



economistas

Σ economistas y titulados mercantiles

www.economistaspontevedra.org

Balance

114 MERCANTIL Y EMPRESARIAL

tercer trimestre 2022

Contabilidad

La Central de Balances del Banco de España:
información financiera disponible para las
empresas colaboradoras

Fiscal

Entrevista

Manuel Joaquín Reigosa Roger
Rector de la Universidad de Vigo



29/09 de 09:00 a 19:15 y 30/09 de 09:00 a 14:00

XXXVI SEMINARIO GALLEGO DE ESTUDIOS TRIBUTARIOS

Programa

29/09

09:00 a 09:15 **Presentación del seminario**

09:15 a 10:15 **Implicaciones fiscales del teletrabajo y del trabajo transfronterizo**

Don **Félix Alberto Vega Borrego**. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Autónoma de Madrid

10:30 a 12:00 **Optimización fiscal del patrimonio y la inversión**

Don **Carlos Ferrer Haro**. Socio de Cuatrecasas

----- **Pausa café** -----

12:30 a 14:00 **Efectos temporales de los pronunciamientos judiciales: Devolución de ingresos indebidos, revisión de actos firmes en beneficio del obligado tributario y responsabilidad patrimonial de la Administración**

Don **Joaquín Huelin Martínez de Velasco**. Socio de Cuatrecasas. Exmagistrado del Tribunal Supremo. Profesor Asociado de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid.

Don **Diego Marín Barnuevo-Fabo**. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Autónoma de Madrid. Of counsel de Pérez-Llorca.

16:30 a 17:45 **Cuestiones controvertidas en la comprobación e inspección del IVA**

Don **Carlos Gómez Barrero**. Socio de Garrigues.

----- **Pausa café** -----

18:00 a 19:15 **Ponencia por determinar**

Don **Agustín Fernández Pérez**. Economista. Presidente del REAF

Don **Jesús Sanmartín Mariñas**. Economista. Miembro del REAF

30/09

09:00 a 10:15 **Cuestiones controvertidas en la esfera de la responsabilidad tributaria**

Don **Juan Ignacio Moreno Fernández**. Letrado del Tribunal Constitucional. Profesor titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Alcalá

10:30 a 12:00 **Garantías del contribuyente en el procedimiento sancionador tributario**

Don **José Manuel Almodí Cid**. Profesor titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid. Abogado

----- **Pausa café** -----

12:30 a 14:00 **Análisis de jurisprudencia reciente y pendiente del Tribunal Supremo en materia tributaria**

Don **Jesús Cudero Blas**. Of Counsel de Pérez-Llorca. Exmagistrado del Tribunal Supremo. Profesor asociado de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid

Don **Francisco José Navarro Sanchís**. Magistrado del Tribunal Supremo

Balance

Decana-Presidente

J. Lucy Amigo Dobaño

Directora

María del Pilar López Vidal

Subdirectores

Ana María Alonso Montero

Diego Moledo Estévez

Redacción

Montserrat Barreiro Carreira

Pablo Castelao Balboa

Antonio Collazo Villar

Felisa García Afonso

Julio Vázquez Villot

Secretaría de Dirección

Ana María Pérez de Haz

Asesora Administrativa

María Luisa Rodríguez Lijó

Editor

Colegio de Economistas
de Pontevedra

Foto Portada

Catedral de Burgos

María Dolores Ojea Troncoso

Diseño Editorial

Runa Publicaciones, S.L.

Tel. 986 433 873

runa@runapublicaciones.com

Depósito Legal

VGI 25/94

ISSN

1137-1285

La revista Balance no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en las colaboraciones, ni con los criterios expuestos por los autores de artículos o trabajos firmados. Ni el editor ni los autores aceptarán responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

Sumario

04 Editorial

05 Contabilidad

La Central de Balances del Banco de España: información financiera disponible para las empresas colaboradoras

Fernando Ruíz Lamas

07 Fiscal

Reseña de fiscal

Miguel Caamaño

14 Tecnología

Lo que bien empieza, bien acaba

Modesto B. Bello González

16 Navegando por la red

<https://e-conocimiento.org/>

Pablo Castelao Balboa

17 Entrevista

Manuel Joaquín Reigosa Roger

Rector de la Universidad de Vigo

20 Inversión Financiera

La estrategia call cubierta (I)

Rogelio Ferrol Muñiz

25 Psicología empresarial

Cómo usar con eficacia la empatía

Francisco Cáceres Senn

27 In Memoriam

María Durán Carballido

28 Actividad Colegial

31 Noticias

35 Publicaciones

36 Ocio y cultura

El Cid como excusa para visitar la España vaciada (I)

Dolores Ojea Troncoso

38 Legislación

BOE y DOG

SEDES DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE PONTEVEDRA

VIGO

María Berdiales, 3, entlo. | 36203 Vigo | Tel. 986 22 22 12
pontevedra@economistas.org

PONTEVEDRA

Peregrina 33-35 2º A | 36003 Pontevedra | Tel. 986 865 451
cotmepontevedra@gmail.com

Llega este número en medio de una situación económica y social muy complicada en todo el mundo, en Europa y especialmente en España. Como siempre, tenemos artículos de lo más interesante acerca de la empatía y la planificación (ojalá el Gobierno los tuviese con el país) con aclaraciones para poder invertir en bolsa, y con algunas informaciones fiscales muy interesantes, especialmente la de los recursos contra actos tributarios firmes.

Y en relación con la mencionada empatía, podemos enlazar con la definición de mentira. Se define ésta como la acción de “decir lo contrario de lo que se piensa con la intención de engañar”

Ello significa que, diciendo algo que es objetivamente cierto, podemos estar mintiendo; también podemos decir algo falso y no mentir, sólo estar equivocado.

Si en una empresa yo gano 1MM €/año y otras 9 personas 10.000 €/año, la media matemática es de 109.000 €/año. Eso es verdad. Pero decir que esa es la retribución promedio de la empresa, para dar la sensación de buenos salarios y de reparto equitativo de rentas, es simplemente mentir.

Anunciar que la economía española es la que más va a crecer, o que por primera vez se crea más empleo fijo que eventual, sin dejar claro que, pese a ello, vamos a ser la única economía que no va a llegar al nivel pre-pandemia

hasta dentro de dos años, o que simplemente no se hacen contratos temporales porque no existen, ocultando que ahora en su lugar se hacen fijos discontinuos, es simplemente ocultar la realidad. Como poco, no saber analizarla, que puede ser peor.

NEGAR LA EVIDENCIA

En estos momentos, con la guerra de Ucrania en plena actividad, la inflación por encima del 10 %, el precio de la energía (y el gasoil) disparados, el precio del dinero y de la deuda pública creciendo y un futuro de recesión a la vista, una actitud triunfalista a fin de contrarrestar unos resultados

electorales muy desfavorables en Andalucía es cuando menos, preocupante si no irresponsable.

Para enfrentarse a cualquier dificultad, es necesario reconocer el terreno y analizar la situación con la mayor objetividad posible, lo que, pese a todo, no garantiza el éxito. No es lo mismo lanzar la caballería cuesta arriba por una ladera embarrada, que cuesta abajo por una superficie seca y lisa.

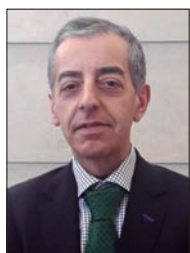
El problema es que no solo has de saber dónde estás, sino también qué debes de hacer. Y además hacerlo, aunque no sea políticamente favorable. En materia económica, al final siempre hay que pagar la factura. En nuestro caso la deuda pública se va a ir bastante más allá del 150 % del PIB, pero Europa, que nos ha prestado y subvencionado con un montón de dinero, exige medidas que se aplazan sistemáticamente al 2023, que ya será mala suerte que todavía estemos aquí los mismos. Además, celebramos como un triunfo que Europa nos conceda 7.000 MM € por nuestra mala situación económica.

Mientras tanto, hablamos de conspiraciones, hombres con puros y complots (sin prueba alguna igual que Donald Trump y Nicolás Maduro). Seguramente han debido de ser los que amañaron los resultados de las últimas elecciones autonómicas.

En la situación laboral, es cierto que los trabajadores han perdido mucho poder adquisitivo con la inflación; pero no es menos cierto que el número de horas retribuidas trabajadas en España han aumentado, mientras el PIB cae y cada vez cierran más empresas y autónomos. Que una negociación económica empiece con los sindicatos manifestándose frente a los locales de la otra parte y amenacen con un “otoño caliente” no parece la manera más prudente de acercarse para resolver un problema.

Se repite una y otra vez nuestro deseo de que acierte con las medidas económicas y, sobre todo, que se analice bien la situación.

LA CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE ESPAÑA: INFORMACIÓN FINANCIERA DISPONIBLE PARA LAS EMPRESAS COLABORADORAS



Fernando Ruíz Lamas

<http://fernandoruizlamas.es>

Universidade da Coruña

Registro de Expertos Contables

nº 2290

La Central de Balances del Banco de España es una de las divisiones del Departamento de Estadística de esta centenaria institución. Su principal cometido, desde su creación en 1984, consiste en recopilar información financiera de las empresas españolas, al objeto de permitir su análisis continuado en el tiempo, como forma de medir la salud de la situación de la economía del país desde una perspectiva de la teoría microeconómica.

INFORMACIÓN GRATUITA

La información es remitida voluntariamente por las empresas colaboradoras, sin distinguir tamaño o sector, para lo cual cumplimentan un formulario normalizado. En compensación, las empresas colaboradoras acceden gratuitamente y con preferencia a la información sobre agregados sectoriales con la que cuenta la Central de Balances, y pueden también solicitar un análisis financiero individualizado.

Los agregados sectoriales son el output de una herramienta informática que facilita datos agregados por sectores de actividad, tamaño y naturaleza, en un formato específico de análisis de

las empresas disponibles en las bases de datos CBI (Central de Balances Integrada), que resulta de la unión de la información procedente de la base de datos CBA (Central de balances Anual) y de CBB (Base de datos de información depositada en los Registros Mercantiles).

A su vez, las empresas colaboradoras con la Central de Balances pueden solicitar un informe individualizado gratuito, que les permite compararse con otras empresas de su mismo tamaño y sector. Este estudio individual contiene una hoja resumen, una serie de cuadros comparativos de los estados financieros más relevantes, varias representaciones gráficas de valores medios y de la posi-

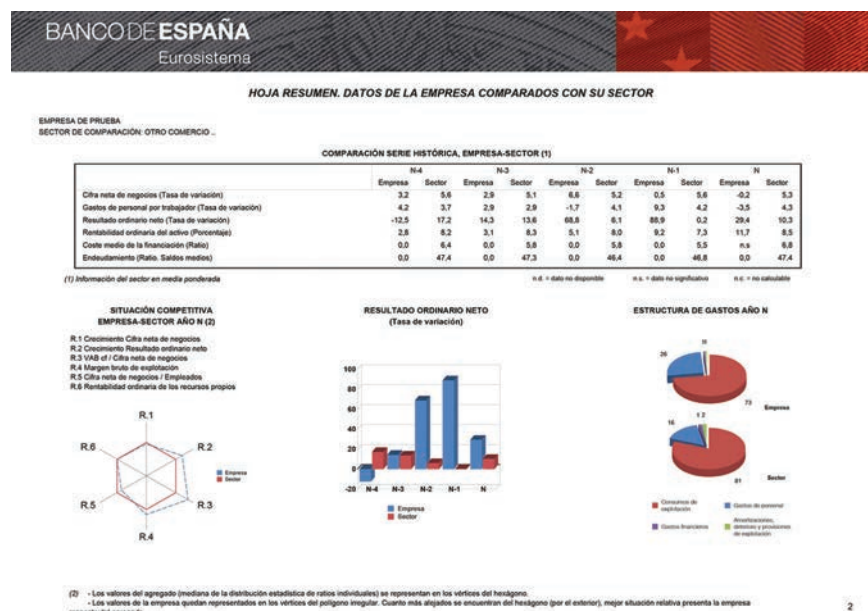
ción de la empresa en el agregado para los ratios más significativas, así como un indicador gráfico sintético. Se puede acceder a un ejemplo de estudio individual en el siguiente enlace:

https://www.bde.es/f/webbde/SES/cenbal/ventajas/ficheros/es/estudio_individual.pdf

Además, a aquellas empresas que también colaboran en la base de datos trimestral (CBT) se les envía cada trimestre, de modo gratuito y personalizado, el estudio "Resultados trimestrales de las empresas no financieras".

DATOS INTERNACIONALES

Por otra parte, en el ámbito interna-



» Las empresas colaboradoras con la Central de Balances pueden solicitar un informe individualizado gratuito, que les permite compararse con otras empresas de su mismo tamaño y sector

cional, la Central de Balances participa, junto con el resto de las centrales de balances europeas, en el mantenimiento de dos bases de datos de información de sectores de actividad, disponibles para el público en general y las empresas colaboradoras en particular, aunque bajo condiciones diferenciadas. Se trata de la base de datos RSE, que recoge ratios sectoriales de las sociedades no financieras europeas, y de la base de datos BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonised).

La base de datos RSE es producto de la colaboración entre el Banco de España, los Registros Mercantiles de España y el Comité Europeo de Centrales de Balances. Facilita información que permite el análisis comparado de empresas individuales con agregados de empresas no financieras, y permite situar a la empresa en el cruce de sector de actividad y tamaño en el que ésta se encuadra.

El proyecto BACH recopila series históricas anuales de saldos de balances y cuentas de resultados, así como también ciertas ratios significativas, procedentes de empresas no financieras de países de la Unión Europea. Los datos se facilitan en porcentajes y en valores absolutos, y mediante distribuciones estadísticas de ratios y estructuras (cuartiles). Se dispone de estos datos desde el año 2000, para el cruce de 104 agregados de actividad y cinco categorías de tamaño, definidas en función de la cifra neta de negocios. No obstante, la cobertura y la representatividad estadísticas de las muestras nacionales son variables.

Dentro de BACH, se dispone de información también desde el año 2000 con datos de períodos medios de cobro y pago en operaciones comerciales, a partir de la información con-

table obtenida de las cuentas anuales de las empresas de Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia, Polonia, Portugal y Turquía. Se ofrece detalle por país, sector, tamaño y año, y se facilitan la media ponderada y las distribuciones estadísticas.

BACH también incluye una base de datos de variables de grupos cotizados europeos con información estadística para alrededor de 87 variables o ratios obtenidas en la base de datos ERICA (European Records of IFRS Consolida-

” Otra información que la Central de Balances remite gratuitamente a las empresas colaboradoras que lo soliciten por escrito es la información referida a los tipos de interés preferenciales y de referencia del mercado hipotecario

ted Accounts), que recoge información de aproximadamente 1.000 grupos cotizados europeos para el período 2005-2018. La información se desglosa tanto para las variables agregadas como por país, año, sector de actividad y tamaño. A través de esta base de datos, se accede a las series históricas anuales del coste financiero que se determina a partir de las cuentas anuales de las empresas de la muestra.

Otra información que la Central de Balances remite gratuitamente a las empresas colaboradoras que lo soliciten por escrito es la información referida a los tipos de interés preferenciales y de referencia del mercado hipotecario.

ESTUDIOS DE DETALLE

Asimismo, las empresas colaboradoras que lo soliciten a la Central de Balances pueden acceder tanto a estu-

dios de detalle o encargo, sobre sectores de actividad de clientes o proveedores, como a otros de benchmarking de su propia actividad. Las auditoras, consultoras y gestoras solo pueden solicitar estos últimos. En tales estudios, el nivel de desagregación de los sectores de actividad a los que tienen acceso las empresas colaboradoras es mayor que el de la publicación anual, ofreciendo la información con una estructura por bloques seleccionables por la empresa en función del tipo de análisis que vaya

a realizar, si bien, solo se difunden los agregados que no vulneran la confidencialidad de la información individual de las empresas que los integran. Los bloques del estudio son los siguientes:

Bloque 1.- Análisis empresarial.

Bloque 2.- Flujos del análisis económico general.

Bloque 3.- Cuestionarios de la Central de Balances.

Los estudios de encargo pueden solicitarse para agregados de empresas que

surgen de los cruces de las condiciones siguientes:

- Por naturaleza y tamaño.
- Por actividad productiva.
- Empresas de una base de datos o varias bases de datos independientes.
- Empresas comunes a varias bases de datos consecutivas.
- Empresas de cuestionario reducido y empresas de cuestionario normal.
- Localización geográfica de la sede social.
- Empresas con más del 50% de su actividad en una comunidad autónoma.
- Suma de actividades.
- Suma de un mínimo de cinco empresas.
- Otras condiciones especiales (ventas, participación en el capital, etc.).

RESEÑA DE ACTUALIDAD FISCAL



Miguel Caamaño

Catedrático de Derecho
Financiero y Tributario
Abogado
www.ccsabogados.com

- El cómputo de los activos no afectos para determinar la patrimonialidad de una sociedad
- Si la inspección altera la contabilización y la imputación temporal del ingreso en una promoción inmobiliaria, debe de hacer lo propio con el gasto
- Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda: cálculo de la renta con derecho a la bonificación
- 4. Existe actividad económica de arrendamiento de inmuebles aunque el trabajador contratado a tiempo completo esté infrautilizado
- La cesión a los socios del uso de los vehículos de la empresa
- El TC admite a trámite el recurso de la Xunta de Galicia contra la penalización fiscal de los pactos sucesorios gallegos
- La reducción en el ISD por la donación de una empresa familiar y las inversiones financieras
- Dos interesantes novedades en materia de beneficios fiscales
- La reacción contra los actos tributarios firmes, los inconstitucionales y los contrarios al ordenamiento comunitario

El cómputo de los activos no afectos para determinar la patrimonialidad de una sociedad

Tanto el art. 75.1.a) de la LIS como el art. 61.1.a) del TRLIS contaban con una redacción casi idéntica, a saber:

“No se computarán como valores ni como elementos no afectos a actividades económicas aquellos cuyo precio de adquisición no supere el importe de los beneficios no distribuidos obtenidos por la entidad, siempre que dichos beneficios provengan de la realización de actividades económicas, con el límite del importe de los beneficios obtenidos tanto en el propio

año como en los últimos diez años anteriores”.

