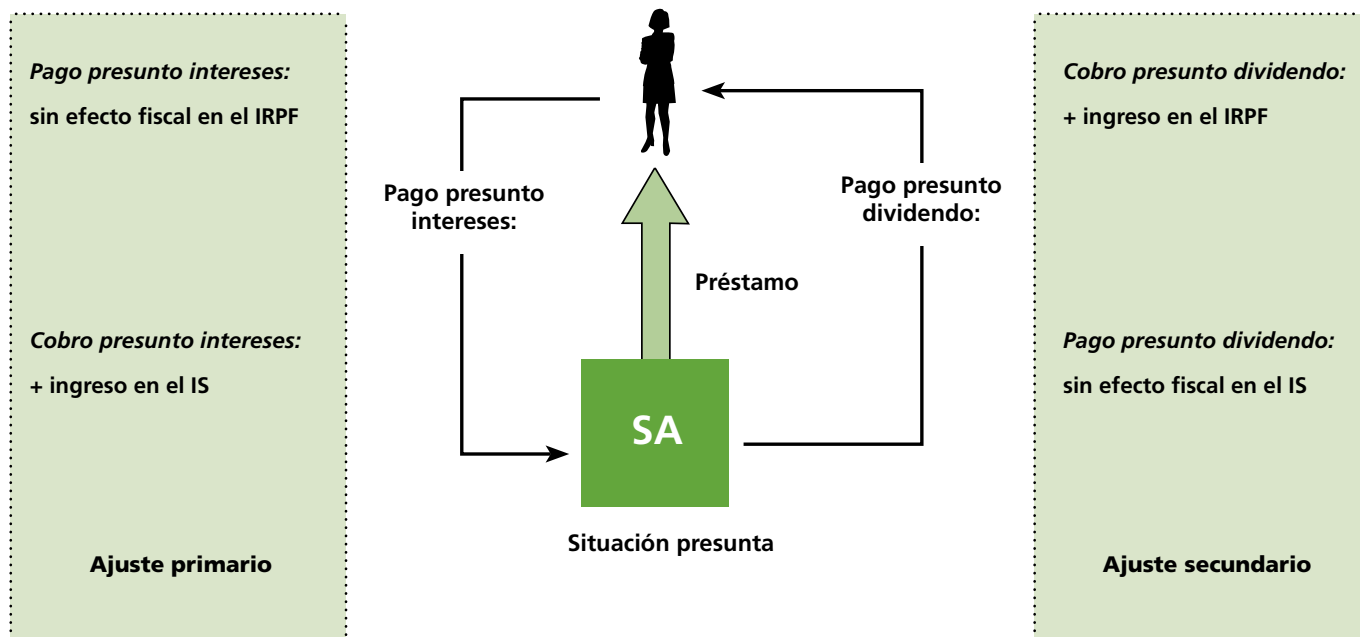
La norma presupone que al fijar un precio distinto al valor de mercado se generan rentas entre las partes que intervienen en la operación, a las que debe aplicarse el régimen fiscal correspondiente. El argumento que subyace en esta presunción es muy simple. En el último ejemplo que hemos visto, si SA presta dinero sin cobrar intereses es por la vinculación que existe entre ella y el prestatario (D^a Inés). El préstamo sin intereses, en realidad, encubre una situación distinta: el interés que se deja de cobrar equivale a un dividendo en especie otorgado por SA a su socio (D^a Inés). Desde otra perspectiva, el no cobrar intereses equivale a haberlos cobrado y, simultáneamente, haberlos entregado al prestatario en concepto de dividendos.

El ajuste secundario consiste en aplicar a esa renta presunta o "encubierta" el tratamiento fiscal que le corresponde. En el

ejemplo que hemos esquematizado, la renta presunta es el dividendo entregado por SA a D^a Inés. Y como tal dividendo:

- Para SA no tiene ninguna repercusión en su IS, no es gasto deducible.
- D^a Inés obtiene una renta (el dividendo) por la que deberá tributar en su IRPF.

Ambos ajustes, primario bilateral y secundario, deben aplicarse simultáneamente a toda operación vinculada en la que el precio convenido difiere de su valor de mercado. En nuestro ejemplo, el ajuste primario nos lleva a la situación que existiría de haberse cobrado el valor de mercado a la operación (pago de intereses), mientras que el ajuste secundario hace tributar la renta encubierta que se deriva del hecho de no aplicar el valor de mercado (reparto de dividendo).



Aspectos conflictivos del ajuste secundario

La actual redacción del apartado 8 del artículo 16 ha generado numerosas dudas en cuanto a su interpretación y aplicación práctica. En primer lugar, el propio precepto recoge un supuesto particular de ajuste secundario: aquel en el que la vinculación viene dada por una relación socio-sociedad. En esta caso, la renta presunta tendrá la naturaleza de dividendo, si es a favor del socio (como hemos visto en nuestro ejemplo), o de aportación de capital, si es a favor de la sociedad.

Ahora bien, tal naturaleza se restringe a la proporción de la renta presunta que se corresponda con el porcentaje de participación en el capital de la sociedad. Esta precisión es la que genera la primera gran duda: ¿Y qué ocurre con el resto de la renta presunta? ¿Qué naturaleza tiene?

En el ejemplo que hemos venido desarrollando, si D^a Inés poseyera el 40% del capital de SA, de los intereses que deja de pagar por el préstamo recibido (1.000), el 40% serían dividendos (400). ¿Qué ocurre con el otro 60% (600)? En mi opinión, existen varias posibles respuestas a esta pregunta. Podría pensarse en la percepción de una utilidad, distinta a la participación de beneficios, recibi-

da de la sociedad en virtud de la condición de socio. Esta hipótesis obligaría a D^a Inés a integrar en la BI de su IRPF la renta presunta como rendimiento del capital mobiliario (art. 25.1.d) Ley 35/2006).