La cuestión controvertida se ciñe a determinar cuál es la forma correcta de aplicar esta regla. En particular, se plantea si, a los efectos de determinar la composición del activo de la sociedad, no debemos tener en cuenta el importe de los activos no afectos que se correspondan con beneficios empresariales acumulados durante los últimos diez años o si, por el contrario, debe-

mos tener en cuenta dichos activos tomándolos como activos afectos al ejercicio de la actividad.

El tribunal de instancia se posiciona a favor de computar los beneficios empresariales de los últimos diez años (y no reinvertidos en activos afectos) como activos afectos al objeto de aplicar la regla de la patrimonialidad societaria (y de la exención en el IP, beneficios fiscales en el ISD, etc.).

Para alcanzar esta conclusión el tribu-

nal de instancia se apoya en el tenor literal del precepto y en lo que denomina una interpretación adecuada del mismo.

Y el mismo criterio es defendido por la Audiencia Nacional. Así, comenzando por la interpretación literal, la AN entiende que cuando la norma prevé que no pueden computarse como no afectos, es porque deben computarse como afectos, señalando en favor de ello que dos negaciones implican una afirmación. Sin embargo, dice la recurrente, ni existen dos negaciones—sólo hay una negación y la referencia a un tipo de activos, los “no afectos”—, ni la premisa de la que parte el razonamiento de la Audiencia Nacional nos conduce de forma invariable a la conclusión alcanzada, lo que de por sí invalida su razonamiento. A este último respecto, le resulta perfectamente admisible el cri-

terio del TSJ País Vasco (sentencia de 10 de septiembre de 2021, rec. 144/21), siguiendo al TS, en virtud del cual **“cuando la norma hace referencia a que no computen los elementos no afectos se está refiriendo a no tenerlos en cuenta al objeto de calcular la composición del activo de una sociedad para determinar si resulta aplicable el régimen de las sociedades patrimoniales”**.

El correcto entendimiento de la norma es aquel que permita alcanzar los resultados pretendidos por esta regla. Así, el objetivo de la misma no es otro que evitar la incidencia que en la aplicación del régimen de sociedades patrimoniales tiene la existencia de beneficios empresariales que son remansados en activos no afectos a la actividad empresarial (p.ej. tesorería).

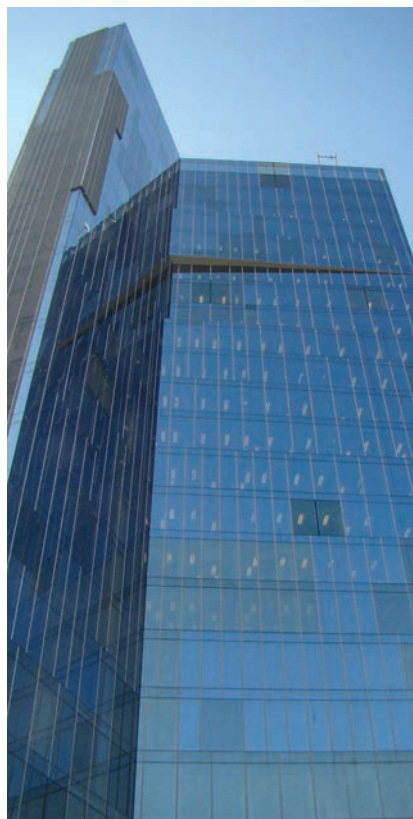
Pues bien, la única forma de que

los mismos no tengan incidencia en la calificación de una sociedad como patrimonial es **“no teniéndolos en cuenta, suprimiéndolos a todos los efectos en la valoración de la composición del activo de la sociedad”**. Para el TSJ País Vasco, que sigue al TS, lo contrario, o sea, computarlos como activos afectos, conduce a una alteración de la calificación de la sociedad, y ello en la medida en que los beneficios empresariales generados por una sociedad patrimonial pasarían a engrosar la parte de su activo afecto, alterando con ello su composición y, por tanto, la calificación de la sociedad. Para el TSJ País Vasco y el TS, **“esta situación se evita si los beneficios generados en la actividad económica e invertidos en un elemento no afecto no son objeto de cómputo en el cálculo de la composición del patrimonio”**.

Si la inspección altera la contabilización y la imputación temporal del ingreso en una promoción inmobiliaria, debe de hacer lo propio con el gasto

El fallo de la SAN de 26 de enero de 2022 podría resumirse en estos términos: la imputación de costes en las promociones inmobiliarias ha de atender a las normas específicas del sector, por lo que la alteración, por parte de la inspección, de la contabilización del ingreso, necesariamente va a repercutir en la contabilización del gasto vinculado a su obtención, lo que obliga a aquélla a realizar una íntegra regularización de los gastos de la promoción inmobiliaria, ya que la regularización debe serlo en aquello que perjudica, pero también que beneficia al sujeto pasivo.

La conclusión expuesta a la que llega la AN trae causa de un supuesto en el que la recurrente se dedica a la promoción inmobiliaria y efectúa la venta de una promoción, contabilizando los ingresos obtenidos en el ejercicio en que se firmaron las escrituras de compraventa (2007). La AN comparte el criterio de la inspección con arreglo al cual, habiéndose



dose firmado los contratos privados de compraventa y de reserva en el ejercicio 2006, por más que la tradición (entrega de las unidades vendidas) desde el punto de vista del Derecho Civil no se haya producido en ese ejercicio, a efectos fiscales la obra estaba en condiciones de ser entregada en 2006, de modo que debían de haberse computado los ingresos en la contabilidad de ese año y no en 2007, como hizo la promotora.

Ahora bien, es tajante la AN cuando afirma que, si la inspección no modifica también la imputación de gastos necesarios para producir los inmuebles vendidos, no solo se produce un enriquecimiento injusto para la Administración, sino que se incumple el mandato del artículo 11.1 LIS, que obliga de manera clara y precisa a la debida correlación entre ingresos y gastos.

En definitiva, para la AN (y para cualquier fiscalista que esté al día) lo que en realidad procede es la íntegra regulariza-

ción de la situación jurídica del contribuyente, de forma que si se altera el ejercicio de imputación de los ingresos, como

hizo la inspección, necesariamente la misma suerte debe seguir la imputación de los gastos necesarios para obtener

tales ingresos. Además del principio de regularización íntegra, lo exige la debida correlación ingreso-gasto.

Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda: cálculo de la renta con derecho a la bonificación

El TEAC se pronuncia (Res. 20 diciembre 2021, RG 4754/2021) sobre la procedencia, o no, de la aplicación de la bonificación prevista para el régimen especial de arrendamiento de viviendas.

La empresa recurrente entiende que si cumplía las condiciones para poder aplicar la bonificación por arrendamiento de viviendas, ya que, alegaba, las rentas que percibe por ingresos financieros no provienen del ejercicio de una actividad económica y, por tanto, a estos efectos, debe considerarse que realiza una única actividad económica, la cual es, por tanto, su actividad económica principal, sin que existan otras actividades económicas complementarias a efectos del cálculo del porcentaje del 55%. En definitiva, los ingresos financieros provienen del ejercicio de actividades no económicas.

La Inspección, por el contrario, consideró que, a efectos del cálculo del 55 % estipulado en el art. 53.2.e) del RDLeg. 4/2004 (TR Ley IS), deben computarse todas las rentas, incluidas las financieras; y, además, que las rentas aptas que deben superar ese umbral deben ser rentas netas y no únicamente las rentas positivas. Además, considera que las rentas negativas deben restarse en su integridad de las rentas positivas provenientes de viviendas aptas y no a prorratea.

El TEAC, en relación a la inclusión o no de los ingresos financieros (incluidos entre ellos los dividendos en los que concurren los requisitos para la deducción por doble imposición plena), a efectos de calcular cuál es la renta del período impositivo, concretamente si se trata de una entidad que ejerce una

actividad o actividades complementarias a la de arrendamiento generadoras al menos del 55 % de las rentas del período impositivo (excluidas las derivadas de la transmisión de los inmuebles arrendados una vez transcurrido el período mínimo de mantenimiento), se remite a la doctrina de la DGT, para la cual el cómputo del porcentaje del 55% debe tener en cuenta todos los ingresos que integren la base imponible del período impositivo.

Solo procede tener en cuenta que para el cálculo de la renta total con derecho a la aplicación de la bonificación se ha de minorar el rendimiento positivo obtenido derivado de dicha actividad en el rendimiento negativo que pudiera resultar del arrendamiento de alguna de las viviendas arrendadas.

Existe actividad económica de arrendamiento de inmuebles aunque el trabajador contratado a tiempo completo esté infrutilizado

La AN (sentencia de 23 de febrero de 2022, rec. 603/19) profundiza en la controvertida exigencia de si el mero contrato laboral a jornada completa de un trabajador para gestionar el arrendamiento de inmuebles, esté o no justificada su contratación desde la perspectiva de la carga de trabajo, es suficiente (requisito único) para considerar que existe una verdadera actividad económica, de modo que los ingresos arrendaticios ya no tengan la naturaleza de rendimientos del capital inmobiliario sino de rendimientos de la actividad económica, con las consecuencias fiscales de distinto orden (IP, ISD...) que sabemos que ello comporta.

Previamente, la AN, en sentencia de

15 de febrero de 2019 (rec. 145/2017) ya había introducido una distinción, a propósito de la doctrina del TEAC: *“una cosa es que el trabajador contratado a tiempo completo, si se nos permite la expresión, esté infrutilizado, y otra muy distinta que su contratación, atendiendo al volumen de la actividad, no sea necesaria”*. Comparte la AN el razonamiento del TEAC en virtud del cual *“el concepto de carga de trabajo no debe estar asociado en modo alguno a circunstancias tales como la de permanencia o no de un trabajador en un determinado centro de trabajo sino, fundamentalmente en sus dos manifestaciones: parque inmobiliario arrendado o en expectativa de arrendarse y el dinamismo que ello conlleve”*.

En consecuencia, añade ahora la AN en su sentencia citada del 23 de febrero, **para llegar a la conclusión de que la persona contratada es innecesaria o de que está siendo infrutilizada, es necesario analizar, caso por caso, el número de inmuebles arrendados o en expectativa de serlo, las características de los contratos de arrendamiento, si se trata de viviendas, de locales comerciales y/o de plazas de garaje, su número, su duración, la forma de pago, los servicios de diverso orden que corren a cargo de la persona contratada, etc. etc.** Solo tras un análisis y correspondiente prueba de todo ello, puede la inspección concluir una opción o la contraria.

La cesión a los socios del uso de los vehículos de la empresa

El TS (STS 27/04/2022, rec. 4793/2020) se pronuncia sobre el tratamiento fiscal de la cesión del uso a los socios de los vehículos de la empresa, así como de cuál debe de ser el valor de dicha cesión, cuando se trata de una operación vinculada.

La doctrina que sienta el TS puede sintetizarse en estos términos:

a. Régimen fiscal de la cesión del uso de los vehículos

El art. 25.1º LIRPF califica como rendimientos íntegros del capital mobiliario, los obtenidos por la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad, quedando *“incluidos dentro de esta categoría los siguientes rendimientos, dinerarios o en especie: [...] d) Cualquier otra utilidad, distinta de las anteriores, procedente de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe.”*

Estos términos tan amplios permiten calificar como rendimiento del capital mobiliario la puesta a disposición por parte de la sociedad, en favor del socio, de los vehículos de los que aquélla sea titular, puesta a disposición que, con independencia de su utilidad efectiva, constituye, sin lugar a duda, una ventaja o utilidad para el socio, conformadora del hecho imponible del impuesto.

Por lo demás, la relación entre sociedad y socio, enmarcada en el ámbito del derecho mercantil, resulta ajena al ámbito estrictamente laboral, por lo que no cabe calificar dicha renta como rendimientos de trabajo en especie.



b. Valoración de la renta que deben de atribuirse los socios

Tanto el art. 41 LIRPF (*La valoración de las operaciones entre personas o entidades vinculadas se realizará por su valor normal de mercado, en los términos previstos en el art. 18 LIS*), como el art. 43 (*las rentas en especie se valorarán por su valor normal en el mercado, con las siguientes especialidades: b) En el caso de la utilización o entrega de vehículos automóviles: en el supuesto de entrega, el coste de adquisición para el pagador, incluidos los tributos que graven la operación; en el supuesto de uso, el 20 por ciento anual del coste a que se refiere el párrafo anterior; en caso de que el vehículo no sea propiedad del pagador, dicho porcentaje se aplicará sobre el valor de mercado que correspondería al vehículo si fuese nuevo*) contienen distintas reglas de estimación del valor.

Para la STS 157/2022, de 9 de febrero, aunque nos encontramos

ante rentas en especie, su concreta calificación jurídica es la de rendimientos del capital mobiliario en especie, que no tienen un reflejo específico o, mejor dicho, no son objeto de una “especialidad” valorativa en el art. 43 LIRPF, toda vez que ese precepto únicamente establece unas reglas especiales de valoración relativas a los “rendimientos del trabajo en especie” y a las “ganancias patrimoniales en especie”, pero no se refiere a ni regula los rendimientos del capital mobiliario en especie.

En consecuencia, **en la medida en que el porcentaje de participación de cada socio convierta a sus relaciones económicas con la sociedad en una operación vinculada, serán de aplicación de las reglas de valoración contenidas en el art. 41 LIRPF, o sea, las del actual art. 18 LIS. No se aplicarán, en otras palabras, las reglas específicas de valoración de las retribuciones en especie del art. 43 LIRPF.**

El TC admite a trámite el recurso de la Xunta de Galicia contra la penalización fiscal de los pactos sucesorios gallegos

El Tribunal Constitucional, en sesión plenaria, ha decidido admitir a trámite el recurso de la Xunta de Galicia contra la Ley estatal, de fecha 11 de julio de 2021, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, que obliga a

tributar por la correspondiente ganancia de patrimonio cuando los bienes recibidos en virtud de un pacto sucesorio se vendan antes de cinco años.

Como sabemos, la citada ley introduce un nuevo apartado en el art. 36

LIRPF, con arreglo a cual *“en las adquisiciones lucrativas por causa de muerte derivadas de contratos o pactos sucesorios con efectos de presente, el beneficiario de los mismos que transmitiera, antes del transcurso de cinco años desde la celebra-*



ción del pacto sucesorio o del fallecimiento del causante, si fuera anterior, los bienes adquiridos, se subrogará en la posición de éste, respecto al valor y fecha de adquisición de aquéllos, cuando este valor fuera inferior al previsto en el párrafo anterior”.

Pues bien, la Xunta argumenta en su recurso que entiende que el nuevo régimen fiscal podría atentar contra los

principios constitucionales y afectar a competencias tributarias autonómicas y al Derecho Civil de Galicia.

En efecto, en la línea con el informe de la Comisión Superior de Derecho Civil de junio de 2021, el Gobierno gallego considera que el texto legislativo estatal vulnera los principios de igualdad y de neutralidad, ya que penaliza la tri-

butación de las herencias en vida (pactos sucesorios gallegos) en comparación con las herencias por fallecimiento.

Argumenta el recurso de la Xunta de Galicia que este incremento del gravamen del IRPF “dificulta enormemente” la realización de los pactos sucesorios, por lo que afecta “de forma muy directa” a una figura propia del Derecho Civil gallego y a una costumbre “muy arraigada en el pueblo gallego”.

Pero, además, la Xunta considera que la normativa estatal afecta a sus competencias, en tanto que la tributación de las herencias en vida afecta de forma muy directa al Derecho Civil de Galicia, y que fueron esas competencias las que permitieron regular los llamados pactos sucesorios, que permiten la transmisión del bien en vida del causante como una herencia anticipada y sin coste fiscal.

Desde esta tribuna tendremos al lector puntualmente informado del curso que siga el recurso admitido a trámite por el Tribunal Constitucional.

La reducción en el ISD por la donación de una empresa familiar y las inversiones financieras

Una persona realizó una donación en favor de su hijo, habiendo éste aplicado la reducción del 95 por ciento de la base imponible prevista en el art. 20.6 Ley ISD. Como consecuencia de unas actuaciones de comprobación, se dictó una liquidación a fin de regularizar la situación tributaria del donatario por considerar la Administración, entre otros aspectos, que no era de aplicación la reducción a la parte de la donación consistente en las participaciones de una entidad que correspondían al saldo de una cuenta proveniente de activos no afectos a la actividad desarrollada por la mercantil. Se trataba de inversiones financieras que, según la inspección, eran ajenas a la actividad de la empresa.

Considera el TS en esta nueva, correcta y bienvenida doctrina (STS de 10 enero 2022, rec. n.º 1563/2020) que la llamada al reglamento del art. 4.

Ocho. Tres b) Ley IP, a fin de precisar las condiciones que han de reunir las participaciones en entidades para declararlas exentas y que ha tenido su plasmación en el art. 6.3 del RD 1704/1999, no supone vulneración alguna de dicho principio, sino un desarrollo y complemento de lo dispuesto sobre el alcance de la afectación de bienes a la actividad económica del art. 27 Ley IRPF de 1998. **“El hecho de que parte del valor de lo donado, en los términos del art. 20.6 Ley ISD, venga constituido por la participación de la entidad objeto de la donación de empresa familiar en el capital de otras empresas o por la cesión de capitales no es un obstáculo, per se, para la obtención de la reducción, siempre que se acredite el requisito de la afectación a los fines empresariales. En particular, las necesidades de capitalización,**

solvencia, liquidez o acceso al crédito, entre otros, no se oponen a esa idea de afectación”. Una adecuada comprensión del art. 20.6 Ley ISD, requiere acudir, no sólo a la interpretación gramatical o literal de la norma o de aquellas otras a que ésta se remite para la integración del concepto —esto es, para la fijación del *quántum* de la reducción del 95 por 100— sino, muy en particular, a la interpretación finalista o teleológica, en virtud de la cual la transmisión a título gratuito de la empresa familiar entre determinados parientes cercanos en grado, a efectos de la sucesión o sustitución del titular, está beneficiada de un régimen tributario especial, en protección de dicha empresa y su continuidad, que no solo beneficia al donatario, sino a la sociedad en su conjunto [Vid., STS, de 31 de marzo de 2014, recurso n.º 4203/2010].

Dos interesantes novedades en materia de beneficios fiscales

a. El requisito de la remuneración y la gratuidad estatutaria del cargo de administrador.

Ante de la disyuntiva de si una sociedad cumplía o no los requisitos exigidos para la exención en el IP (y consiguientes beneficios fiscales en el ISD), la Inspección los negó sobre la base de que, según los Estatutos de la entidad, el cargo de administrador tiene carácter gratuito, circunstancia que impide el cumplimiento del requisito establecido en la letra c), de acuerdo con el cual por la labor de dirección debe de percibirse una remuneración de más del 50 % de la totalidad de los rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal. Para la inspección, de acuerdo con el contrato suscrito con la entidad, las únicas retribuciones que el obligado tributario recibía eran debidas a la prestación de servicios accesorios y a la cesión de sus derechos de imagen, de modo que no se cumplen las exigencias para la exención en el IP.

El TEAC, con buen criterio, estima el recurso (Res. TEAC de 23 noviembre 2021, RG 1187/2020), anula las liquidaciones y las sanciones y reconoce la exención en el IP y los beneficios fiscales en el ISD no obstante la gratuidad del cargo de administrador establecida estatutariamente, porque **lo realmente esencial no es de la denominación empleada en el contrato suscrito entre entidad y obligado tributario, sino si éste realiza de forma clara y fehaciente funciones de dirección, extremo que es indiscutido en el caso de autos**. Así, una vez demostrada la existencia de una relación remunerada de prestación de servicios en exclusiva entre la sociedad y el obligado tributario, que además ejerce efectivamente funciones directivas, debe entenderse cumplido materialmente el requisito legal, sin que quepa la exclusión por el hecho de que los estatutos societarios prevean la gratuidad del cargo de administrador.



b. Indemnización por despido del administrador/personal de alta dirección.

Y como el TEAC no da una de cal sin otra de arena, en Res. de 23 noviembre 2021 (RG 1471/2020) nos sorprende con la argumentación que esgrime para negar la reducción fiscal del 40% correspondiente a una indemnización percibida por el cese en el cargo.

El obligado tributario defendía que el vínculo que lo unía a la entidad debe calificarse como de relación laboral común, que se corresponde con la declaración efectuada, toda vez que la indemnización percibida por la extinción de la misma se encuentra, a su juicio, amparada por la exención prevista en el art. 7.e) de la Ley 35/2006 (Ley IRPF). Sin embargo, la Inspección considera que, con independencia de la denominación empleada por las partes, la indemnización recibida tiene por objeto compensar el cese de la relación de carácter mercantil mantenida con la empresa, en especial, de su cargo como administrador.

Es más, la Inspección no sólo aprecia que el obligado tributario ha mantenido con la entidad una relación especial de alta dirección, sino que considera que la misma se ha simultaneado con su pertenencia al órgano de administración de la empresa. Con ello, entiende que la relación laboral de alta dirección ha quedado absorbida por el vínculo mercantil que, en este caso, une al obligado tributario y a la entidad.

El TEAC comparte las conclusiones alcanzadas por la inspección, en la medida en que todos los hechos (posición ocupada en la entidad, facultades otorgadas,

elevada retribución, ausencia de formalización de un contrato de trabajo que refleje el más alto nivel de autonomía y responsabilidad) apuntan en una misma dirección, y hacen imposible apreciar que el directivo estuviese ligado a la empresa por una relación laboral común, toda vez que resulta palmaria la situación de plena confianza mutua entre trabajador y la entidad según ponen de manifiesto las características de sueldo, trabajo y responsabilidades. En cuanto al hecho de que sus concretas atribuciones tengan una extensión limitada a determinadas áreas sectoriales, destaca el TEAC que la actividad de alto directivo también puede desplegarse en sectores concretos de la empresa.

Por otra parte, para el TEAC, en todo caso, aquél que realiza funciones propias de los órganos de administración de la compañía (de dirección, gestión y representación en una empresa) se encuentra vinculado a ésta por un nexo de naturaleza jurídico mercantil, con independencia de la posible existencia de una relación laboral de carácter especial constituida entre ambas partes. La relación laboral de alta dirección queda absorbida por el vínculo mercantil que, en este caso, une al obligado tributario y a la entidad, aplicando la denominada teoría del vínculo, en virtud de la cual no pueden existir dos vínculos jurídicos distintos (uno societario y otro laboral) para dirigir y administrar la sociedad. En consecuencia, **si existe simultáneamente relación de alta dirección y vínculo mercantil con la empresa, prima este último, de modo que la indemnización debe considerarse derivada del mismo exclusivamente**. Por tanto, **teniendo en cuenta que la norma mercantil no prevé ninguna indemnización en caso de cese del vínculo con los miembros de los órganos de administración, no puede determinarse la concurrencia de ningún periodo a lo largo del cual se hubiera generado esta indemnización, razón por la cual procede negar la reducción**.

La reacción contra los actos tributarios firmes, los inconstitucionales y los contrarios al ordenamiento comunitario

La doctrina tradicional/clásica relativa a la imposibilidad de revisar los actos y resoluciones firmes ha dado la vuelta desde hace dos años.

Aunque el criterio general ha sido durante décadas el de que, por exigencia del principio de seguridad jurídica, únicamente han de considerarse situaciones susceptibles de ser revisadas aquellas que, a la fecha de publicación de la sentencia que declara una determinada norma contraria a la Constitución o al ordenamiento comunitario, no hayan adquirido firmeza por haber sido impugnadas en tiempo y forma, y no haber recaído todavía una resolución administrativa o judicial firme, actualmente tiene fundamento el criterio contrario, o sea, el de la revisión, incluso de oficio por parte de la Administración, de los actos administrativos (liquidaciones y sanciones) firmes.

En sentencia de 16 de julio de 2020 (rec. 810/19), el TS echa mano de la serie de argumentos que se esbozan a continuación para concluir que un pronunciamiento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (o del Tribunal Constitucional, añadimos nosotros) pudiera no solo generar un derecho a la devolución de ingresos indebidos aunque la liquidación y/o la sanción no hubiese sido impugnada (o sea, hubiese ganado firmeza) por el contribuyente, sino obligar incluso a la Administración a instar de oficio la devolución.

Los argumentos más destacables del TS son los siguientes:

- i. Cabría hablar de un acto firme y consentido bajo una especie de *condictio iuris* de validez de la norma en que se ampara o, expresado de otro modo, sería viable admitir una especie de cláusula *rebus sic stantibus*, en el sentido de aceptar que el interesado no ha impugnado el acto en la creencia -o si se quiere, bajo el error inven-

cible- de que la ley que lo ampara se acomoda a las fuentes jurídicas de rango superior. “Si lo supiera, es posible que lo hubiera impugnado, por lo que si cambian las bases esenciales de ese consentimiento que lo presidieron, falla el fundamento mismo de la imposibilidad de recurrir debido a una firmeza tan precariamente obtenida”.

- ii. En todo caso, el principio de buena administración, así como los del art. 103 CE, pueden imponer a la Administración el deber de revocar de oficio una liquidación (o una sanción) nula que se sabe, cuando se dictó, amparada en una norma que se sospecha contraria al Derecho de la Unión Europea (o a la Constitución española). Y también puede revocar de oficio un acto de gravamen en los términos del artículo 219 LGT, sin que sea dable invocar un pretendido derecho a no hacer nada al respecto.
- iii. También cabe, es cierto, a fin de obtener la reparación por haber ingresado un tributo contrario a la Constitución y al Derecho comunitario, la vía de la responsabilidad patrimonial del Estado legislador.
- iv. Y también podría utilizarse la vía del art. 217 LGT, o sea, la acción de nulidad radical o de pleno derecho si el acto administrativo no fue recurrido en tiempo y forma, de modo que devino firme, “en virtud de la causa prevista en la letra a) del mencionado precepto, referida a los actos “a) Que lesionen los derechos y libertades susceptibles de amparo constitucional”.

En opinión de quien firma estas líneas, todavía tendría el contribuyente que no interpuso recurso frente a una liquidación o una sanción dentro de plazo, adquiriendo éstas, por tanto, firmeza, otra herramienta adicional. Nos estamos refiriendo al recurso extraordi-

nario de revisión, en la medida en que una sentencia del TJUE o del TC español que declaren un vicio sustancial/nulidad de una norma o precepto interno puede constituir, tal como exige el art. 244 LGT, un “documento de valor esencial para la decisión del asunto que fueran posteriores al acto o resolución recurridos o de imposible aportación al tiempo de dictarse los mismos y que evidencien el error cometido”.

Sin perjuicio de la oportunidad de analizar en cada caso qué opción interesa para reclamar la devolución de ingresos indebidos cuando el TJUE o el TC anulan una norma o precepto interno (recordemos, por ser los más recientes, el tratamiento discriminatorio entre residentes y no residentes a efectos del ISD, la plusvalía municipal o, a título de ejemplo, la regularización y/o la sanción derivados de la normativa 720), merece la pena subrayar la revocación de los actos administrativos firmes, que aunque la LGT solo legitima a la administración para hacerlo (“revocación de oficio”), la reciente STS de 9 de febrero de 2022 ha venido a subrayar la posibilidad de iniciar a instancia de parte el procedimiento de revocación administrativa, que en el caso de autos iba referido a liquidaciones firmes de la plusvalía municipal.

El TS concluye que la revocación no es atribución exclusiva de la Administración, sino que el administrado puede discutir/recurrir la decisión de ésta que rechace una solicitud de revocación, corolario de lo cual es que el órgano judicial ante el cual se recurra la negativa de la Administración a revocar “de oficio” podrá examinar la validez de los acuerdos dictados en materia de revocación y sustituir a la Administración competente, entrando en el fondo del asunto y, en su caso, acordando la revocación del acto administrativo firme.

LO QUE BIEN EMPIEZA, BIEN ACABA



Modesto B. Bello González

Analista de Negocio y Software.
Transformación Digital
Graduado en Comercio
TS Desarrollo Aplicaciones Informáticas
Colegiado nº 1789



En el mundo del desarrollo del software existen varias metodologías, que representan enfoques diversos y en ocasiones totalmente contrapuestos. Entre los objetivos de todas ellas están conseguir que el producto software resultante sea adecuado para su uso, que esté libre de errores, que cumpla con los requisitos solicitados, se entregue en la fecha prevista, etc. Pero también que mejore la productividad del usuario facilitándole el trabajo, qué le permita dedicarse a actividades de mayor valor al liberarle (o al menos reducir su carga), de aquellas más tediosas que apenas aportan valor.

En todas estas metodologías coinciden varias fases, etapas o actuaciones, con independencia de sus amplitudes, profundidades, ciclos de trabajo y desarrollo, y de sus plazos y formas de entrega. Estas son y por este orden de ejecución: Análisis, Diseño (técnico, no estético), Codificación (programación), y Pruebas.

Generalmente hasta este punto todos de acuerdo. El dilema surge cuando tratamos de asignarle a cada una de estas actuaciones la importancia que se merecen (mejor dicho, que necesitan)

Así pues ¿Cuál de las fases merece mayor atención? En este punto es nece-

saria una breve reflexión: ¿puede un médico curar bien una enfermedad si no hace un diagnóstico acertado?

El diagnóstico del desarrollo del software comienza por conocer las necesidades de su destinatario. De cómo de bien se detecten, se definan y se detallen estas necesidades dependerá que se pueda hacer un software que las atienda a todas ellas o no.

Al comenzar el análisis, un error muy fácil de cometer es el de empezar por no definir acertadamente al destinatario. En una organización este se corresponde con muchos roles diferentes que en ocasiones tienen necesidades diferentes o incluso enfrentadas, por lo que se deberán valorar todas ellas, determinar sus necesidades específicas y adoptar las perspectivas que sean necesarias para cumplir con todos los

” *El diagnóstico del desarrollo del software comienza por conocer las necesidades de su destinatario. De cómo de bien se detecten, se definan y se detallen estas necesidades dependerá que se pueda hacer un software que las atienda a todas ellas o no*

objetivos (repasar el primer párrafo de este artículo). El destinatario abarca pues a todos y cada uno de los futuros usuarios, además de otras partes interesadas.

Por otro lado, si se considera que diseño, codificación y pruebas dependen del resultado del análisis, se llega a la conclusión de que éste podría ser el punto más importante del proceso.

Cuando hablamos de desarrollar una aplicación generalista, que pretenda ser estándar para un sector concreto, para un tipo de empresa, o vendible a un precio ajustado determinado, la parte de análisis tratará de buscar aquello que satisfará a la generalidad del target que se ha fijado y por lo tanto (muy) alejado de la personalización que el cliente desearía. No obstante, esta es (y ha sido desde hace muchos años), una puerta de entrada a la digitalización de muchos

pequeños negocios que no debemos despreciar y que posiblemente cumplirán perfectamente con sus principales expectativas.

Así un análisis de este tipo no profundizará en la esencia de la empresa, ni en su saber hacer. Ni siquiera en las particularidades de su modelo de negocio ni de sus relaciones con clientes, pero sin duda aportará una solución eficaz y rentable a las necesidades básicas de la empresa.

Pero ¿qué pasa cuando lo que el cliente busca es exactamente eso? Es decir, cuando el cliente busca un traje a medida que realce su personalidad, potencie sus capacidades incluyendo exactamente lo que le hace único, ayude a reducir o eliminar sus defectos, mejore el rendimiento y la motivación de su equipo, ayude a implementar sus estrategias, etc.

En estos casos el análisis pasa a ser el punto más crítico del proceso. En el análisis de negocio (orientado al desarrollo de software), podemos llegar a utilizar más de cuarenta técnicas diferentes pero complementarias, que en su conjunto nos permiten perfilar las necesidades de la organización con acierto.

A todas estas técnicas personalmente le sumo una infalible: hablar con todas las personas relacionadas y acompañarlas en sus tareas diarias. Es la mejor forma (yo diría la única), de poder conocer los matices que hacen a una organización diferente de las otras. Para trasladarlos al software desde el primer momento del análisis.

Sin embargo, hay un punto en el que a pesar de todo es fácil errar. Este es el manejo de las expectativas. Cada uno de los intervinientes en el proceso de decisión suele tener expectativas diferentes. Tanto por la parte compradora como por la vendedora.

La experiencia demuestra que la mejor forma de enfocar este punto es con un baño de realismo que suavice las expectativas iniciales y así plantear un proyecto de largo recorrido.

” *Hablar con todas las personas relacionadas y acompañarlas en sus tareas diarias es la mejor forma (yo diría la única), de poder conocer los matices que hacen a una organización diferente de las otras. Para trasladarlos al software desde el primer momento del análisis*



Un proyecto de colaboración cercana entre cliente y proveedor, donde la comunicación mutua sea abierta y constante, donde la escucha valga más que las ideas preconcebidas y el análisis sea permanente.

Esto se materializa en un desarrollo progresivo que permite una implantación temprana e imperfecta acompañada de múltiples entregas sucesivas

que amplían y/o perfeccionan las funcionalidades necesarias y permite una priorización ad hoc, a la vez que facilita incorporar los cambios que se producen de forma natural en la organización definiendo nuevas necesidades o modificando las anteriores.

Reconozco que a priori este enfoque parece un poco difuso, y sin embargo funciona.

HTTPS://E-CONOCIMIENTO.ORG/



Pablo Castelao Balboa

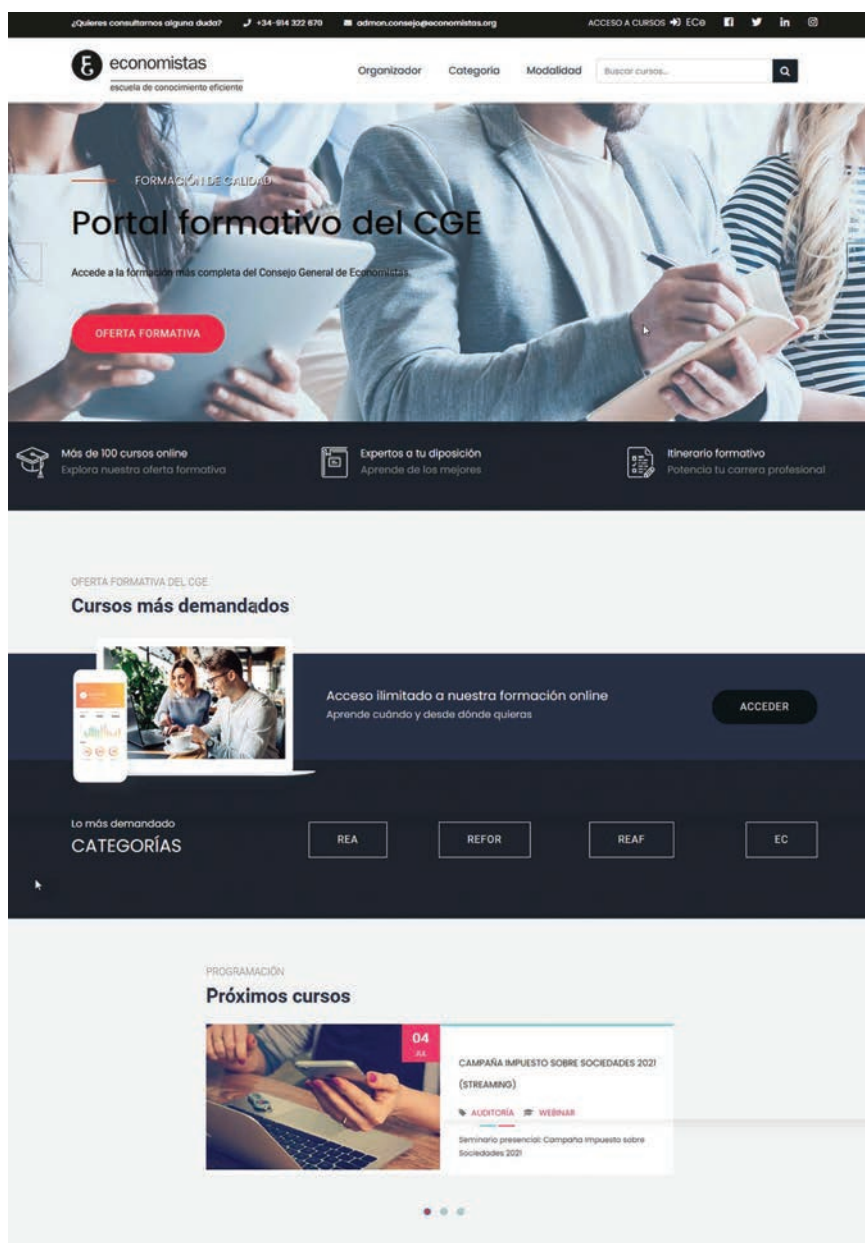
Diplomado en Ciencias Empresariales
Graduado en Comercio
Colegiado nº 955

Uno de los pilares fundamentales de nuestra profesión es la formación continua. Las exigencias por parte de los distintos organismos para cumplir los estándares de calidad cada vez son más altos y la necesidad de acumular horas de formación actualizada cada año son más estrictas.