También podría pensarse en la obtención de una ganancia de patrimonio por parte de D^a Inés, también sujeta a tributación en el IRPF. Y por qué no, como tercera opción, cabría presumir una donación de SA a D^a Inés, cuya sujeción al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) sería, cuanto menos, muy dudosa, ya que el punto 2 del apartado 1 del artículo 16 indica que la Administración podrá comprobar el valor y efectuar las "correcciones valorativas que procedan respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes". Es decir, en ningún momento se hace referencia al ISD.

Por otra parte, si nos adentramos en aquellas situaciones donde la relación de vinculación es distinta a la de socio-sociedad, las dudas se multiplican. Como muestra, piénsese en el siguiente caso. Una sociedad vende una mercancía por debajo de su valor de mercado al hermano del socio único de la entidad. La renta que supone para el comprador el menor precio pagado por la mercancía, ¿es una donación realizada por la sociedad a favor del hermano del socio? ¿O existe un dividendo en especie al socio seguido de una donación por parte de éste a su hermano?

Como puede observarse, son muchas las interrogantes que plantea la redacción del apartado 8 del artículo 16 de la LIS: el llamado ajuste secundario. Además, no existe una habilitación expresa en el propio apartado 8 para su desarrollo reglamentario, por lo que cualquier iniciativa que se adopte en este sentido, mucho me temo, adolecerá de una dudosa legalidad.

En definitiva, el legislador nos avoca, una vez más, a un precepto técnicamente muy complejo, con una escueta y, en mi opinión, defectuosa redacción, y sin una habilitación expresa para un posible desarrollo reglamentario. El conflicto está servido.

JUAN PABLO JUÁREZ MULERO

*Profesor del Dpto. de Estudios Económicos y Financieros
Universidad Miguel Hernández*

GUÍA PARA ENTENDER LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL, SI ESO ES POSIBLE



Hoy en día todos estamos de acuerdo en que la situación económica del país puede decirse que se encuentra atravesando una fase de crisis. Hasta el Gobierno lo admite, aunque la verdad es que le ha costado hacerlo y al final lo está haciendo cuando las evidencias son abrumadoras. En este artículo se pretende hacer un repaso a grandes rasgos de cómo ha surgido esta crisis y de lo que se puede y no se puede hacer de cara al futuro desde el ámbito de las autoridades económicas.

Hace algo más de un año se hablaba de las altas tasas de crecimiento de la economía española respecto del resto de países de la Unión Europea. Este extraordinario crecimiento nos ha permitido reducir diferencias con respecto a la media europea e incluso "presumir" de adelantar a países como Italia en cuanto a nivel de desarrollo. Es bien conocido que este crecimiento estuvo fundamentado en la alta tasa de actividad del sector de la construcción, especialmente la destinada a viviendas. Ya por entonces se oían opiniones sobre el peligro que suponía basar el

crecimiento económico casi exclusivamente en este sector y sobre la posibilidad de que hubiera un pinchazo de la "burbuja del ladrillo". Se habló de la necesidad de regular el crecimiento del sector para asegurar tasas de crecimiento menores pero más sostenidas. Sin embargo, es muy difícil actuar contra las fuerzas del mercado: es tremendamente complicado llevar a cabo la reordenación de un sector cuando, en el caso de este sector la demanda de viviendas era tal que la oferta de las mismas siempre iba por detrás. Prueba de ello es que a pesar del enorme incremento en el número de viviendas que se estaban construyendo, los precios de las mismas seguían subiendo de forma extraordinaria.

Esta fortaleza de la demanda de viviendas estaba basada fundamentalmente en 3 elementos. En primer lugar, la propia expansión económica. La buena situación de la economía, situada claramente en una fase ascendente del ciclo económico, favoreció las buenas expectativas de los agentes económicos para el futuro previsible entonces. Desde esta perspectiva, los

agentes decidieron adoptar decisiones de inversión tan importantes como la de dedicar buena parte de sus ingresos futuros esperados a la adquisición de una vivienda. El incremento en la población originado por la considerable entrada de inmigrantes también sumó presión a esta demanda.

El 2º elemento que impulsó la demanda de viviendas fue sin lugar a dudas los bajos tipos de interés. Con la inflación controlada en Europa, el Banco Central Europeo decidió bajar el tipo de interés básico para permitir que las economías fuertes de Europa (Francia, Alemania, Italia) pudieran reactivar su crecimiento económico, no tan pujantes como el de España y con algunos problemas en cuanto a la creación de empleo. El Euribor, tipo de interés que se aplican los bancos entre sí en sus operaciones financieras, y referencia para buena parte de los préstamos hipotecarios en España, siguió la senda del tipo de interés del Banco Central Europeo. El coste de financiar la adquisición de viviendas era relativamente reducido y esto animó a muchas familias a endeudarse para adquirir una vivienda.

Por último, el tercer elemento que espoleó la demanda es el que se puede caracterizar propiamente como el de la burbuja especulativa de la construcción. Los bajos tipos de interés hacían poco atractivas las inversiones financieras. De tal forma que los capitales andaban a la búsqueda de oportunidades de negocio más rentables. El continuo incremento en los precios de las viviendas llamó la atención de los inversores, que decidieron destinar sus fondos hacia un sector que podía reportarles unas tasas de rentabilidad más elevadas que la media de la economía. Estas altas rentabilidades estaban basadas casi exclusivamente en las ganancias de capital como consecuencia de la continua subida de los precios de las viviendas.