Uno de los puntos fuertes del Colegio de Economistas es la oferta de un extenso abanico de cursos de formación: Estos cursos se planifican y organizan a través de la plataforma ECE (Escuela de conocimiento Eficiente).

Esta plataforma cuenta con un área personal, donde te registras y puedes tener acceso además de a todo el abanico de cursos existente, a todo tu historial de los cursos realizados. Además, puedes acceder y bajarte los certificados de asistencia a los cursos que has realizado para presentar ante cualquier organismo como garantía y certificación de haber cumplimentado las horas de formación en la especialidad cursada (léase auditoría, concursal, fiscal, etc.).

Es una página muy intuitiva y de fácil manejo, donde podemos acceder a los cursos por varias vías. La primera es por el Colegio u organismo organizador del curso. Si pinchamos en este punto del menú nos sale un listado de todos los Colegios que están ofertando algún curso en este momento.



Dentro de la opción categoría nos encontramos con el área del curso, es decir, si el curso es de auditoría, concursal y forense, contabilidad, fiscal, etc.

Por último, en la tercera opción modalidad nos indica si el curso es presencial, on-line, semipresencial o es un webinar.

Si en la página principal hacemos un scroll, tenemos opciones de acceder a los distintos cursos por el Registro que

los organiza (REFOR REA, REAF...) y accediendo a cada uno de los registros nos muestra en primer lugar los cursos más demandados.

Por último, haciendo un segundo scroll, nos muestra los próximos cursos que se van a realizar, haciendo de vínculo, ya que si hacemos click sobre ellos nos lleva directamente a la página de inscripción del curso.

MANUEL JOAQUÍN REIGOSA ROGER

Rector de la Universidad de Vigo



Licenciado en Biología y en Filosofía por la Universidad de Santiago de Compostela y doctor en Biología desde 1987 por la misma Universidad. Catedrático de Universidad de Fisiología Vegetal, del departamento de Biología Vegetal y Ciencias del Suelo.

En el ámbito de la gestión universitaria, ha participado con asiduidad y asumiendo responsabilidades en diferentes órganos de gobierno. Ha sido secretario del Colegio Universitario de Vigo, director de la Oficina de I+D, adjunto al vicerrector de Investigación, dos veces decano de la Facultad de Ciencias de Vigo (que actualmente está escindida en tres facultades), director del Departamento de Biología Vegetal y Ciencias del Suelo y vicerrector de Investigación. Cabe destacar su trabajo en las tres comisiones de estatutos, incluyendo la constituyente.

En el terreno académico ha sido coordinador del máster Ecosistemas Terrestres y ha presidido la comisión académica de un programa de doctorado, que en su día alcanzó la mención hacia la excelencia.

Su trayectoria profesional se completa con su labor investigadora. Es autor de más de un centenar de artículos de investigación y editor de cinco libros para editoriales como Kluwer o Springer, entre otras, además ha dirigido catorce tesis doctorales. Tiene reconocidos seis sexenios investigadores y seis quinquenios docentes. En los últimos años está centrado en el trabajo editorial, que incluye la responsabilidad como editor jefe de dos revistas JCR: Thalassas y Allelopathy Journal y la participación como editor asociado en otras tres: PLOS ONE, Acta Physiologia Plantarum y Weed Biology and Management.

En primer lugar, queremos felicitarle por su reciente reelección como rector de la Universidad de Vigo con el apoyo de más del setenta por ciento de los votos ponderados, aunque la alegría se vio empañada por el repentino fallecimiento del vicerrector de Ordenación Académica, Manuel Ramos, un estrecho colaborador y persona muy apreciada y querida por la comunidad universitaria.

Muchas gracias por la felicitación y por sus palabras sobre nuestro compañero. Vivimos unos momentos muy duros con la pérdida de Manolo Ramos, que era, además de amigo, compañero y camarada, un pilar de nuestro proyecto. Cuando falleció pensamos incluso en retirar nuestra candidatura. Pero lo pensamos mejor, valorando que no podíamos tirar por la borda todo el trabajo que Manolo había invertido, la ilusión que había —que habíamos— puesto en el proyecto, y decidimos seguir adelante. Ahora mismo, con algo más de tranquilidad, pienso que acertamos. ¡Manolo no habría querido que tirásemos la toalla! Así que seguimos totalmente comprometidos con el programa de gobierno que presentamos ante la comunidad universitaria y del que Manolo fue uno de los principales contribuyentes.

Ser el único candidato puede llevar a pensar que la votación es sólo un trámite, sin embargo, los nuevos Estatutos de la Universidad exigen que el candidato se vea respaldado por más votos favorables que desfavorables. ¿Cómo se afronta una campaña electoral donde el contrincante es el NO y dónde se corre el riesgo de que muchas de las personas que le apoyan no vayan a votar pensando en una elección segura?

Primero, quisiera decir que tanto en los Estatutos anteriores como en los actuales figuraba que nuestros órganos unipersonales de gobierno, cuando hay candidatura única, tienen que conseguir más votos positivos que negativos. Personalmente, pienso que este sistema de elección confiere mayor legitimidad democrática para

llevar a cabo las propuestas presentadas que las alternativas (en otras universidades un candidato que vaya solo sale elegido aunque únicamente tenga un voto). Pero tengo que reconocer que la campaña fue muy incómoda. Frente a una campaña tradicional, en la que defiendes posturas frente a otras diferentes, aquí luchamos, por así decirlo, con fantasmas. No hubo debate, algo que siempre enriquece (de hecho, lo sustituimos por unos actos en los que cualquiera podía preguntar o hacer consideraciones de manera presencial o remota, pero no es lo mismo). En todo caso, sabiendo la situación, planteamos una campaña de movilización del voto positivo, para que los miembros de la comunidad universitaria comprendieran que sí había rival: el no.

Durante su mandato anterior se apuntó la posibilidad de que algunos centros del campus de Lagoas Marcosende se trasladaran al centro de Vigo, donde sólo se encuentran los históricos centros de Torrecedeira y el edificio Redeiras ¿ha desechado esta idea? ¿no sería positivo que el rectorado tuviera unas instalaciones institucionales como ocurrió durante algunos años?

Estoy personalmente convencido de que en 1990 había opciones mejores para ubicar el campus (en concreto, se barajó la zona de Navia), en las cuáles podríamos tener las ventajas que tenemos en el campus actual (proximidad entre los centros, sensación de unidad, posibilidades de ampliación futura) y la cercanía a la ciudad. Pero se desearon esas opciones y se optó por un campus demasiado alejado y con fuertes pendientes. Es cierto que en aquella época la universidad tenía un tamaño mayor (llegamos a tener alrededor de 30.000 alumnos), lo que hacía pensar que sería viable convertir el campus en una auténtica ciudad universitaria, con residencias, restaurantes, cines... que atrajera al alumnado e incluso sirviera a la ciudadanía.

Hoy, la situación es que hemos bajado de los 20.000 alumnos (sumando

los tres campus) y que aquella esperada ciudad universitaria no es posible.

Por eso, ante la aparición de algunas opciones para acercar titulaciones a la ciudad, y sabiendo que esto supondría un revuelo, me atreví a plantear una consulta sobre la idoneidad de que alguna titulación se moviera a instalaciones en la ciudad. La respuesta fue negativa en general (salvo unas pocas titulaciones) y abandonamos el proyecto. Para llevar a cabo un movimiento de esta naturaleza, si se quiere hacer de manera participativa, es preciso contar con un apoyo que no conseguí.

Con posterioridad sí ha habido algún movimiento. La Facultade de Ciencias do Mar quiere moverse a instalaciones en la ETEA, también los dos másteres de temática marina de la Facultade de Bioloxía. Yo voy a hacer lo posible para que ese movimiento se produzca, y estamos negociando con el Concello, Zona Franca y la Xunta de Galicia para intentarlo. Me encantaría ver que formamos parte de la ciudad del mar, y que podemos trabajar directamente con el CSIC en ese lugar emblemático.

En cuanto a la presencia institucional en la ciudad, estamos sacando el partido que podemos a un edificio hermosísimo —aunque para los usos previstos se nos queda algo pequeño— que hemos inaugurado en el Berbés. Esperamos que sirva para fortalecer las relaciones entre la universidad y la sociedad.

No todos los centros se oponen al cambio de instalaciones, ya que la Facultad de Ciencias del Mar acordó el traslado a la antigua ETEA, donde ocuparía el edificio Faraday y donde se podrían instalar en otros edificios el Centro de Investigaciones Mariñas y el Campus del Mar ¿este proyecto sigue vigente?

Efectivamente, sigue vigente. Nuestra ilusión sería añadir los edificios Siemens, Morse y Enfermería al Faraday y poder ubicar allí varias cosas: El campus do mar, la Facultade de Ciencias do Mar, los másteres de biología marina y de

acuicultura y el Centro de Investigación Mariña. Estamos trabajando para que sea posible ese traslado. Como mínimo, se instalará allí nuestro centro relacionado con la investigación marina, que es uno de los ocho centros de excelencia reconocidos por la Xunta de Galicia.

La estabilidad del profesorado ha sido un objetivo importante en su mandato anterior, en esta nueva etapa ¿va a estabilizar al personal de administración y servicios?

Estamos ahora mismo inmersos en dos procedimientos relacionados con el personal de administración y servicios. Por un lado, está en marcha un proceso de funcionarización del personal laboral, del que esperamos mejoras institucionales y para las personas implicadas. Por otro lado, también se está desarrollando un proceso de estabilización del personal interino.

Una vez hayan finalizado estos procesos, tenemos un reto muy importante por delante: preparar una relación de puestos de trabajo para la universidad del futuro. Seguramente vamos a necesitar contratar a más personas, pero sobre todo tenemos que acertar con los perfiles necesarios para apostar por una universidad más moderna y que aporte más servicios.

Otra de los puntos que lleva en su programa electoral es el de la conciliación de la vida laboral y familiar, algo muy necesario en los momentos actuales ¿económicamente la Universidad de Vigo podrá asumirlo?

Al igual que en el mandato anterior, tenemos valoradas económicamente todas las medidas presentadas. Por supuesto podemos asumir las medidas de conciliación y, muy especialmente, nuestra propuesta estrella para conseguir que las investigadoras no vean truncada o ralentizada su carrera profesional por el hecho de tener hijos. Es una medida muy meditada y valorada como posible. La planteamos como un plan piloto, que esperamos evaluar dentro de cuatro años y que esperamos que



permita mejorar en la igualdad entre hombres y mujeres.

Pasar de 9 a 11 vicerrectorados ¿supone una reorganización de las competencias anteriores o la ampliación a nuevos campos que se consideran fundamentales para ser una universidad competitiva?

En realidad, en la anterior elección iniciamos con 11 vicerrectorados y durante el mandato se reorganizaron las tareas. En esta ocasión, se realiza una organización nueva, dándole más empuje a la internacionalización (seguramente, la asignatura pendiente más importante) o a la extensión cultural. Ya indicamos que queremos ser un referente en nuestro apoyo a la cultura y a la lengua gallega. También incluimos un vicerrectorado específico para la relación con las empresas. Nos gustan los vientos que llegan de Europa, y una de las claves para el progreso económico y social tiene que ver con la colaboración público-privada. Nos gustaría convertirnos en un socio fiable, que las empresas sepan que se pueden dirigir a su universidad y que van a encontrar colaboración. También incluimos novedades relacionadas con la inclusión y la diversidad.

La Universidad de Vigo es todavía joven, nació en 1990, aunque ya existían algunos centros. Durante mucho tiempo las jubilaciones eran pocas, sin embargo, ahora se impone el relevo

generacional ¿qué política va a seguir a este respecto?

Si solo tuviera que elegir un reto importante para este mandato, este sería el relevo generacional del personal docente e investigador. Las cifras nos colocan como la décima universidad más envejecida de España, pero todas las universidades españolas tienen cuadros de personal en los que predominan personas próximas a la jubilación. Así que el reto es mayúsculo: encontrar, promover, retener el talento necesario para conseguir mantener –o incluso incrementar– nuestro excelente nivel investigador. Y lo vamos a hacer en un momento en que todas las universidades van a necesitar personal.

En el programa de gobierno, este relevo generacional ocupa un papel prioritario, incluyendo medidas variadas para la formación, la retención y la captación de talento. Es un programa muy equilibrado y cuidado con mucho mimo, esperamos ser capaces de poner en marcha todas las medidas más o menos en los plazos previstos.

¿Qué otros aspectos de su programa electoral quiere resaltar?

Aunque durante el mandato actual hemos avanzado mucho en sostenibilidad, con una apuesta importante por las energías renovables en los tres campus (fotovoltaica, geotérmica, aerotermia y biomasa), tenemos programado convertirnos en un referente entre las universidades europeas. Ahora mismo ocupamos ya un puesto muy relevante, pero creemos que nuestros campus pueden llegar a ser un ejemplo de buenas prácticas.

¿Cómo ve la Universidad de Vigo en el futuro?

Como una universidad en la que prima el reconocimiento al esfuerzo, a la competencia, a la calidad, y que ocupa un lugar importante en la sociedad – por la formación de nuestros egresados, por la generación de conocimiento, por la transferencia a la sociedad – y que está bien posicionada a nivel internacional.

LA ESTRATEGIA DE CALL CUBIERTA (I)



Rogelio Ferrol Muñiz

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Colegiado n° 870
Diplomado en C. C. Empresariales BA (Horns) in Economics
raferrol@protonmail.com

INTRODUCCIÓN

La gran mayoría de los inversores particulares que han realizado operaciones en bolsa han oído hablar de los derivados. Aunque los derivados son un conjunto de instrumentos financieros que, en general, se ven con cierto recelo al considerarse como instrumentos muy arriesgados y complejos, la realidad es que proporcionan una gran versatilidad y unas grandes ventajas que pueden ser muy aprovechables por parte del pequeño inversor. No obstante, para utilizarlos es indispensable contar con ciertos conocimientos básicos y con unas herramientas adecuadas (formación teórica suficiente, cuenta de bróker adecuada, software/hojas de cálculo, etc.). Su uso, principalmente debido a que usar derivados implica apalancamiento, requiere un nivel de diligencia superior al que se requiere para ejecutar y hacer el seguimiento de una operación de contado, tal y como puede ser una compra de acciones contra efectivo.

El objetivo de este artículo es divulgar, a modo de introducción, las características de un tipo específico de estrategia con derivados, en concreto con opciones. Se trata de la estrate-

ATENCIÓN: El presente artículo no constituye ningún consejo ni recomendación sobre ningún tipo de inversión. Su contenido es exclusivamente divulgativo e informativo



gia denominada call cubierta (CCW – *covered call writing* en inglés). Una call cubierta consiste en comprar acciones a la vez que se venden opciones call contra ellas. En lenguaje de mercado se diría que la call cubierta es una posición combinada que consiste en un largo en acciones y un corto en call.

Las estrategias con opciones pueden ser a primera vista poco intuitivas. Por lo tanto, con el ánimo de proporcionar información de utilidad al mayor número posible de lectores, aunque tengan poca experiencia en estos temas, y a riesgo de quedarse por debajo de las expectativas de personas más experimentadas, se ha optado por dividir este artículo en dos partes. En la primera se presentarán los conceptos que el autor considera indispensables para entender la estrategia. En la segunda parte se presentará propiamente la estrategia.

Se comenzará por ofrecer una breve introducción conceptual acerca de qué son los derivados. Segui-

damente nos centraremos en las opciones. Finalmente, la atención se focalizará en las opciones de compra (opciones call).

QUÉ SON LOS DERIVADOS Y CUÁL ES SU UTILIDAD

Los derivados financieros se pueden definir de múltiples formas. Por conveniencia, se tomará como punto de partida la definición que ofrece la CNMV en su web:

“Los productos derivados son instrumentos financieros cuyo valor deriva de la evolución de los precios de otro activo, denominado “activo subyacente”.

El activo subyacente puede ser muy variado: una acción, una cesta de acciones, un valor de renta fija, una divisa, materias primas, tipos de interés...

Básicamente, un derivado es una contratación a plazo en la que se establecen todos los detalles en el momento del acuerdo, mientras que el intercambio efectivo se produce en un momento futuro.

Son productos sujetos al efecto apalancamiento, ya que la inversión inicial necesaria es reducida en comparación con la exposición al subyacente que se obtiene, por lo que los resultados pueden multiplicarse, tanto en sentido positivo como negativo, en relación con el efectivo desembolsado. Por lo tanto, son productos de riesgo elevado."

La definición proporciona las características básicas de un instrumento derivado, con la mención a que "son productos de riesgo elevado", que es lógica en el contexto de los objetivos de la CNMV:

- Su precio depende ("**se deriva**") de la cotización de otro activo al que está ligado irrevocablemente (**subyacente**). Esto implica que, una parte fundamental del riesgo total de un derivado (la totalidad en realidad si dejamos de lado la cuestión del apalancamiento) viene determinada por su subyacente. **Las variaciones de precio del subyacente son las que provocan las variaciones del precio de los derivados.** Visto de otra manera, se podría decir que, utilizando subyacentes de bajo riesgo, se pueden instrumentar estrategias de bajo riesgo con derivados. El riesgo no está implícito en el derivado, sino en su subyacente.
- Los derivados ofrecen una enorme **versatilidad**, ya que existen multitud de subyacentes. Esto puede incrementar sustancialmente el elenco de instrumentos a los que puede acceder el inversor individual. A esta característica cabría añadir que los derivados son instrumentos **muy eficientes** desde el punto de vista del coste de operación. Sus comisiones de ejecución, contando con un bróker adecuado, son sensiblemente más bajas que las que generan instrumentos de contado como las acciones. Igualmente son muy eficientes en el uso de los fondos disponibles (por el efecto del

apalancamiento que se mencionará luego).

- Los derivados, a diferencia de los instrumentos de contado, **tienen una fecha de vencimiento o de expiración al llegar la cual hay que necesariamente renovarlos** ("rolarlos" usando el término habitual que se utiliza en mercado), **o liquidarlos**, en efectivo o mediante la entrega del subyacente. La esencia de un derivado es pactar un precio hoy sobre un activo que va a ser objeto de intercambio en el futuro. El resultado que se obtendrá por el derivado va a depender de la diferencia, por arriba o por abajo, entre ese precio pactado de antemano y el precio de contado del subyacente a la fecha de vencimiento.
- **Son instrumentos apalancados.** Esto quiere decir que la posición que se maneja en mercado (denominada nocional) tiene un valor económico mayor que el valor de mercado del instrumento en sí. La proporción entre el nocional manejado y el valor de mercado del derivado determinará el grado de apalancamiento que ofrece el instrumento. El grado de apalancamiento del derivado depende del tamaño que se le asigne en el momento de su diseño por el órgano rector del mercado correspondiente. La consecuencia práctica de esto es que, para manejar un determinado volumen de nocional, no es necesario disponer del 100% del efectivo que se necesitaría en el mercado de contado, sino que es suficiente disponer de un porcentaje del mismo. Al importe necesario para abrir la posición se le denomina **margen**. Aunque existen más modalidades, los derivados que nos interesan se negocian en mercados regulados y en unos formatos estandarizados.

La utilidad principal de los derivados financieros es la de servir como

instrumentos para gestionar riesgos financieros, es decir, para proporcionar coberturas, aunque sus características hacen que sean instrumentos ideales para ser utilizados con fines especulativos. El término especulativo tiene habitualmente connotaciones negativas, pero lo cierto es que la presencia de "especuladores" en los mercados resulta fundamental para dotarlos de liquidez y mejorar los procesos de fijación de precios que se producen en los mismos.

En realidad, aunque el tema se puede complicar hasta niveles insospechados, si atendemos a lo fundamental, tan sólo existen cuatro tipos de derivados:

- Swaps
- Forwards
- Futuros, y
- Opciones.

Si nos limitamos a los instrumentos que son accesibles al inversor individual, reduciríamos la lista a solo dos: **futuros y opciones**¹.

LAS OPCIONES

Aunque no es necesario conocer todos los pormenores de cómo funcionan las opciones o el mercado de opciones para realizar de forma solvente operaciones de call cubierta, es muy recomendable tener unos conocimientos básicos. Si bien, por ejemplo, el funcionamiento a efectos prácticos de un futuro no es muy distinto al de una acción, este no es el caso para las opciones. Las opciones tienen un funcionamiento distinto al resto de los instrumentos financieros y en ocasiones puede resultar contraintuitivo.

De nuevo acudiendo a la web de la CNMV podemos obtener una definición de opción:

*Una opción es un **contrato** que implica un derecho para el comprador y*

¹ Existe otra gama de productos derivados que han sido diseñados para el pequeño inversor, que son los denominados derivados sintéticos (CFD, contratos FOREX, acciones sintéticas, ...).

una obligación para el vendedor, a comprar (o vender) una determinada cuantía del activo subyacente en un plazo estipulado a un precio convenido de antemano (precio de ejercicio).

El hecho de que para una de las partes el contrato otorgue un derecho y para la otra otorgue una obligación, es el aspecto clave diferenciador de las opciones respecto al resto de los derivados y los que las convierten en un instrumento de inversión/especulación con características únicas. En el resto de los derivados, las dos partes tienen obligaciones. En las opciones, una parte tiene un derecho (el comprador de la opción) y la otra una obligación (el vendedor de la opción).

Como consecuencia de esta diferencia, los riesgos que las partes asumen son asimétricos:

- **El comprador de una opción tiene un riesgo limitado y conocido de antemano: la prima que paga.** Eso sí, **puede perder el 100 % de lo invertido muy rápido.** Para que se pierda la totalidad de la inversión en una operación de compra de acciones, el valor de las mismas tendría que caer hasta cero, lo cual, sin ser imposible, generalmente es un suceso muy improbable. Para que el valor de una opción sea cero al vencimiento, es suficiente con que la opción se encuentre OTM (*out of the money* – se volverá más adelante sobre este concepto).
- **El vendedor de una opción asume un riesgo teóricamente ilimitado.** Aunque esta afirmación podría matizarse de varias maneras, no está de más tenerla presente con-

ceptualmente.

CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE OPCIONES

Tan solo existen dos tipos de opciones: las call y las put. Una call es una opción de compra y una put es una opción de venta.

Aunque existen opciones sobre muchos tipos de subyacentes, las que nos interesan son los contratos de opciones sobre acciones negociados en mercados regulados.

Cualquier opción, *call* o *put*, viene definida por los siguientes parámetros:

- **Un subyacente:** la acción a la que se refiere el derecho a comprar o a vender y la que va a determinar el valor de la opción. Tratándose de opciones sobre acciones, el subyacente va a ser siempre un paquete de 100 acciones. El comprador de un contrato de opción tiene el derecho a comprar o a vender 100 unidades de la acción que constituye el subyacente de la opción.
- **Una fecha de vencimiento (o de ejercicio):** fecha en la cual el derecho del comprador de la opción a comprar o a vender expira. Como norma general, la fecha y hora de vencimiento va a ser el cierre de mercado del tercer viernes de cada mes.
- **Un precio de ejercicio (strike).** Es el precio al cual el comprador puede ejercer su derecho a comprar o a vender.
- **Una prima,** que es el precio al que la opción puede comprarse o venderse. La prima cotiza “por acción”. Recordemos que un contrato de opción se refiere a 100 acciones, con lo cual la prima total a pagar

por comprar una opción será el precio que se obtenga de la fuente de la que estamos obteniendo la cotización multiplicado por 100.

A modo de ejemplo, un precio de una opción podría obtenerse de una pantalla de bróker con el formato que se indica en la tabla 1.

En este caso estaríamos ante una call (opción de compra) de 100 acciones de la empresa con código EA1, con strike (precio de ejercicio) 104 € y vencimiento 18/03/2022. El importe que tendría que pagar un comprador de esta opción sería de 1.262 €. Si en lugar de comprarla, la quiere vender, recibiría 1.233 €.

Del párrafo anterior se desprende que la opción, lógicamente, se puede comprar o vender. De hecho, como no podría ser de otra manera, cada vez que se compra una opción hay una contraparte que la vende y cada vez que se vende hay una contraparte que la compra. La parte que compra la opción, es decir, la que paga la prima, se denomina parte (o pata) larga y la parte que vende la opción, es decir, la que cobra la prima, se denomina parte (o pata) corta.

La parte que paga (la pata larga) adquiere un derecho. La pata que vende (la que cobra), asume una obligación (Tabla 2)

Lo interesante de las opciones es que el inversor particular puede ser, con la misma facilidad, la pata larga o la pata corta, es decir, puede ser el que paga la prima o el que la cobra.

Opciones call: posición relativa del strike respecto del precio de contado

A partir de este punto, se prescindirá de las opciones put y todas las

CALL

OFERTA	DEMANDA	VOL. DEMANDA	PRECIO	Serie B
12,33	12,62	75	13,41	EA1 104.00 18MAR22

Tabla 1

TIPO DE OPCIÓN	PATA LARGA (paga la prima)	PATA CORTA (cobra la prima)
Call - opción de compra	Adquiere el derecho a comprar al precio de ejercicio (strike)	Asume la obligación de vender al precio de ejercicio (strike)
Put - opción de venta	Adquiere el derecho a vender al precio de ejercicio (strike)	Asume la obligación de comprar al precio de ejercicio (strike)

Tabla 2

referencias serán a las call. En cualquier caso, el razonamiento para unas y otras es similar.

En un momento temporal cualquiera, el strike de una call puede tener tres posiciones relativas con respecto al precio de contado del subyacente:

- Strike > precio de contado: Se dice que la opción está out-of-the-money (OTM).
- Strike < precio de contado: Se dice que la opción está in-the-money (ITM).
- Strike = precio de contado. Se dice que la opción está at-the-money (ATM).

La pata larga de una call obtendrá beneficio de una operación si a vencimiento la opción está ITM:

- Se tiene comprada una call strike 23 €.
- Acción cierra el día de vencimiento a 26 €.
- El inversor ejercerá su derecho a comprar las acciones a 23€ (un precio por debajo de mercado) e inmediatamente las venderá a 26 € (el precio de mercado), realizando un beneficio de 3 € por acción (sin tener en cuenta el efecto de la prima que ha pagado). La pata corta de la call será quien tenga la obligación de proveer las acciones a 23 €.

Si la opción cierra OTM, el inversor perderá toda su inversión (la prima pagada) y el que ganará en la operación será la pata corta:

- Se tiene comprada una call strike 23 €.

- Acción cierra el día de vencimiento a 22 €.
- La opción expirará sin valor y la pata corta queda eximida de su obligación de entregar las acciones, manteniendo la prima que cobró en su momento y obteniendo por lo tanto un beneficio.

LA PRIMA

Anteriormente se definió la prima como el precio al que la opción se puede comprar o vender. Técnicamente la prima es la valoración que tiene una opción en un momento determinado. Se compone de dos elementos:

$\text{Prima} = \text{Valor Intrínseco} + \text{Valor temporal}$

El valor intrínseco en el caso de una call es la diferencia positiva, si la hay, entre el precio de contado de la acción y el strike de la opción. Habrá valor intrínseco cuando la opción esté ITM. Si no hay diferencia positiva (opción OTM) el valor intrínseco será 0.

La diferencia entre el valor de la prima y su valor intrínseco (el que sea, positivo o cero) se denomina valor temporal.

Acción a contado	26	24
Prima strike 25	1.25	0.50
Valor intrínseco:	1 (26 - 25)	0
Valor temporal:	0.25 (1.25-1)	0.50

El valor temporal es una especie de "cifra mágica". Es el resultado de las

interacciones de multitud de factores y de variables muy complejas (oferta y demanda, volatilidad de la acción, tiempo a vencimiento, etc.). El valor intrínseco es simplemente lo que el strike está por debajo del precio de contado. No aporta ninguna información más.

Para entender el funcionamiento de las opciones es primordial tener claro que, en el momento del vencimiento, y sólo en ese momento, la call estará valorada a su valor intrínseco (la diferencia entre contado y strike, o cero). El valor temporal de la opción en el momento de su vencimiento es siempre 0.

Lo anterior implica que, ceteris paribus, el valor temporal de la opción se va a ir erosionando con el paso de los días y a medida que se acerca el vencimiento. Este efecto es el deseado por la pata corta de una call: que pase el tiempo, que la opción esté por debajo de strike y que expire sin valor, para de este modo, obtener el beneficio de la prima cobrada. Lo que ha cobrado en concepto de prima temporal es el pago por asumir el riesgo de que suceda el evento que se está cubriendo (que la acción cierre por encima del strike).

Representación gráfica de pérdidas y ganancias que produce una call

Por último, es habitual analizar las estrategias con opciones, de las más simples a las más complejas a través de un gráfico donde se puedan ver los perfiles de beneficio/pérdida que se producirían ante diferentes escenarios de precio del subyacente al vencimiento.

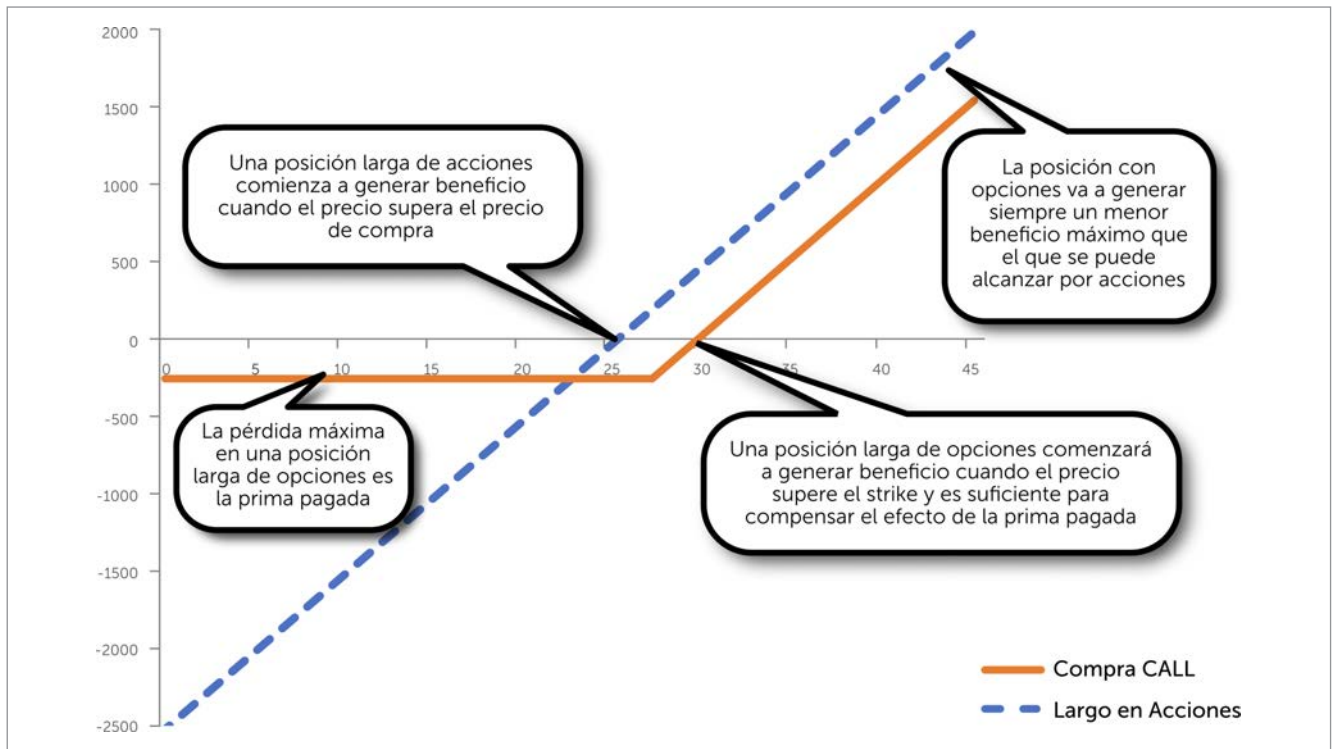


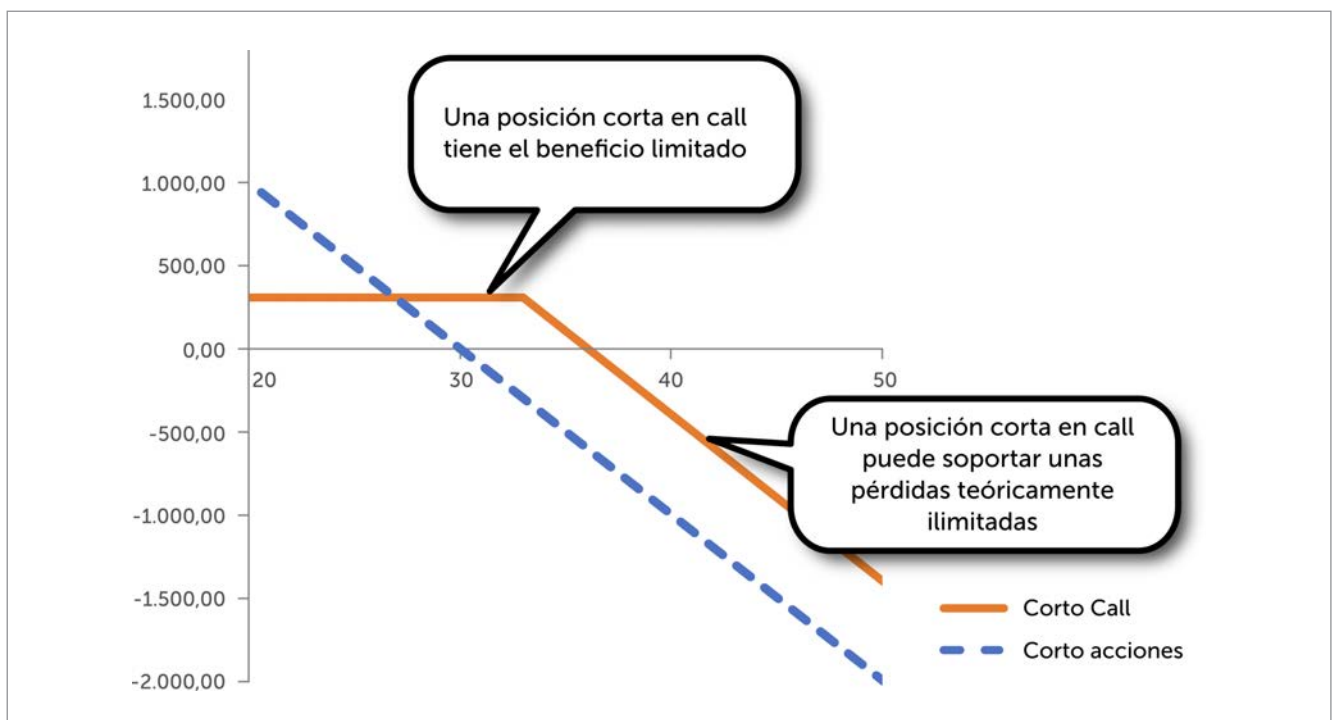
Gráfico 1

El gráfico 1 representa una posición larga en call y la compara con su operación equivalente en contado (la compra de acciones donde se obtiene beneficio si la acción sube). El eje X representa-

ría los diferentes escenarios de precio de la acción al vencimiento y el eje Y representaría los beneficios/pérdidas de la operación.