En todo este proceso el sector financiero jugó su papel de facilitar las inversiones del sector y la financiación necesaria a la demanda.

En esta exposición queda claro el papel tan importante que juegan las expectativas de los agentes económicos para comprender el funcionamiento de la economía. No es que las expectativas sean el principal elemento del crecimiento económico, pero unas buenas expectativas sobre el futuro pueden significar la diferencia entre crecimiento económico y crecimiento económico extraordinario. Y lo mismo ocurre en sentido inverso. Cuando las expectativas no son buenas, los agentes económicos posponen sus decisiones de inversión y consumo, con las consecuencias negativas que ello tiene sobre la economía real, pudiendo dar lugar a una reducción del crecimiento.

Es en esta fase expansiva del ciclo económico español (aunque con algunas dudas) cuando la coyuntura económica internacional cambió. La caída del mercado inmobiliario en Estados

Unidos supuso un grave revés para la economía de este país, para su sector financiero y, por extensión, para el sector financiero mundial. El sector inmobiliario en Estados Unidos había experimentado también un crecimiento extraordinario. Además, las entidades financieras no querían perder cuota de mercado y se aprovechaban de esta situación concediendo préstamos sin las suficientes garantías: las conocidas hipotecas basura. Pero este auge terminó abruptamente con caídas significativas en el precio de las viviendas. Esto, junto con la precariedad de

la economía americana, altamente endeudada con el resto del mundo, originó que los agentes económicos se vieran con tremendas dificultades para hacer frente a sus préstamos inmobiliarios. Ni siquiera vendiendo sus propiedades podían devolver los préstamos puesto que con la caída de precios el nuevo valor de las viviendas resultaba ser inferior al de las obligaciones contraídas. Lógicamente esto trajo consigo la crisis del sector financiero, inicialmente del más ligado al ámbito de las hipotecas y del sector inmobiliario.

Pero el sistema financiero no solo actuó como correa de transmisión de la crisis inmobiliaria hacia el resto de la economía. En realidad la magnificó a raíz de las hipotecas basura. Tomando estas hipotecas como garantía real, algunas entidades financieras emitieron pasivos por un valor y con unas rentabilidades que solo tenían sentido en un contexto de especulación inmobiliaria al alza y con economías pujantes. La crisis inmobiliaria dejó los balances de estas entidades en una situación muy precaria. Y lo que ha resultado peor para la economía mundial: la opacidad de los instrumentos financieros emitidos al amparo del boom económico se ha traducido en una mayor desconfianza entre las propias entidades financieras, en mayor riesgo asociado a las operaciones financieras, en una reducción drástica de la liquidez del sistema y un incremento de los tipos de interés interbancarios, entre ellos el Euribor.

Es en este contexto cuando los grandes bancos centrales de algunas de las principales economías deciden intervenir conjuntamente para inyectar liquidez en el sistema y evitar así el colapso del sistema financiero mundial. Sin embargo es tal la incertidumbre y el riesgo instalados en el sistema que estas intervenciones tienen poco éxito.

La cada vez mayor globalización de la economía, especialmente de la economía financiera, ha extendido estos efectos de una crisis inicialmente ceñida al mercado inmobiliario norteamericano, por todas las economías más desarrolladas, España incluida.

Es difícil que la crisis de las hipotecas basuras se dé en España. Aquí el regulador del sistema bancario (el Banco de España) es más eficiente a la hora de vigilar las inversiones de los bancos, de lo que lo ha sido el órgano correspondiente en Estados

La caída del mercado inmobiliario en Estados Unidos supuso un grave revés para la economía de este país, para su sector financiero y, por extensión, para el sector financiero mundial

Unidos. Entre otras cosas, porque aquí tenemos una experiencia reciente sobre crisis bancarias. Sin embargo, las subidas de los tipos de interés y las reticencias de los bancos a la hora de conceder préstamos han puesto en serias dificultades no solo a las empresas inmobiliarias por el incremento de sus costes financieros, sino también ha comprometido la demanda de viviendas al desaparecer el atractivo que significaban los bajos tipos de interés. Por supuesto, en este contexto de incertidumbre los inversores de carácter especulativo han huido del sector inmobiliario ante el incremento del riesgo de caída de la rentabilidad esperada.

Pero la crisis financiera también ha golpeado las cuentas de resultados de las empresas del resto de los sectores económicos. Y además la subida de los tipos de interés ha obligado a las economías domésticas a destinar una mayor proporción de sus ingresos al pago de las hipotecas, teniendo que reducir su demanda de bienes y servicios. El consumo privado, que había sido otro de los motores del crecimiento económico español, ha dejado de jugar este papel. Esta crisis de demanda también está detrás de la falta de crecimiento o estancamiento económico actual.

A los efectos de la crisis inmobiliaria, de la crisis financiera y de la caída del consumo privado hay que añadir el alza de los precios del petróleo y otras materias primas (en parte debido a la mayor demanda de los países emergentes y en parte a una mayor especulación ¿de inversores que han dejado el sector inmobiliario?). Durante el año pasado buena parte de la subida de los precios del petróleo se vio compensada con la apreciación del euro frente al dólar y la buena situación económica general permitía asimilar el resto. Pero con la relativa estabilización del tipo de cambio, los sucesivos incrementos del precio de petróleo se han traducido necesariamente en mayor inflación.

Nos encontramos entonces en una situación de "estanflación" (palabra tabú para las economías): no hay crecimiento económico y además se sufre una subida continua de los precios.

¿Qué pueden hacer las autoridades económicas ante esta situación? En primer lugar, el Banco Central Europeo, que tiene el control exclusivo de la Política Monetaria, debe dar prioridad al control de la inflación, de acuerdo con sus estatutos. En esta línea ha aplicado una política monetaria restrictiva, de acuerdo con la ortodoxia económica, subiendo los tipos de interés. Básicamente la idea es reducir el consumo privado para evitar la presión de la demanda sobre los precios. Sin embargo también afecta a la actividad de las empresas (al subir sus costes financie-

ros) afectando negativamente al crecimiento económico. Pero si algo nos enseñó la crisis del petróleo de los años '70 fueron precisamente los perniciosos efectos que tienen tasas de inflación crecientes sobre el conjunto de la economía y las interrelaciones entre los agentes.

Ahora bien, el diferencial que actualmente existe entre el Euribor y el tipo de interés fijado por el Banco Central Europeo a causa de la crisis financiera puede dar lugar a que estas medida no tengan mucho efecto sobre la economía, o que sea preciso una intervención más profunda.

En cuanto a las posibilidades de actuación del Gobierno tenemos en primer lugar la Política Fiscal. La teoría keynesiana tradicional dice que ante la caída del consumo privado

el gasto público puede actuar como elemento compensador. En esta línea cabe incluir la medida de los 400 € prometidos en la campaña electoral por el actual presidente del Gobierno.

Pero el Gobierno también tiene sus limitaciones en este campo. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento adoptado por los países de la zona Euro limita la intervención de los gobiernos y establece un techo del 3% del PIB al déficit público. Además en épocas de crisis los ingresos públicos se reducen y los gastos se incrementan sin que se adopten medidas de política económica adicionales, sino por el propio efecto del ciclo económico. Así pues, sin adoptar medidas especiales, el superávit público se reducirá y si la crisis sigue su camino, aparecerá el déficit público. De todas maneras, aún existe margen de actuación por parte del Gobierno para paliar los efectos de la crisis. Pero no pueden ser medidas tan generales como la de los 400 €, cuyo efecto sobre el conjunto de la economía es más que dudoso y agravan el déficit. Deben ser medidas más específicas destinadas a limitar los efectos de la crisis inmobiliaria sobre otros sectores.

Paralelamente, el Gobierno también puede ejercer su papel de regulador de los mercados vigilando los mecanismos de fijación de precios, evitando situaciones de abuso de poder o de acuerdos sobre precios para evitar que un grupo reducido de agentes actúen en beneficio propio adueñándose del excedente del consumidor. Pero estas son medidas que solo tendrán efecto a medio plazo, y por tanto pocos réditos desde el punto de vista político.

¿Qué nos queda ahora? La crisis inmobiliaria pasará. Tras una fase de expansión descontrolada es necesario un cierto reajuste, con los consiguientes costes en términos de desaparición de las empresas menos competitivas y destrucción de puestos de empleo, nada deseables pero necesarios. Quizás sea más prioritario ahora mismo resolver el problema de la crisis financiera y la falta de confianza y liquidez del sistema financiero y económico en general para evitar que se extienda a otros sectores económicos.



En Elche, viviendas
junto al Corte Inglés
por 162.300 €*

* Promoción no acumulable a otras anteriores

Por 27 kilos?
... me la llevo!



EDIFICIO
PLAZA DE ELCHE

edival.com

96 665 61 82



edival
viviendas responsables

VICENTE LLOPIS PASTOR

*Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales
Vicedecano del Ilustre Colegio Oficial de Economistas de Alicante*

CUOTAS PARTICIPATIVAS DE CAJAS DE AHORRO



Últimamente los medios de comunicación social, tanto generales como especializados están difundiendo información y opiniones sobre las llamadas Cuotas Participativas que pueden emitir las Cajas de Ahorros españolas. El tema se ha agudizado en su trato informativo por la aprobación por la Caja de Ahorros del Mediterráneo de la emisión de estas cuotas, que ya se están comercializando en el mercado primario por sus oficinas comerciales y colocándose en los tramos institucionales, clientela, empleados y público en general. Se trata de un nuevo activo financiero que apenas tiene antecedentes en España y que permitirá a las Cajas de Ahorro su cotización en Bolsa, por la vía de mercados secundarios o de contratación, y les permitirá reforzar

sus fondos propios. Esta es la razón de este breve comentario que sobre los citados activos pasamos a exponer:

Antecedentes

El Art. 7 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, que trata sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros ya establece la figura de las cuotas participativas. La disposición adicional duodécima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las Entidades de Crédito y el Real Decreto 664/1990, de 25 de mayo, sobre cuotas participativas de las Cajas de Ahorro no ha

facilitado un desarrollo efectivo de dichos instrumentos financieros; y es el Art. 14 de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del Sistema Financiero Español la que modifica sustancialmente el régimen jurídico de las cuotas participativas de las Cajas de Ahorros. Esta última, llamada "Ley financiera", es la que establece definitivamente la regulación jurídica de estos nuevos instrumentos de captación de recursos por las Cajas de Ahorros. Hasta ahora solamente ha habido una emisión de estos activos por la Confederación Española de las Cajas de Ahorros y que fue suscrita en su totalidad e individualmente por todas las Cajas de Ahorros españolas.

Definición y régimen jurídico

Las cuotas participativas de las cajas de Ahorros son valores negociables que representan aportaciones dinerarias de duración indefinida que pueden ser aplicadas en igual proporción y a los mismos destinos que los fondos fundacionales y las reservas de la entidad. Tienen carácter nominativo y se regirán por la legislación que hemos citado en el apartado anterior. El Real Decreto 302/2004, de 20 de febrero, especifica con todo detalle las características de las cuotas participativas y los distintos pormenores de legislación aplicable; representación y negociación; acuerdo de emisión; cálculo del valor económico de la Caja de Ahorros; determinación del precio de emisión; sindicato de cuota participativa; retribución; límites de tenencia; obligaciones de información de los administradores; supuestos de amortización; movimientos en los Fondos de Reservas y cuestiones completarias.