En cuanto a una posición corta en

call, la representación gráfica sería la que se muestra a continuación. En este caso se compara con una posición corta en acciones (ambas operaciones producen beneficio si la acción baja).



(continuará)

CÓMO USAR CON EFICACIA LA EMPATÍA



Francisco Cáceres Senn

Experto en Psicología Social en las organizaciones. Practitioner en Programación Neurolingüística (PNL)

Se dice que la **Empatía** es una competencia o habilidad imprescindible para los seres humanos. Sin embargo, en mi experiencia, son pocas, muy pocas, las personas que saben qué es la empatía y, peor aún, saben cómo usarla.

*Existe una clara evidencia de que las **personas emocionalmente desarrolladas**, es decir, las personas que gobiernan adecuadamente sus sentimientos, y asimismo saben interpretar y relacionarse efectivamente con los sentimientos de los demás, disfrutan de una situación ventajosa en todos los dominios de la vida, desde el noviazgo y las relaciones.*

*Daniel Goleman,
autor de Inteligencia Emocional*

A la primera parte de mi frase anterior, la importancia de la empatía, te diría sin darle más vueltas que es tan real como que el día tiene 24 horas. Sí, la empatía es tremendamente importante. A la segunda, te diría que es solo mi apreciación, pero basado en las conductas promedio de la humanidad, convendrías conmigo que seguro que tengo razón.

Muchos sicópatas metidos a políticos tienen en común con los que son

sin más delincuentes la ausencia total de empatía. Unos y otros, políticos y delincuentes, son absolutamente insensibles a las verdaderas necesidades y padecimientos de la población o las demás personas. Sus decisiones así lo demuestran.

Probablemente **le tenemos miedo a la empatía**, por eso de que no nos vean la cara o nos tomen el pelo. Como desde hace ya muchos años yo no tengo pelo que tomar, me he dedicado a estudiar la empatía y cómo aplicarla para desarrollar sensacionales relaciones humanas llenas de crecimiento, buenas experiencias y mejores momentos.

CÓMO APRENDEMOS A SER EMPÁTICOS

Los estudios nos muestran que **aprendemos a ser empáticos en la relación íntima de todos los seres humanos con su madre**. El padre es también muy importante, pero poco parece tener que ver con el desarrollo de la empatía instintiva. Por supuesto, un padre empático reforzará y acrecentará los enlaces neurológicos que nuestros cerebros hayan creado con relación a tan hermosa habilidad, la de ser empáticos.

Pero es la madre quien implanta el programa de la empatía en nuestro inconsciente al pasarse muchas horas de nuestra vida inicial en contacto con nosotros, acurrucándonos una y otra vez en su pecho. Aprendemos a sincronizar nuestros corazones con el de nuestra madre a base de estar juntos, ya sea simplemente yaciendo en su cuerpo o al momento de recibir su leche materna. Hasta el biberón, cuando no hay leche materna, nos lo dan en brazos, con lo que de manera instintiva aprendemos a relacionarnos con los demás.

Personas privadas de estas experiencias maternas muestran problemas

de sociabilidad y empatía cuando son adultos. Lo bueno es que, a pesar de todo, la empatía se puede aprender a cualquier edad, si es que deseamos hacerlo. No será tan fácil como cuando somos lactantes, pero es posible.

CÓMO USAR ADECUADAMENTE LA EMPATÍA

Richard Bandler, el cocreador de la Programación Neurolingüística y un maestro de la empatía, solía usarla como mecanismo terapéutico de enorme efectividad. En una ocasión, uno de sus pacientes decía escuchar voces que salían de los enchufes eléctricos y que hablaban directamente con él.

Richard, al contrario de todas las demás personas que le negaban que hubiera tales voces saliendo de enchufes, decidió entrar en su mundo, empatía pura, colocando unos altavoces escondidos en los enchufes de la clínica.

Había dado instrucciones previas a uno de los enfermeros de que cuando pasase paseando junto al paciente esquizoide, los saludase de forma coloquial. Al pasar Richard junto al paciente por uno de esos enchufes ambos pudieron escuchar claramente un "Buenos días" que salía directa e indudablemente de uno de los enchufes. Al oírlo, el paciente no pudo más que sorprenderse y dijo "¿Has oído eso? ¡Nos acaban de dar los buenos días!", pero su cara demostraba que ni el mismo se lo estaba creyendo esta vez.

Richard le contestó que por supuesto lo había escuchado. "¿Quién no escucharía una voz tan clara?", repuso. El paciente estaba ahora no solamente sorprendido, estaba confundido. Esta voz no sonaba como otras que el había escuchado. O a lo mejor sí, o ya no estaba tan seguro de si escuchaba realmente voces.

Richard enseñó a este hombre a distinguir entre las voces alucinadas

y las voces reales, lo que le permitió establecer distinciones. Ahora, solo le quedaba aprender a comportarse socialmente en función del tipo de voz escuchado. "Cuando escuches la voz de "antes", mejor no lo comentes", le instruyó Richard, "pero cuando escuchas la voz que ambos escuchamos, coméntala sin problema".



Con el paso del tiempo, el paciente dejó de escuchar completamente las voces originales. Una vez que pudo elegir, su cerebro eligió la opción que mejor se amoldaba al mundo.

Richard había aplicado magistralmente la esencia de la empatía. Entrar en el mundo de los demás para ayudarles a salir del mismo, si es que este mundo les causa sufrimiento. Solo así se entiende la historia de un tal Jesús, que, según cuentan las creencias cristianas, eligió hacerse hombre para enseñarle a los demás el camino a la salvación.

¿ES IMPORTANTE LA EMPATÍA?

Mucho, y no precisamente por razones de altruismo o amor hacia los demás únicamente. Si ese es tu motivante, adelante para tratar de ser empático. Si eres como yo, tal vez necesites razones más egotistas o personales para desarrollar el arte de la empatía y usarlo a voluntad. Cuando somos empáticos obtenemos grandes beneficios, ocultos o inaccesibles totalmente sin el uso de esta fenomenal herramienta.

Los mejores vendedores del mundo lo son porque antes de ser vendedores, eran empáticos. Imposi-

ble venderle algo a nadie sin entender qué les motiva a comprar, qué les mueve a gastarse su dinero, lo que requiere grandes dosis de empatía.

No conozco una sola gran fortuna del mundo que no haya tenido dotes de empatía a raudales como uno de los secretos, el más importante tal vez, del origen de esta fortuna. Los grandes doc-

tores, abogados, arquitectos, cantantes, artistas, etc, ganan enormidades cantidades de dinero porque saben lo que quieren los demás y dedican sus vidas, aunque sea por interés, a dárselo.

Aun en el trabajo más rutinario de oficina que puedas imaginar, entender cómo el jefe interpreta el rendimiento de sus subordinados y mostrarle que tú puedes cumplir con sus expectativas, te daría múltiples beneficios y recompensas.

Si odias la soledad, la empatía es la mejor herramienta para relacionarse con los demás y provocar que quieran estar contigo por el simple placer de estar contigo. Si no lo aprecias ahora, puede ser que lo hagas cuando seas mayor y estés realmente solo o sola.

Y, como mencionaba hace unos párrafos, si eres una persona altruista y con espíritu de servicio, ser empático no es una opción sino una obligación si quieres que tu servicio tenga valor para los demás.

PASOS PARA SER EMPÁTICOS

Incluso si la vida te ha privado de la convivencia materna necesaria para desarrollar una sana empatía, desarrollarla, aun desde cero, es posible. Si es

que en primer lugar has sido capaz de encontrar los beneficios personales y sociales que conlleva ser empático.

En todo caso, los siguientes pasos te pueden ayudar a ser un empático total:

- Antes de usar la manida frase "Sé cómo te sientes", pregúntate sinceramente "¿Sé cómo se siente? ¿Cómo se siente? ¿Haría yo lo mismo si estuviera en su lugar?"
- Entra en el mundo, literalmente, de la otra persona. La Programación Neurolingüística tiene un ejercicio para utilizar las conocidas como posiciones perceptuales muy útil, además de divertido, que permite colocarse en la segunda posición, la del "tú", y entender plenamente el mundo de la otra persona.
- Si el mundo de la otra persona es de dolor y sufrimiento, aquel en el que acabas de entrar, no tengas miedo por compartirlo. Solamente no te quedes ahí y cuando salgas de ese mundo, verifica que la otra persona sale contigo. Saber entrar y salir acompañado del mundo de otra persona es de esencial valor en cualquier posición de mando en cualquier organización en cualquier parte del mundo.
- Estudiar Inteligencia Emocional puede resultar, además de una experiencia didáctica y de crecimiento extraordinaria, la mejor forma de comprender la Empatía y aprender a usarla.

Te advierto que la Empatía tiene su lado oscuro y es que una vez que la pruebas y la desarrollas se queda contigo para siempre. Te harás una persona sensible al dolor de los demás y, probablemente, ya no podrás aspirar a ninguna posición política de ese momento en adelante. Sabrás con precisión cómo los demás se sienten, vivirás sus penas y sus alegrías y ya no volverás a ser el mismo o la misma, porque estarás siendo ya parte de un todo mucho mayor que la suma de sus partes.

MARÍA DURÁN CARBALLIDO

Presidenta de la Comisión de Relaciones Institucionales y Gobierno Corporativo del Colegio de Economistas de Pontevedra



Nuestra querida compañera y buena amiga María nos ha dejado esta primavera, el 7 de abril se apagó la sonrisa de una persona muy especial, con un gran corazón. El Colegio de Economistas de Pontevedra siente una enorme tristeza por el fallecimiento de María a una edad tan temprana.

Diplomada en Ciencias Empresariales en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo, desarrolló su trayectoria profesional en un amplio abanico de actividades, entre las que cabe destacar la asesoría fiscal, así como su vinculación durante años en el departamento financiero de empresas como Ronáutica, entre otras.

Así mismo, en el Parlamento de Galicia era Asesora en el Gabinete de Presidencia. En el Partido Popular de Vigo fue miembro de la Comisión de economía y en los diez últimos años presidenta del distrito de Bouzas-Alcabre. También fue miembro de las candidaturas electorales a las elecciones municipales con Corina Porro y Elena Muñoz.

En el ámbito del Colegio de Economistas de Pontevedra, María desempeñó unas tareas claves y fundamentales para el buen desarrollo de la actividad colegial, pues además de vocal de la Junta de

Gobierno del Colegio desde 2019, era la responsable máxima de la Comisión de Relaciones Institucionales y Gobierno Corporativo, entre cuyas funciones destacan el fomento de las relaciones del Colegio con universidades, empresas e instituciones, así como la organización de eventos y protocolo y, en general, el promover la imagen corporativa y profesional del economista.

Todas estas funciones las desarrollaba nuestra querida María con un sentido de responsabilidad máxima y entrega absoluta, sin faltar nunca una sonrisa cómplice, discreción y amabilidad infinitas.

María también era muy aficionada al deporte, así, disfrutaba participando en

las distintas ediciones de la Media Maratón VIG-BAY, compartiendo momentos inolvidables con su querido grupo "Los Calaveras", de los que siempre comentaba emocionada sus anécdotas.

Pero María, en su faceta más personal era una persona comprometida con fines sociales y benéficos, a los que dedicaba buena parte de su tiempo, con entusiasmo e ilusión y disfrutaba también con entrega absoluta, de reuniones y celebraciones de amigos, inolvidables también todas las celebraciones que organizó y disfrutó en el Colegio de Economistas, entrañables momentos que he tenido la fortuna de compartir; gran conversadora, buena consejera, divertida y alegre, pero sobre todo, una persona noble y generosa, una buena persona, una excelente amiga. Siempre estarás en nuestros corazones.

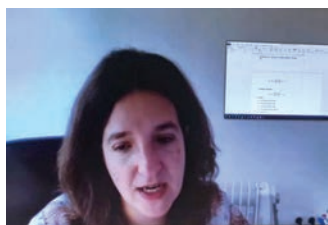
Gracias por todo María, sobre todo por ser una gran amiga. Y que desde El Cielo, donde seguro estarás, nos sigas acompañando con una sonrisa.

*Lucy Amigo Dobaño,
Decana Colegio de Economistas de
Pontevedra.*



CURSOS

CÁRTEL DE COCHES



El 18 de mayo el Colegio ofreció este webinar sobre el Cártel de Coches que estuvo a cargo de Juana María Alemany Sánchez, diplomada en Empresariales, Licenciada en ADE y Perito judicial, y que

trató sobre la Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de septiembre de 2021; marcas incluidas en el cartel de coches; documentos necesarios para poder reclamar y el plazo establecido; cálculo del perjuicio económico; modelo de informe pericial, finalizando con el planteamiento y resolución de dudas y preguntas.

FUSIONES, ESCISIONES, APORTACIONES DE RAMAS DE ACTIVIDAD Y COMBINACIONES DE NEGOCIO: ANÁLISIS DE SITUACIONES SINGULARES Y CASOS

Este curso estuvo a cargo de Juan Luis Domínguez, auditor de Cuentas, economista, que abordó, desde un nivel práctico, la normativa contable a aplicar, explicando cuándo aplicar la NRV 19º y cuándo la NRV 21º; también se refirió a la Norma de Registro y Valoración 19 del PGC: combinaciones de negocios y método de adquisición, para finalizar abordando las operaciones entre empresas del grupo: matriz-filial, empresas humanas,

socios y sociedades, etc. Todo ello se completó con diversos casos reales y de diversas situaciones que ilustraron las problemáticas que se analizaron. Se celebró en el Círculo de Empresarios de Galicia en Vigo, en formato presencial y también en webinar, el 24 de mayo en horario de mañana.

SUCESIONES Y DONACIONES



Ángel Ignacio Fuentes Ríos, Licenciado en ADE, Jefe de Unidad de Inspección Tributaria en la Delegación de Vigo de la Agencia Tributaria de Galicia (ATRIGA), fue el encargado de hablar de los aspectos básicos del Derecho Civil en lo referente a la sucesión y los pactos sucesorios, la correspondiente liquidación del impuesto y los beneficios fiscales. También abordó el tema de la transmisión de la empresa familiar, el impuesto sobre sucesiones y los no residentes, para finalizar con el programa de ayuda a la presentación ALIS. Este curso se celebró el 25 de mayo en el Círculo de Empresarios de Galicia en Vigo y pudo seguirse también online.

COMISIÓN DE JÓVENES ECONOMISTAS



Esta primera reunión estuvo presidida por la decana, Lucy Amigo y Maika Fernández Darriba (en el centro) y asistieron Martín Torres, Manuel Pena, María Vila y Emilio Estévez (izquierda) y Sergio Rincón, Julio Rincón e Isabel Serpa (derecha).

La Comisión de Jóvenes Economistas se reunió el pasado 18 de abril con el fin de constituir esta comisión, réplica de la creada en el Consejo General de Economistas y tal y como se está haciendo a lo largo de todo el territorio nacional. Durante la reunión se pusieron en común las diferentes visiones y objetivos que pretende alcanzar. La formación en aspectos como el comercio exterior, marketing, digitalización o relaciones laborales fueron de los principales puntos que se nombraron, difusión y presencia en redes sociales (RRSS) y red de contactos también cobran especial fuerza. Una primera toma de contacto para nuestros jóvenes economistas que traerá un aire fresco al Colegio.

CONCURSO AUDIOVISUAL DE EDUCACIÓN FINANCIERA 2021

El lema de esta edición 2021 en la fase local fue "Cómo ser sostenible y rentabilizarlo en el intento" que está promovido por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, en colaboración con el Consejo General de Economistas.

Los participantes de la provincia de Pontevedra han sido los Institutos de Enseñanza Secundaria Carlos Casares y



Luis Seoane, y los Colegios Los Sauces e Internacional SEK Atlántico. El jurado emitió su fallo el 31 de enero de 2022, eligiendo como ganador al Colegio Los Sauces de Pontevedra. El equipo estaba integrado por los alumnos: Ignacio Álvarez Domínguez, Martín Martínez Hermida, Antía Villanueva Pereira, Luna Guntín Meizoso, Manuel Magdalena Fragueiro y Stefan Oshchypok, de 2º Bachillerato.



Enhorabuena a los ganadores que nos representaron en la fase nacional.