Su consideración como activo financiero

No existe experiencia respecto a este tipo de activos porque todavía no han sido contratados ni en mercados primarios ni secundarios; por lo que nuestra opinión se basa en la normativa que le es aplicable. De ella deducimos que pueden cubrir de forma excelente las características que definen un activo financiero; es decir, liquidez, rentabilidad y seguridad. La liquidez está asegurada por su fácil contratación en Bolsa y sobre la que entendemos que habrá un mercado fluido, transparente y amplio; la rentabilidad será dependiente de los beneficios anuales de la Caja emisora y de las diferencias de cotización en Bolsa, que estimamos estará por encima del tipo de interés de mercado dados los buenos resultados que están dando las Entidades Financieras españolas; y la seguridad está plenamente garantizada por tratarse de intermediarios financieros muy vigilados y controlados por la autoridad monetaria, es decir el Banco de España.

Evolución de las Cajas de Ahorros

Con esta capacidad de emisión se da un paso más en la identificación entre Bancos y Cajas de Ahorros. No olvidemos que las Cajas de Ahorros nacieron como Montes de Piedad y casas de empeño en el siglo XVIII; a lo largo del siglo XIX fueron consideradas como entidades de beneficencia y el siglo XX han pasado sucesivamente a ser entidades sociales, de crédito y ahorro y posteriormente como intermediarios financieros controlados por el Banco de España. En el pasado siglo fueron

muy importantes las normativas del año 1975 sobre expansión de Cajas de Ahorros y las del año 1978 en las que ya se les permite operaciones de descuento bancario, cambio de moneda extranjera y operatoria con divisas. Desde entonces, la igualación entre Bancos y Cajas de Ahorros ha sido casi total, con la única salvedad de que las Cajas no tenían accionistas. Con estas cuotas participativas las Cajas van a tener fondos propios cuyos titulares serán particulares pero solamente con derechos económicos, ya que sus poseedores no tienen derechos políticos ni de administración sobre las Cajas emisoras. Este matiz es importante, ya que las Asambleas Generales y Consejos de Administración de la Cajas de Ahorros no van a sufrir ninguna modificación y continuarán formados por representantes de la Administración Pública, Ayuntamientos, Entidades, Organismos, empleados e impositores, lo cual no va a permitir que un particular llegue a ser propietario de una Caja de Ahorros, amén de que la posesión de las mismas está limitada individualmente.

Las cuotas participativas de las cajas de Ahorros son valores negociables que representan aportaciones dinerarias de duración indefinida que pueden ser aplicadas en igual proporción y a los mismos destinos que los fondos fundacionales y las reservas de la entidad

Este matiz es importante, ya que las Asambleas Generales y Consejos de Administración de la Cajas de Ahorros no van a sufrir ninguna modificación y continuarán formados por representantes de la Administración Pública, Ayuntamientos, Entidades, Organismos, empleados e impositores, lo cual no va a permitir que un particular llegue a ser propietario de una Caja de Ahorros, amén de que la posesión de las mismas está limitada individualmente.

Conclusiones

Nos parece un novedoso activo financiero que permitirá la cualificación de la Caja de Ahorros emisora mediante las cotizaciones que tengan en la Bolsa sus cuotas participativas y, además, permitirá a las Cajas aumentar sus recursos propios que podrán dedicar, entre otros destinos, a inversiones y colocaciones para su expansión en mercados internacionales y poder ser propietarios de otras entidades bancarias. Creemos que es un nuevo paso para la modernización del Sistema Financiero Español y que merecen la confianza del ciudadano y del inversor particular por su condición de activo financiero líquido, rentable y seguro y por el doble control que van a tener las entidades que las emitan por parte del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.



ANTIGUOS ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE: NUEVO VÍNCULO ENTRE EL COLEGIO Y LA UNIVERSIDAD

Las universidades son piezas básicas de la sociedad que requieren dinamismo y flexibilidad para adaptarse –y adelantarse, en lo posible– a los cambios que nos rodean. Necesitamos universidades para formar de manera permanente a nuestros conciudadanos, con el fin de que puedan desarrollar una tarea que les permita conseguir una calidad de vida digna, dentro del marco de una sociedad justa y de progreso.

Con objeto de alcanzar y desarrollar este modelo universitario nace Antiguos Alumnos de la Universidad de Alicante, como un servicio público que se integra plenamente en la vida social y universitaria del Campus alicantino, con el fin de posibilitar un vínculo entre la Universidad y la Sociedad de la que nace.

Así, los principales fines de Antiguos Alumnos UA se centran en: favorecer un contacto duradero, que redunde en beneficio mutuo, entre la Universidad y sus Antiguos Alumnos. Estimulando la protección de los bienes culturales y universitarios en régimen de libertad, autonomía, representatividad y auténtica participación. De tal modo, que se participe activamente en la vida universitaria, dentro del ámbito de nuestras atribuciones. En definitiva, sentirnos parte responsable de la Universidad.

La Universidad de Alicante, consciente de la importancia de reforzar el vínculo con su Antiguo Alumnado, potencia el desarrollo del Servicio de Antiguos Alumnos para de este modo mantener firmes los lazos, no sólo académicos o profesionales, sino

también de amistad y participación, buscando un mejor futuro para la Institución, sus egresados y la Sociedad que participa de ellos.

De igual modo, también se pretende «Contribuir al desarrollo de la calidad humana y profesional de aquellos que han pasado por la UA, colaborando activamente en la formación complementaria y en la adaptación de la realidad formativa a la realidad laboral, facilitando el acceso de los Antiguos Alumnos a un mercado laboral cambiante que requiere una alta flexibilidad».

El portal web (<http://www.ua.es/antiguosalumnos>) es el principal medio de comunicación donde se muestran una serie de servicios e informaciones de gran utilidad, destacando algunas novedades como el servicio de Bolsa de Empleo, para aquellas personas que estén interesadas en inscribirse. También destaca una interesante oferta formativa y un conjunto de servicios exclusivos en los que se trabaja para su continua mejora.

Simplemente, queda recordar que el colectivo de Antiguos Alumnos se mantiene vivo gracias a la participación activa de todos, por lo que os animamos a colaborar haciéndonos llegar las propuestas que estiméis oportunas, ya que es imprescindible la implicación de personas y colectivos que pueden tener una incidencia importante sobre el futuro de la Universidad y de la sociedad sobre la que se asienta.

Locales comerciales en ELCHE junto al Corte Inglés

este es el
PUNTAZO
para tu negocio

Sabemos que el punto es lo más importante para que tu negocio funcione,
por esto, te ofrecemos en ELCHE, junto al Corte Inglés,
los mejores **locales comerciales** para que tu negocio despunte
entre los demás.

LOCALES COMERCIALES A LA MEDIDA DE TU NEGOCIO

Situados junto al Corte Inglés

646 97 34 25 edival.com

Av. Baix Vinalopó (junto al Corte Inglés) • 03204 Elche



edival
viviendas responsables

30
años
desde 1978

CENA COLEGIAL 2008

El día 4 de julio de 2008, se celebró en un marco incomparable y con motivo del Patrón de los Economistas "San Pablo", la Cena Colegial del Colegio de Economistas de Alicante.

Un gran número de economistas nos acompañaron en este día, que estuvo amenizado por nuestros compañeros Patricia González Baeza y Ángel Enrique Eugenio Cuberos.

Como cada año se homenajeó y se le hizo entrega de una insignia de plata de la profesión, a los compañeros y compañeras que cumplían veinticinco años en el Colegio:

Carlos Más Gilabert / José Luis Serrano Pellín / Víctor Martí Valero / Venancio Moya Esquiva / Francisco Julián Ruiz Majan / Roberto Mora Velasco / Juan Francisco Escribano Navarro / M^a Isabel Borreguero Guerra / Antonio Peidro Masía / Gustavo Llorens Alfonso / Nicomedes Almarcha Rodríguez / Vicente Juan Mifsud / Francisco J. Román Tomas / Andrés Sánchez Sánchez / José Francisco González Carbonell / Andrés Catalá Sogorb / Lucio Torres Rodríguez / Ana R. Uría Belausteguigoitia / Vicente Botella Vicent / Erwin de Vulder Moulart / Juan J. López de la Casa / Raúl Antón Fernández / Fernando Castro Gil / M^a Isabel Rico Iniesta / Gilberto Chinchilla Morales.

En esta ocasión, se nombró Colegiado de Honor a D. Fernando González-Moya y Rodríguez de Mondelo, quien ha sido Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España durante 12 años, realizando una extraordinaria labor, en favor de nuestra profesión.

Finalizó el acto con un sorteo de regalos, entre los asistentes, cedidos por empresas colaboradoras del Colegio.

Empresas que colaboraron: Bancaja, Tecno Credit - Banco Sabadell, Hotel ABBA Centrum, Wellness Center Alicante, Hotel AC, Complejo Deportivo Alisport.



JUNTA GENERAL

La Junta General del Colegio de Economistas de Alicante reunida en sesión de 30 de junio de 2008, acordó entre otros aprobar las Cuentas Anuales del ejercicio 2007.

El Contador-bibliotecario del Colegio, José Antonio Villalobos Torres, presentó las cuentas anuales del ejercicio 2007 y el informe de auditoría elaborado por los compañeros: Yolanda

Varela Ferrandis y Salvador Campos García. Resaltó la buena situación financiera del Colegio.

Asimismo se presentó la Memoria de actividades del ejercicio 2007, donde se resaltó el aumento de las actividades realizadas por el colegio y se nombraron los auditores para el próximo ejercicio.

FEVECTA Y EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE ALICANTE FIRMAN UN CONVENIO PARA MEJORAR EL ACCESO DE LOS PROFESIONALES A LAS NOVEDADES EN MATERIA COOPERATIVA



El Decano del Colegio de Economistas de Alicante, Francisco Menargues, y el Presidente de la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA), Vicent Comes, firmaron el pasado 10 de junio, un convenio de colaboración a través del cual se pretende llevar a cabo acciones dirigidas a la divulgación, así como a facilitar el acceso a información y recursos de asesoramiento a los colegiados en todo lo relacionado en materia cooperativa.

Gracias a este convenio se organizarán en Alicante foros, presentaciones, seminarios, jornadas u otras actividades divulgativas que sean del interés de los afiliados y colegiados a cada una de las entidades, en materia de economía social, cooperativismo y cualquier otra temática que, referida a asuntos económicos, fiscales o laborales, ambas entidades estimen conveniente.

CONVENIO CON LA ASOCIACIÓN DE ANTIGUOS ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

El día 10 de junio tuvo lugar la firma de un convenio Marco de colaboración entre la Asociación General de antiguos alumnos de la Universidad de Alicante y el Colegio de Economistas de Alicante, cuyo objetivo es el de establecer los cauces para la realización en común de actividades de divulgación, formación e investigación



CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE LA CAJA MEDITERRÁNEO Y EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE ALICANTE



El pasado 16 de mayo, **la Caja Mediterráneo y el Colegio de Economistas de Alicante** firmaron un convenio de colaboración que ofrece a los colegiados un trato preferencial de productos y servicios financieros. Además, el acuerdo también incluye la colaboración de ambas entidades para fomentar la implantación de la **Responsabilidad Social Corporativa** en las empresas alicantinas.