Los alumnos de los otros centros participantes fueron: IES Carlos Casares: Pablo Camiño González, Pedro Figueroa Núñez, Silvia Iglesias Vázquez, María Riobó Álvarez y Mario Cao Román, de 2º Bachillerato. IES Luis Seoane: Ainara Álvarez, Mª Jesús Abilleira, Uxía Torres, Claudia García, Brais González y Emma Arosa, de Formación Profesional, Xestión Administrativa. Colegio SEK Atlántico: Laura Dios Lázaro, Begoña Ibarra González de la Ballina, Lucía Casas Martín, Nicolás Castro-Acuña Mareque y Gabriel González Vázquez, de 1º Bachillerato.

El Colegio de Economistas de Pontevedra organizó un acto el 10 de mayo en el Círculo de Empresarios de Galicia en Vigo al que asistieron el Colegio Los Sauces y el Instituto Luis Seoane. Comenzó con unas palabras de bienvenida y felicitación de la decana, Lucy Amigo, que dio paso a la conferencia del decano

ECONOMOTEROS

Una vez más nuestros compañeros moteros realizaron el sábado día 30 de abril una nueva ruta que, en esta ocasión, fue al embalse transfronterizo de Lindoso, próximo a Lobios, perteneciente a la Baja Limia, donde visitaron el embalse al que se llega por una preciosa ruta. Antes de regresar al punto de partida, los moteros repusieron fuerzas en un restaurante de este ayuntamiento. Como viene siendo habitual, a las 9,30 horas, se reunieron en la cafetería situada en el bajo de la sede de nuestro Colegio, a donde regresaron a media tarde. En esta ocasión participaron Alejandro Martín Saracho, Rodrigo Garrido Melón, Humberto Lomba, Maite Hermo Hermo, Alejandro Gestoso Moldes, Julio Borja, y acompañantes. Para participar en

de la Facultad de C. Económicas y Empresariales de Vigo y colegiado, Miguel Ángel Crespo Domínguez. A continuación, Marta Fernández de la Pradilla, tesorera de nuestro Colegio, fue nombrando a los directores, profesores y alumnos que recibieron los diplomas de participación en reconocimiento por el buen hacer y el esfuerzo realizado. Además, se entregó a los alumnos del Colegio Los Sauces unos altavoces y a todos los participantes una mochila con diversos regalos y el libro "Vigo y la segunda guerra mundial: la prensa en Vigo" de José A. Martín Curty, obsequio del Instituto de Estudios Vigüeses, libro que también se regaló a los centros y a los profesores.

En la fase nacional, el 9 de marzo se conoció el fallo del jurado de esta 2ª edición, en la que participaron 200 centros educativos de toda España y un millar de alumnos. El Colegio Novaschool Añoreta del Rincón de la Victoria de Málaga, ha sido el ganador del Concurso. La segunda posición ha sido para el colegio CPR Plurilingüe Esclavas del Sagrado Corazón de Jesús, de A Coruña. El premio para el vídeo con más likes en el canal de Youtube del Consejo General de Economistas ha sido también para el colegio Novaschool Añoreta. Clausuraron el acto la subgobernadora del Banco de España, Margarita Delgado, la vicepresidenta de la CNMV, Montserrat Martínez Parera, y Valentín Pich y Juan Carlos de Margarida, presidente y secretario respectivamente del Consejo General de Economistas



estas rutas es requisito disponer de una moto de 125 cc como mínimo y pueden asistir los economistas, sus familiares y amigos.

CENA DE HOMENAJE A MARÍA LUISA RODRÍGUEZ LIJÓ

Un centenar de colegiados nos reunimos el 6 de mayo en el Círculo de Empresarios de Galicia en Vigo, en una cena homenaje a María Luisa Rodríguez Lijó, nuestra Marilí, con motivo de su jubilación en agosto de 2020. Comenzó a desempeñar las tareas de secretaria técnica en el Colegio de Titulares Mercantiles en 1979, siendo presidente Andrés Martínez-Morás, al que sucedieron, Antonio Rodríguez Lijó, Víctor Moro Rodríguez, Antonio Carbajo Vázquez, Rafael López Mera y José Luis Rodríguez Pérez. Tras la fusión con el Colegio de Economistas, estuvo bajo las órdenes de Juan José Santamaría Conde y Carlos Mantilla Rodríguez. A lo largo de tan dilatada trayectoria

podemos afirmar sin miedo a equivocarnos que hizo del colegio la casa de todos los colegiados, atendiéndonos con amabilidad, eficiencia y cariño.

Pronunciaron unas emotivas palabras la decana, Lucy Amigo y el presidente Rodríguez Lijó que resaltaron su labor, dedicación y compromiso con el Colegio durante más de cuarenta años. Se proyectaron unas imágenes de distintas épocas de la vida de la homenajeada que fueron elaboradas con cariño por sus compañeras María, Ana y Alba.

Como recuerdo se le hizo entrega de sendos regalos, tras lo cual nuestra compañera Marilí pronunció unas emociona-



das palabras de agradecimiento por este homenaje. También se le hizo entrega a Sonia Carrera de un ramo de flores, en



agradecimiento por su dedicación en las tareas administrativas durante trece años en el Colegio de Economistas. Finalizó la noche con un animado baile.

Desde estas páginas, los miembros del Consejo de Redacción de la revista Balance, con quien siempre colaboró y continúa haciéndolo, le deseamos que disfrute de su merecida jubilación.

JUNTA GENERAL ORDINARIA DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE PONTEVEDRA



El 10 de junio se celebró en la sede de nuestro Colegio y también de forma telemática, la preceptiva Junta General que estuvo presidida por la decana, Lucy Amigo Dobaño. El secretario general, Manuel Sánchez dio lectura del acta de la sesión anterior, que fue aprobada, pasando a continuación al informe de la decana. La tesorera, Marta Fernández de la Pradilla presentó las cuentas del pasado ejercicio económico y el informe de auditoría que fue aprobado. Lucy Amigo presentó la Memoria Anual de las Actividades desarrolladas a lo largo de 2021, así como los proyectos en curso de realización en el actual año. En Ruegos y Preguntas, Antonio Fernández Fernández, sugirió que se dotara de megafonía a la sala, sugerencia que fue recogida. Finalizada la Junta General se sirvió un aperitivo.

IN MEMORIAM

Óscar Manuel Salvador Márquez



El 9 de junio nos dejó nuestro compañero Óscar Manuel. Había nacido en Vigo, en 1959, realizó los estudios de la licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales en su sección de Económicas en la Universidad de Santiago de Compostela, finalizando sus estudios en 1984. Ingresó en

nuestro colegio de economistas en enero de 1985 y recibió la insignia de plata en un acto celebrado el 15 de diciembre de 2006. Ya como colegiado, realizó el curso de Auditoría Financiera obteniendo el diploma en 1988.

A lo largo de su trayectoria profesional desempeñó su actividad en diversas empresas como Carrazoni, S.A., Automóviles Gran Vía, Automóviles Alfa Motor y Marfrío, jubilándose como Director Financiero del Grupo Iberconsa.

Desde estas páginas queremos enviar nuestro sentimiento de pesar a su esposa Carmen Saenz Mosteiro y a sus hijos Alejandra, Óscar, Belén y Paloma.

ACTO DE PRESENTACIÓN DE LA FACULTAD DE COMERCIO



El 5 de abril fue la presentación de la nueva Facultad de Comercio culminando así la tan esperada transformación de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. El acto estuvo presidido por el rector, Joaquín Reigosa, el alcalde de la ciudad, Abel Caballero y la directora del centro, Consuelo Currás y asistieron profesores de diferentes épocas, así como alumnos de Peritaje y Profesorado Mercantil, Diplomados en Empresariales y Graduados en Comercio y personal de administración y servicios. Se hizo un recorrido por los más de cien años de vida del centro bajo el título “Unha historia de Loita” a cargo de Pilar López, María Jesús Barsanti y Araceli González y finalmente Consuelo Currás se refirió al futuro. El rector y el alcalde pronunciaron palabras de apoyo y ánimo al nuevo centro que, a pesar de la juventud de su nombre, tiene una larga trayectoria. El coro universitario do Programa de Maiores Aula Aberta interpretó varias piezas y el himno de la Universidad. Finalizó la mañana con la inauguración de la terraza donde se sirvió un aperitivo que sirvió para departir entre los asistentes. Desde el Colegio de Economistas de Pontevedra que estuvo representado por la decana, Lucy Amigo, deseamos mucho éxito a la nueva Facultad de Comercio.

ENTREVISTA EN ATLÁNTICO DIARIO



El pasado 7 de abril en un especial dedicado a las Asesorías, Atlántico recoge una entrevista realizada a nuestra decana Lucy Amigo, bajo el nombre “La renta es cada día más complicada”. En

ella expresa que el Colegio tiene como prioridad seguir avanzando en los servicios de utilidad para los economistas. En 2020 se procedió a realizar la digitalización administrativa y se sigue mejorando en los procesos digitales.

Respecto a las novedades en la campaña de la Renta, Lucy Amigo, afirmó que hay algunas aunque no afectan de manera sustancial a la estructura del impuesto. Entre ellas está la limitación en las aportaciones a planes de pensiones y en Galicia las novedades en la tributación de los pactos sucesorios. Ante el plan de choque frente a la crisis, anunciado por el Gobierno, la decana recomendó a las pymes y microempresas, que analicen su viabilidad futura antes de solicitar las ayudas contempladas en el Plan Nacional de Respuesta ante el Impacto de la Guerra. Los economistas especialistas en la materia consideran que el Real Decreto-ley aprobado podría generar inseguridad jurídica.

Finaliza indicando que la gestión del impuesto es cada día más complicada y para pymes y autónomos es recomendable tener el apoyo de un asesor fiscal y laboral. Los economistas dedicados a la asesoría de empresas son expertos y tienen una formación continua y especializada para profundizar en estos temas y dar un mejor servicio a sus clientes.

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS EN FUNDAMENTAL 2022



Los días 19, 20 y 21 de abril nuestro Colegio estuvo presente con un stand en *Fundamental 2022*, *Foro de Talento y Empleo* que se celebró en el Auditorio Mar de Vigo. Participaron diversas empresas y la Universidad de Vigo y hubo una alta participación de alumnos de Institutos y Colegios, así como estudiantes universitarios de diversas titulaciones.

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS EN EL FORO DE EMPLEO DE LA FACULTAD DE ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Unos días después, el 27 y 28 de abril, nuestro Colegio estuvo presente un año más en el *Foro de Empleo Incampus*. *Empresariales* e *Xurídicas* que organiza la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo, con un stand que fue muy visitado por los estudiantes del ámbito de la economía y de la empresa. Además de



la presencia de nuestro colectivo con una atractiva y colorista instalación, el jueves 28, varios colegiados presentaron a los asistentes las salidas profesionales de estos graduados.

Manuel Sánchez habló sobre el campo Fiscal y Forense; Alejandro Martín Saracho y Jesús Escobar hicieron referencia a la Auditoría; Alberto Roma, se centró en la posibilidad de ser Economista de Empresas. El resultado de estas dos intensas jornadas fue muy satisfactorio, acercando el Colegio a los futuros graduados de nuestro ámbito de actuación.

BIENAL INTERNACIONAL DE CARTELISMO TERRAS GAUDA-CONCURSO FRANCISCO MANTECÓN 2021-2022 CONCURSO DE CARTELES TERRAS GAUDA



Las instalaciones del Puerto de Vigo acogieron el 6 de mayo el acto de entrega de los premios del concurso de carteles Terras Gauda. En la mesa se encontraban el presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijóo, el fundador y presidente de las bodegas, nuestro compañero, José María Fonseca Moretón, el presidente de la Autoridad Portuaria, Jesús Vázquez Almuiña y representantes de la Consellería de Cultura, Educación e Universidades y de Turismo de Galicia de la Xunta de Galicia. El Colegio de Economistas de Pontevedra estuvo representado por su decana Lucy Amigo y el vicedecano Alejandro Martín, Susana Andonegui y Marta Fernández de la Pradilla.

HOMENAJE AL DECANO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE OURENSE

Lucy Amigo y Rubén A. López, en su calidad de decana y vicedecano, representaron a nuestro Colegio de Economistas de Pontevedra en el acto de nombramiento de Colegiado de Honor al anterior decano Guillermo Díaz Iglesias que ofreció el Colegio homónimo de Ourense. Asistieron Carmen Sampayo, decana y los miembros de la Junta de Gobierno de Ourense, Valentín Pich, presidente del Consejo General de Economistas, Antón Costas, colegiado de honor de nuestro Colegio de Pontevedra, así como



numerosos colegiados y miembros relevantes de la economía y de la sociedad ourensana. El acto se celebró el 20 de mayo.

GALARDONES DE LA UNIÓN PROFESIONAL DE GALICIA



El 27 de mayo y en la Capilla Real del Hostal de los Reyes Católicos de Santiago, tuvo lugar el acto de entrega de los Galardones "Profesionales Colegiados del Año 2020 y 2021", que otorga la Unión Profesional de Galicia. Nuestros compañeros y anteriores decanos del Colegio de Economistas de Pontevedra, Juan José Santamaría Conde (2020) y Jorge Juan Sales Illán (2021) recibieron el galardón de manos del presidente, Antonio Macho Senra, quien pronunció unas palabras en las que resaltó la labor y los méritos de nuestros presidentes, pronunciando ambos palabras de agradecimiento por la concesión de este premio.

Finalizó el acto con un cóctel que sirvió para departir entre los



asistentes. Nuestro Colegio estuvo representado por Lucy Amigo Dobaño, Rubén López y Susana Andonegui, decana, vicedecano y miembro de la Junta de Gobierno, así como nuestro compañero Francisco Estévez. Nuestra felicitación a nuestros compañeros por este merecido reconocimiento.

PREMIO ROTARY CLUB VIGO A LA EXCELENCIA A LA BODEGA TERRAS GAUDA



El X Premio a la Excelencia se entregó a la bodega Terras Gauda en una gala benéfica que se celebró el 27 de mayo en el Pazo de Cea. Estos premios valoran el trabajo de personas o entidades que destaquen por su ética y valores. En esta ocasión el reconocimiento fue para nuestro compañero José María Fonseca Moretón, fundador y presidente de la bodega, por su contribución al desarrollo económico y la proyección internacional de la viticultura en Galicia. Al acto asistieron representantes políticos, económicos y sociales de Vigo y su entorno, así como amigos y simpatizantes de Rotary. Desde estas páginas queremos felicitar a nuestro compañero del Colegio de Economistas, José María por este premio.

CONSUELO CURRÁS VALLE PRIMERA DECANA DE LA FACULTAD DE COMERCIO



El 2 de junio se celebraron elecciones al decanato en la Facultad de Comercio de Vigo. La transformación de la Escuela de Empresariales en Facultad de Comercio fue publicada en el DOG del 11 de marzo de 2022 con lo que se abre una etapa nueva para el centro. El resultado de la votación con una alta participación, eligió al primer equipo decanal que está integrado por Consuelo Currás Valle, decana, acompañada por María Jesús Barsanti Vigo como secretaria y coordinadora de Calidad, y los vicedecanos, Emilio García Rose-

lló, de Relaciones Internacionales, Innovación y Captación Organizacional y Jacinto González Dacosta, de Relaciones Externas y Alumnado, Carmen Padín Fabeiro, de Organización Académica. Araceli González Crespán pasa a ser enlace de Igualdade. Deseamos a nuestra compañera y primera decana de la Facultad de Comercio y a su equipo muchos éxitos en su mandato.

VISITA A TERRAS GAUDA



Nuestra decana, Lucy Amigo Dobaño, el vicedecano Alejandro Martín Saracho y un grupo de colegiados han visitado las bodegas Terras Gauda de nuestro compañero José María Fonseca Moretón, el viernes 3 de junio. Comenzó la visita con una ruta guiada por la etnóloga a través de los viñedos donde se encuentran las tres variedades de uva, explicando sobre la viña, la uva, el mosto, hasta llegar a la obtención del vino.

A continuación, se realizó una visita por las instalaciones de la bodega finalizando con una degustación de estos magníficos vinos comenzando por el Terras Gauda normal, a continuación, el etiqueta negra y finalizando con La Mar, obtenido de la viña caño plantada sobre una pendiente del 40 %.

ACTOS DE GRADUACIÓN EN LA UNIVERSIDAD Facultad de Comercio



El 16 de junio en el Auditorio del Teatro Afundación de Vigo, se celebró el acto de graduación de las titulaciones que se imparten en la Facultad de Comercio de Vigo. El acto estuvo presidido por el rector de la Universidad Manuel Joaquín Reigosa Roger, el alcalde de la ciudad, Abel Caballero y la decana de la Facultad Consuelo Currás

Valle, que abrió el acto con unas emotivas palabras. Actuó como madrina de la IX promoción del Grado en Comercio, María Jesús Freire Serén y hablaron en nombre de los alumnos, Rosalba Muíños y Alexandra Otero; la XIV promoción del Máster en Comercio Internacional, estuvo amadrinada por Ana Díaz-Becerra y los alumnos Martín Torres (Presencial) y Hugo Pérez Moure (Online) hicieron uso de la palabra; finalmente la XI promoción del Máster en Dirección de Pymes contó como padrino con Abel Caballero y Santiago Guzzo representó a sus compañeros. Concluyó el acto con unas palabras del rector y la actuación del Coro Senior-Campus Vigo, que interpretó una canción y el Gaudeamus Igitur. Nuestro Colegio estuvo representado por Pilar López Vidal, miembro de la Junta de Gobierno.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



La fecha elegida para el acto de graduación del Programa de Simultaneidad de Ade-Derecho fue la tarde del sábado 18 de junio y tuvo lugar en el salón de actos de la Facultad. En la mesa presidencial se encontraban el vicerrector de Economía, José María Martín Moreno, los decanos de las Facultades de Ciencias Económica y Empresariales, Miguel Ángel Crespo Domínguez, y de Ciencias Jurídicas y del Trabajo, Francisco Torres Pérez, el alcalde, Abel Caballero y el padrino Enrique García-Chillón, propietario de Profand, quienes pronunciaron palabras de felicitación a los nuevos titulados. También actuaron como padrinos académicos los profesores Natalia Torres Cadavid y Jorge Falagán Mota quienes impusieron las bandas a los egresados, pronunciando uno de los alumnos unas palabras en representación de sus compañeros.