El convenio se refrendó en la Dirección Territorial en Alicante de la Caja Mediterráneo. D. Armando Sala, Presidente del Consejo Territorial de la CAM y D. Agustín Llorca, Director Territorial de la Entidad, firmaron el documento junto al Decano del Colegio, D. Francisco Menargues García.

MARATÓN DE EMPLEO EN LA UNIVERSIDAD

El Colegio de Economistas de Alicante fomenta la precolegiación y co-legiación de los alumnos que se encuentran en el último ciclo de la licenciatura, colaborando con las universidades de Alicante, Elche y Orihuela en los Maratones de Empleo que anualmente organizan.



LA PROPUESTA 'ΣMIRADAS' GANA EL CONCURSO DE IDEAS PARA LA REHABILITACIÓN DE LA SEDE COLEGIAL DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

La Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Alicante consciente de la necesidad de mejorar la imagen del edificio, adaptarlo a las nuevas tecnologías e incrementar su funcionalidad y utilidad, firmó un convenio con el Colegio de Arquitectos para la convocatoria de un concurso de ideas para la rehabilitación de nuestra sede colegial.

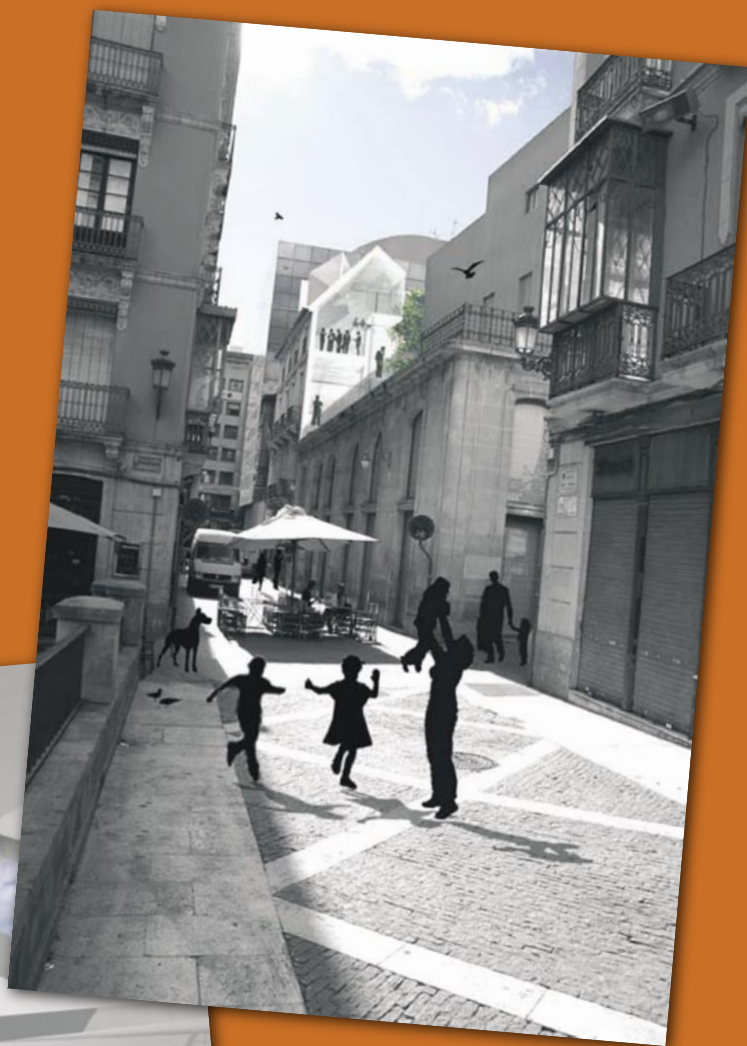
El jurado, se reunió el pasado 15 de mayo en el Colegio de Economistas de Alicante, y tras analizar las 37 propuestas recibidas, resultó ganadora del primer premio del concurso de ideas, la propuesta 'ΣMiradas o de cómo hacer que un edificio se abra a su entorno', del estudio de arquitectura Noname 29, S.L. perteneciente al arquitecto alicantino Alfredo Payá Benedito.

El jurado valoró su ajustado diseño, su organización programática y la precisa distribución en planta.

Destaca la resolución del patio de iluminación, que permite una lírica lectura de la institución desde la ciudad.

El jurado estuvo presidido por el decano-presidente del Colegio de Economistas de Alicante, Francisco Menargues. Como vocales ejercieron los vocales I y V de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Alicante, José Jesús Antón Pérez y José Antonio Trigueros Pina, respectivamente; el arquitecto jefe de Urbanismo del Ayuntamiento de Mutxamel, arquitecto asesor del Colegio de Economistas de Alicante, José Luis Gutiérrez Ál-

varo; Emilio Tuñón Álvarez, arquitecto designado por la Oficina de Concursos como arquitecto de prestigio nacional en representación del Colegio de Economistas; la presidenta del Colegio Territorial de Arquitectos de Alicante, Carmen Rivera Gallego y Lola Alonso Vera, arquitecta de reconocido prestigio nacional, elegida por los concursantes.



CONTABILIDAD FINANCIERA UN ENFOQUE ACTUAL

Carlos Mallo, Antonio Pulido
Paraninfo
ISBN: 8428330247
543 págs. 35 €



El Registro de Economistas Auditores (REA) y el Registro General de Auditores (REGA) han publicado este libro, dirigido tanto a los profesionales de la contabilidad y usuarios de la información financiera interesados en actualizar sus conocimientos, como a los estudiantes que están en proceso de formación de sus prácticas contables.

Para ello, ofrece una interpretación de los distintos apartados que contempla el nuevo Plan General de Contabilidad (PGC 2007), con un enfoque sustancialmente práctico, ya que incluye una serie de datos prácticos, en especial en lo referido a nuevos criterios contables para los inmovilizados materiales en intangibles, deterioro de valor de los activos, instrumentos financieros, el registro de Impuesto sobre los beneficios, etc.

Además, la estructura del libro es muy útil para los docentes que enseñan acerca de la información de los nuevos modelos de cuentas anuales y para introducir al lector en la nueva legislación contable, en lo que se refiere a la utilización del PGC 2007.

INMIGRACIÓN, ESTADO Y DERECHO

Valor Autores
Bosch
ISBN: 9788497903844
1190 págs. 180 €



Este libro aborda los múltiples problemas jurídico-políticos de la inmigración y la extranjería en un mundo globalizado. Se plantea con una doble mirada. Primero, ofrece una visión de lo que tenemos, el marco conceptual en que se desarrolla el fenómeno de la extranjería y la inmigración.

Pero también realiza una proyección hacia el futuro, mirando hacia las nuevas instituciones que va creando el Derecho para reconstruir la convivencia. Por eso se propone una "perspectivas desde el siglo XXI".

Se trata de una obra coral escrita por 76 autores procedentes de la Abogacía, la Judicatura, la Universidad y las instituciones políticas, tanto españolas como europeas, que plasman en estas páginas su reflexión.

Prologados por el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durá Barroso, los estudios que contiene abordan el estado de la cuestión y proponen soluciones nuevas desde el Derecho Político y Constitucional, el Derecho Comunitario Europeo, el Derecho internacional, el Derecho Administrativo, el Derecho del Trabajo, el Derecho Penal, el Civil y el Mercantil, para concluir con varios estudios político-económicos.

Es, en definitiva, un amplio manual doctrinal y práctico para facilitar el arduo trabajo jurídico que la inmigración plantea en España y Europa.

LA REVOLUCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Jim Davis, Gloria J. Miller, Allan Russell
Bresca Profitt
ISBN: 9788493608415
236 págs. 24,95 €



La información es un recurso muy valioso para las empresas, pero estas no siempre saben cómo sacar de ella el mejor partido. Para los autores de este libro, el éxito de la gestión de la información depende del contexto de tecnologías de la información (TI) de la empresa, de cómo se trata, se utiliza, se gestiona y se comparte la información.

¿Están sintonizadas las tecnologías y prácticas de TI de modo que puedan proporcionar inteligencia real a toda la empresa? ¿Qué valor está proporcionando en este momento? ¿Qué valor tiene previsto? ¿Qué necesita para alcanzar sus objetivos de inteligencia?

Para ayudar a las compañías a evaluar su madurez basándose en cómo se gestiona y utiliza la información como instrumento empresarial, la empresa SAS ha desarrollado el modelo de evolución de la información SAS Information Evolution Model (IEM). El libro lo detalla y explica como utilizarlo como instrumento empresarial para que las empresas crezcan.

Se trata de un modelo conceptual de 5 niveles, diseñado para evaluar, incrementar el conocimiento y orientar a las organizaciones a través de un proceso de formación.

El libro se complementa con ejemplos prácticos que ilustran el modo en que las empresas han utilizado el IEM para reducir los costes, aumentar la productividad y seguir por delante de la curva de innovación.

EMPRENDEDORES Y FUNCIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

Juan Moscoso del Prado Hernández
IEE. Colección Tablero
ISBN: 9788488533968
331 págs.



El manual concluye que es falso el tópico de que los españoles somos menos propensos a emprender, a asumir riesgos y a crear empresas que los ciudadanos de los países de nuestro entorno. Se trata de una falsa creencia basada en interpretaciones parciales o erróneas de elementos históricos de carácter económico, empresarial, político o social.

Lo que sí es cierto es que, durante largos periodos de tiempo, la propensión a emprender no ha sido tan intensa como en los países de alrededor. El autor aborda esta cuestión desde una perspectiva económica, mediante el análisis de lo que se conoce como "función empresarial", que no deja de lado otros aspectos de índole sociológico, histórico o político.

TecnoCuenta: sáquele todo el jugo a su dinero



economistas
Colegio de Alicante



100% ventajas, 0 comisiones

TecnoCuenta es su cuenta personal o profesional **sin ningún tipo de comisión ni gasto de administración** que le permitirá gestionar su economía y acceder a un conjunto de **productos y servicios en condiciones preferentes**, solo por formar parte del **Ilustre Colegio de Economistas de Alicante**.

- 0 euros** comisión de mantenimiento⁽¹⁾
- 0 euros** comisión de administración⁽¹⁾
- 0 euros** comisión por ingreso de cheques
- 0 euros** comisión por la emisión de la tarjeta Visa TecnoCredit

TecnoCredit le dejará un buen sabor de boca

Liévese este exprimidor Kenwood de regalo⁽²⁾ al hacerse cliente de TecnoCredit.

Regalo exclusivo para nuevos clientes.



Infórmese en cualquier oficina SabadellAtlántico, llamando al **902 323 555** o en **tecnocredit.com**

(1) Excepto cuentas inoperantes en un período igual o superior a un año y un saldo igual o inferior a 150 €.

(2) Promoción válida hasta finalizar existencias (500 uds.), por la apertura de una TecnoCuenta con un saldo mínimo de 300 €.

Sabadell Atlántico

El banco de los profesionales

Grupo Banco Sabadell

TecnoCredit