Nuestro Colegio de Economistas de Pontevedra estuvo representado por Susana Andonegui Freire, acompañada por Marta Fernández de la Pradilla, miembros de la Junta de Gobierno del Colegio, que hizo entrega del premio al mejor expediente del curso 2020/21 a Lara Vázquez Gil. Finalizó el acto con el himno universitario, Gaudeamus Igitur. A continuación, los asistentes pudieron disfrutar de un vino de honor.

TOMA DE POSESIÓN DEL RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO

El 20 de junio tuvo lugar en el salón de actos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales el acto de toma de posesión



del reelegido rector de la Universidad de Vigo, Manuel Joaquín Reigosa Roger y que estuvo presidido por el titular de la Xunta de Galicia, Alfonso Rueda, que le entregó la medalla de rector y el bastón de mando, acompañado en la mesa por los rectores de las Universidades de Santiago y Coruña. El rector pronunció unas palabras y a continuación tomaron posesión los doce nuevos miembros del equipo rectoral, finalizando con unas palabras del presidente de la Xunta. Al acto asistieron representantes del ámbito académico, político, social y cultural de Galicia y nuestro Colegio estuvo representado por la decana, Lucy Amigo Dobaño.

IV FORO DE LA MUJER



El Centro de Negocios Porto do Molle en Nigrán acogió esta cuarta edición del Foro de la Mujer que contó con cuatro mesas



de debate donde se abordaron temas de total actualidad e interés como "La industria de la cultura", "La macroeconomía en nuestro día a día", "Influencers: innovación en las ventas" y "El futuro energético". El Colegio de Economistas de Pontevedra estuvo representado por nuestra decana, Lucy Amigo, que participó en la segunda de las mesas, refiriéndose al día a día de la situación actual de la macroeconomía.

El Centro de Negocios Porto do Molle en Nigrán acogió esta cuarta edición del Foro de la Mujer que contó con cuatro mesas

CRIPTOMONEDAS

Qué son, cómo utilizarlas y por qué van a cambiar el mundo



José Manuel Torres
Editorial Booket | 2022

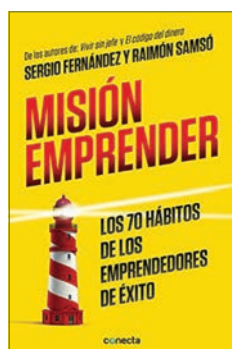
Las criptomonedas y la blockchain son tecnologías que no han demostrado su verdadero potencial, ya que son recientes. Se desconocen muchas de sus aplicaciones futuras, pero pensar que su adopción masiva solo es cuestión de tiempo es una apuesta segura. El libro está basado en la experiencia de su autor, que afirma que dentro de poco las criptomonedas estarán en todas partes. Pero ¿las entendemos, para qué sirven en la actualidad, pueden sustituir al dinero tradicional,

cómo se puede ganar dinero invirtiendo en ellas? El autor responde de manera clara a estas cuestiones, con ejemplos, diálogos y personajes que encarnan situaciones reales, logrando que comprendamos las criptomonedas y enseña a sacarles el mayor rédito posible.

José Manuel Torres es ingeniero por la Universidad de Penn State (Pennsylvania) y doctor en seguridad informática por TECNUN (Escuela Superior de Ingenieros de la Universidad de Navarra). Ha sido profesor de grado y posgrado, empresario, coach, consultor, conferenciante y colaborador en radio y televisión.

MISIÓN EMPRENDER

Los 70 hábitos de los emprendedores de éxito



Sergio Fernández
Raimon Samsó
Editorial Conecta | 2017

Este libro explica con detalle los 70 hábitos que comparten varios emprendedores de éxito, para que quien quiera iniciarse en el sector sepa qué es lo que funciona. Afirman que el éxito depende sobre todo de la actitud, la mentalidad y los hábitos, complementado con los conocimientos adquiridos. Emprender es una misión que dota de sentido a la vida, una manera de ofrecer valor a otros seres humanos y una transformación personal de gran calado. Los emprendedores de éxito son personas hechas a sí mismas, en constante formación, motivadas, exigentes consigo mismas,

apasionadas, educadas e instruidas, tolerantes, capaces de liderar, serviciales y colaboradoras, que aman lo que hacen. Una vez activados estos 70 hábitos, el éxito será inevitable. Es un libro para los héroes del siglo XXI: los emprendedores.

Sergio Fernández, licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid, es director y fundador del Máster de Emprendedores del Instituto Pensamiento Positivo y del programa radiofónico Pensamiento Positivo sobre desarrollo personal y profesional.

Raimon Samsó es coach, formador en superación personal, y tiene publicados varios libros entre ellos *Cita en la cima*, *Dos almas gemelas*, *Cumplir 40 a los 60*, o *El Código de la Manifestación: 12 poderes*.

VÍA VIGO

La historia del Cable Inglés y el Cable Alemán



José Ramón Cabanelas Comesaña
Instituto de Estudios Vigüeses | 2017

Este libro aborda la historia de estas dos empresas dedicadas a la telegrafía submarina que tuvieron presencia en Vigo desde el año 1873, el Cable Inglés y desde 1896 el Cable Alemán. Ello permitió que Vigo se erigiera en la puerta de entrada de la información internacional que llegaba a España siendo un referente en el mundo de las telecomunicaciones internacionales. A través de los cinco cables submarinos que penetra-

ban en su espléndida ría, la correspondencia con el exterior se volvió rápida y eficaz. Ambas compañías tuvieron en la ciudad una amplia plantilla, finalizando la actividad telegráfica en 1969. No obstante, Vigo fue una de las tres bases europeas del Atlántico de cables submarinos entre los años 1970 y 2002.

Se puede afirmar que el investigador y miembro del Instituto de Estudios Vigüeses, José Ramón Cabanelas es uno de los más destacados expertos en el Cable Inglés y el Cable Alemán y su presencia en la ciudad de Vigo.

EL CID COMO EXCUSA PARA VISITAR LA ESPAÑA VACIADA (I)



Dolores Ojea Troncoso

Licenciada en Economía

Colegiada nº 178

En marzo de 2020 teníamos planeado realizar las diferentes etapas del Camino del Cid, conforme a lo definido por el Consorcio Camino del Cid, pero el COVID-19 dio al traste con nuestras intenciones.

Para desquitarnos, en septiembre del año 2021, retomamos la idea, pero definimos las etapas “a nuestra manera”, lo que nos permitió visitar parte de los pueblos de la Red “los pueblos más bonitos de España”, parte de los pueblos que visitó Camilo José Cela para escribir “Viaje a la Alcarria” y por supuesto, los que forman “la ruta del Cid”. Podríamos dividir nuestro viaje en tres partes:

De Vigo a Soria

De Soria a Peñíscola

De Peñíscola a Vigo

En cada parte hicimos etapas, con paradas en los pueblos más emblemáticos del recorrido, siempre que no los hubiésemos visitado antes, con excepción de Burgos.

PRIMERA PARTE: DE VIGO A SORIA

Lerma

Sabemos que el Duque de Lerma fue Valido del Rey Felipe III y que hizo de Lerma el lugar en el que el Rey pasaba grandes temporadas dedicado a la caza. En la oficina de Turismo hay



Vista de Burgos desde el castillo



Iglesia de San Pedro de Lerma



“Escuela para niñas”. Lerma

un panel que muestra el lamento de Felipe II poco antes de morir por el desinterés que su hijo muestra por las tareas del gobierno del reino.

Lerma es un pueblo pequeño, con un casco antiguo muy interesante. Destacan la Colegiata de San Pedro, el Palacio Ducal, que ahora es el parador, la plaza mayor y el Monasterio de la Ascensión, entre otros. Además



Catedral de Burgos



Real Monasterio de las Huelgas

de los monumentos mencionados, nos llamó la atención la calle dedicada a José Zorrilla y el edificio en el que estaba la “escuela para niñas”.

Burgos

En Burgos confluyen varios caminos históricos: el Camino de Santiago, la ruta de la plata y el camino del Cid y, además, muchos acontecimientos



Tumba del Cid y Doña Jimena en el monasterio de San Pedro de Cardeña

importantes para la Corona de Castilla tuvieron lugar en Burgos.

En el Palacio de los Condestables de Castilla, conocido como la Casa del Cordón, recibieron los Reyes Católicos a Cristóbal Colón a la vuelta de su segundo viaje a América, allí se casó el Príncipe don Juan con la hija del emperador Maximiliano y allí murió Felipe el Hermoso.

En el Real Monasterio de las Huelgas se proclamaban Reyes y se armaban Caballeros durante la Edad Media.

La Catedral fue declarada Monumento Nacional y Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Y alberga la tumba con los restos del Cid y de Doña Jimena.

Pasear por Burgos, por muchas veces que hayas estado, siempre te permite descubrir pequeños tesoros.

No lejos de la capital, está San Pedro de Cardeña, una pequeña aldea en la que se encuentra el Monasterio del mismo nombre.

Según el Cantar de Mio Cid, el Cid dejó a su mujer y a sus hijas al cargo del Abad del Monasterio de San Pedro de Cardeña, por lo tanto era visita obligada.

El cantar 15 dice *"Llamavan a la puerta, i sopieron el mandado; Dios que alegre fo el abbat don Sancho!"* El Monasterio, que está regido por los Monjes

Blancos, necesita una actuación urgente para su mantenimiento pero, como nos explicó uno de los monjes, se las tienen que apañar con lo que recaudan de visitas y la venta de sus productos. Hasta el año 1921 la tumba del Cid y su mujer estaba en una capilla del Monasterio, desde 21 de julio de ese año los restos están en la Catedral de Burgos. Mantienen en el jardín un monolito en honor de Babieca.

Covarrubias

En el viaje hacía el exilio desde Bur-



Covarrubias

gos en el Cantar del Mio Cid, se narra un episodio de picaresca por parte de Mio Cid: Hace llenar unos arcones con arena y se los envía a unos prestamistas judíos, en Burgos, para conseguir dinero para financiar sus correrías en el exilio. Se dice que ese episodio tuvo lugar en Covarrubias. Sea cierto, o no, lo que sí lo es, es que Covarrubias está catalogada como uno de los pueblos más bonitos de España. Es un pueblo muy pequeño, el casco histórico conserva casas construidas con paredes de adobe y madera. En el frontal de la Iglesia, hay una placa en honor a los fundadores del pueblo: el rey Chindasvinto, 653, EL Conde Fernán González, 970 y el Conde Garci Fernández, 995.

Nuestra visita coincidió con la celebración las fiestas patronales en honor a San Cosme y San Damián y había mucha vidilla en las calles.



Santo Domingo de Silos

De Covarrubias nos dirigimos a Santo Domingo de Silos. Poco puedo decir que no se sepa ya de Santo Domingo de Silos. Es una etapa del camino de Santiago, el Monasterio es una joya arquitectónica, los Cantos Gregorianos son mundialmente conocidos, el Ciprés tiene hasta un poema, etc., recorrimos las calles del pueblo, muy bien restaurado, comimos en la plaza mayor y nos fuimos caminando al Desfiladero de la Yebra, un monumento de la naturaleza excavado en la roca por el río. Allí pudimos ver buitres en sobrevolando los pocos rebaños que todavía se conservan. A la vuelta asistimos en el Monasterio a un oficio. Impresiona y sobrecoge.

De Santo Domingo nos fuimos a Soria para hacer noche y visitar al día siguiente. Habrá que esperar a la próxima entrega...





BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO

ABRIL

Auditoría de Cuentas. Normas técnicas

Resolución de 20 de abril de 2022, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publican las normas de control de calidad interno, "Gestión de la calidad en las firmas de auditoría que realizan auditorías de estados financieros" (NIGCI-ES), "Revisiones de la Calidad de los Encargos" (NIGC2-ES), y la Norma Técnica de Auditoría "Gestión de la calidad de una auditoría de estados financieros" [NIA-ES 220 (Revisada)].

MAYO

Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la Renta de no Residentes

Orden HFP/379/2022, de 28 de abril, por la que se aprueban los modelos de declaración del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondientes a establecimientos permanentes y a entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español, para los períodos impositivos iniciados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021, se dictan

instrucciones relativas al procedimiento de declaración e ingreso y se establecen las condiciones generales y el procedimiento para su presentación electrónica.

JUNIO

Impuesto sobre el Valor Añadido

Orden HFP/493/2022, de 30 de mayo, por la que se modifica la Orden HAC/610/2021, de 16 de junio, por la que se aprueba el modelo 369 "Impuesto sobre el Valor Añadido. Autoliquidación de los regímenes especiales aplicables a los sujetos pasivos que presten servicios a personas que no tengan la condición de sujetos pasivos, que efectúen ventas a distancia de bienes y ciertas entregas interiores de bienes" y se determinan la forma y procedimiento para su presentación.

Tributos. Gestión informatizada

Orden HFP/534/2022, de 6 de junio, por la que se modifica la Orden HAC/1398/2003, de 27 de mayo, por la que se establecen los supuestos y condiciones en que podrá hacerse efectiva la colaboración social en la gestión de los tributos, y se extiende ésta expresamente a la presentación telemática de determinados modelos de declaración y otros documentos tributarios.

Seguridad Social. Reglamento de Cotización

Real Decreto 504/2022, de 27 de junio, por el que se modifican el Reglamento General sobre inscripción de empresas y afiliación, altas, bajas y varia-

ciones de datos de trabajadores en la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto 84/1996, de 26 de enero, y el Reglamento General sobre Cotización y Liquidación de otros Derechos de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto 2064/1995, de 22 de diciembre, para actualizar su regulación respecto a los trabajadores por cuenta propia o autónomos.



DOG

Diario Oficial
de Galicia

ABRIL

Consellería de Facenda e Administración Pública

ORDE do 12 de abril de 2022 pola que se regula o pagamento, mediante transferencia bancaria e xiro postal, de débedas cuxa xestión recadatoria ten encomendada a Axencia Tributaria de Galicia.

CORRECCIÓN DE ERROS publicado 25 abril 2022.

Orde do 12 de abril de 2022 pola que se regula o pagamento, mediante transferencia bancaria e xiro postal, de débedas cuxa xestión recadatoria ten encomendada a Axencia Tributaria de Galicia.

XUÑO

Axencia Tributaria de Galicia

RESOLUCIÓN do 1 de xuño de 2022 pola que se regulan os termos e os requisitos para admitir o xiro postal como medio de pagamento das débedas cuxa xestión recadatoria ten encomendada esta axencia.

Cómo publicar en la revista

Balance

MERCANTIL Y EMPRESARIAL

Quiénes pueden publicar

La revista Balance acepta para su publicación todo tipo de textos, en forma de artículos de opinión o divulgativos, sobre cualquier aspecto relacionado con nuestra actividad profesional. Pueden ser enviados tanto por personas vinculadas a nuestro colectivo como ajenas al mismo. Las colaboraciones podrán ser publicadas en nuestra página web con expresa mención al nombre del autor, tal y como se recoge en la Ley de Protección de los Derechos del Autor.

Recomendaciones generales

- Adjuntar nombre y apellidos, titulación y/o cargo empresarial y, si procede, Colegio Profesional y número de colegiado.
- Especificar contacto: dirección, teléfono y correo electrónico.
- Aportar una fotografía de buena calidad (1 MB) y de medio cuerpo
- Extensión de los textos (formato Word).
 - Artículos de opinión: máximo 450 palabras.
 - Colaboraciones temáticas: máximo 3.000 palabras.
 - Aportar gráficos y fotografías (mínimo de 1 MB) relacionados.

Enviar a

- Envío postal:
 - Colegio de Economistas de Pontevedra
 - C/ María Berdiales, 3 Entlo 36203 V g
- Envío correo electrónico: pontevedra@economistas.org

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE PONTEVEDRA



NAGARI GRAN HOTEL BOUTIQUE & SPA

Plaza de Compostela, 21. 36201 Vigo

- Ofrece una serie de descuentos a los colegiados. Los puedes consultar en la página del Colegio en Servicios → Convenios.



HOTELIUS CLUB

- Plataforma de reserva de más de 200.000 hoteles en los principales destinos con un descuento del 12 % sobre la tarifa disponible en cada momento.
- Para acceder, copia la siguiente URL en tu buscador web:
» Club.hotelius.com/economistaspontevedra



HOTEL SPA GALATEA

Paxariñas, s/n. 36970 Sanxenxo

- Ofrece un 10% de descuento en las tarifas oficiales, las publicadas en la página web del hotel, aplicable también a la carta de servicios termales.
- Reserva a través del teléfono 986 727 027 o el correo info@hotelgalatea.com



ELOYMAR TRANVIAS

PARKING ELOYMAR TRANVÍAS

Se podrá disfrutar de un descuento en su bono multiparking, válido para aparcar en sus cinco aparcamientos de Vigo:

- Urzáiz
- Policarpo Sanz
- Areal
- Independencia
- Pintor Colmeiro

Hay que comprar un bono mensual multiparking, cuyo precio es de 130 € y a los colegiados se lo dejan en 120 €. Hay que domiciliar el pago y enviar el carné de colegiado. Interesados contactar con Pilar Pérez-Lafuente, Administración, teléfono 986 443 699

PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE ESTOS U OTROS CONVENIOS



economistas
Pontevedra
Σ economistas y titulados mercantiles

Tel. 986 22 22 12 | 986 22 61 71
pontevedra@economistas.org



a3Marketplace Donde los negocios crecen



Descubre el marketplace
de Wolters Kluwer y
encuentra las mejores
soluciones para hacer
crecer tu negocio.