

CONT4BL3



CUENTAS ANUALES

Presentación en el Registro Mercantil

OPINIÓN

El descuento por pronto pago en el nuevo PGC

JURISPRUDENCIA

Uso personal de internet en el trabajo

DE INTERÉS PROFESIONAL

La Ley de morosidad: obligaciones de información



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España

JORNADAS TRIBUTARIAS



Asociación
Profesional
de Expertos
Contables
y Tributarios
de España

www.aece.es
902 430 700

un paso adelante





Hace días que llevo dándole vueltas a cómo empezar este editorial. Probablemente, por el exceso de trabajo de estos últimos días –como imagino que ocurrirá en el despacho de todos vosotros– aunque todavía nos viene lo peor, o mejor, según como se mire.

Lo que sí que tenía claro era mi deseo de compartir con vosotros, mi más sincero agradecimiento a todo el equipo que hace posible que CONT4BL3 llegue a vuestras manos; logrando, cada trimestre, dar un significativo paso adelante con el objetivo de convertir esta publicación en una de las cabeceras de referencia dentro de nuestro ámbito profesional.

Esta felicitación viene al caso porque, una mañana, mientras estaba en la sede de la Asociación, encontré el número 1 de CONT4BL3 –de mayo de 1983, ¡qué pocas páginas tenía y cuán grande era!– publicado por nuestros primeros compañeros de AECE y cuya creación, si no recuerdo mal, supuso un enorme esfuerzo para aquel grupo de pioneros.

Seguí buscando y encontré otros ejemplares –hasta abril de 1988– y, en todos ellos, se podía sentir el cariño que el Presidente de aquel entonces le dedicaba a escribir su editorial, que –en ese momento– como aún no había portada, aparecía en la primera página con frases como *La Asociación se creó para elevar al máximo la profesión de contable en España (...)*.

La verdad es que aquellas palabras también me entristecieron porque, al volver a leerlas, recordé a compañeros de la asociación, algunos de los cuales ya nos han dejado, aunque gracias a su legado y a la fuerza de la actual Junta Directiva podremos poner a la AECE en el lugar que le corresponde.

Esa es nuestra senda y ya casi lo estamos consiguiendo, pero nos queda un pequeño camino a recorrer. Actualmente, formamos parte de casi todos los estamentos oficiales; por ejemplo, el último logro ha sido nuestra inclusión en el Foro Tributario de la AEAT que se está realizando en Madrid. Como resultado, algunas propuestas nuestras (vacaciones del envío de notificaciones telemáticas en agosto, ampliación del plazo de presentación de impuestos y unificación de días en el pago de los impuestos, etc.) se verán muy pronto reflejadas en la disposiciones que haga en estos próximos meses la AEAT. Unos cambios que creemos completamente necesarios para el ejercicio de nuestra profesión; por estas propuestas y por otras en las que estamos luchando, pronto se verán los frutos que estamos logrando.

Finalmente, no quisiera dejar pasar esta ocasión sin enviar nuestro más sentido pésame a los familiares de los fallecidos en el terremoto de Lorca; así como a todos los compañeros que han sufrido algún tipo de daño, dificultando el desarrollo de su trabajo diario. Desde aquí, nuestro más cordial apoyo para que, muy pronto, podáis retomar vuestra actividad laboral, personal y familiar.

Antonio Guerrero Requena
Presidente AECE





05

DE INTERÉS PROFESIONAL

El protocolo familiar jurídico: necesidad de normas vinculantes

por Antonio Valmaña

09

FINALISTA PREMIO AECE

El descuento por pronto pago en el PGC

por Daniel Valeriano Toledo

15

DE INTERÉS PROFESIONAL

El CSI Contable

por Russ Stover

17

JURISPRUDENCIA

Uso personal de internet en el trabajo

por José M^a Paños

COLECCIONABLE #1

19

CUENTAS ANUALES

Formulación, aprobación y depósito en el Registro Mercantil

por Gregorio Labatut

28

DE INTERÉS PROFESIONAL

La Ley de morosidad y las obligaciones de información

por José M^a Paños

32

PRÁCTICA CONT4BL3

Regularización del empleo sumergido

por José Ignacio Bonmatí

34

CONTABILIZARTE

Embargados por la pintura

por Carlos Pérez Vaquero

36

IN ENGLISH

IVA: Régimen especial del oro

Redacción Cont4bl3

38

WEBGRAFÍA

Tres herramientas gratuitas muy útiles

Redacción Cont4bl3

staff

Presidente de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España:
Antonio Guerrero Requena

Consejo de redacción:
Julio Bonmatí Martínez (Director)
Ana M^a Cancelas Rodríguez (Consejero)
Francisco García Galindo (Consejero)
Carlos Nistal Baroja (Consejero)
Basilio Ramírez Pascual (Consejero)

Edita:
AECE
Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España.
Córcega, 96
08029 Barcelona
Tel 902 430 700
e-mail lectorescontable@aece.es
www.aece.es

Depósito legal: B-12007-2010
Número ISSN: 2013 - 732X

Publicidad, edición y coordinación:

nc ediciones
Pg. Sant Gervasi 10, entlo 2^a
08022 Barcelona
Tel. 93 418 35 02
ncediciones@ncediciones.net

Redactor Jefe:

Carlos Pérez Vaquero
cpvaquero@gmail.com

Diseño gráfico:

Sergio De Paola
ser@sergiodepaola.com

Imprime:

Impressus
Tel. 93 475 07 20

Esta publicación no se hace responsable ni se identifica con las opiniones que sus colaboradores expresan en los artículos publicados. Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso previo escrito de la editora

Tirada: 4.500 ejemplares



PAPEL LIBRE DE CLORO

El protocolo familiar jurídico: necesidad de normas vinculantes para la consecución de sus objetivos

La coexistencia de contenidos morales y jurídicos en el protocolo

Nacido en Estados Unidos durante las dos últimas décadas del siglo XX, el protocolo familiar recibió en la cultura anglosajona el calificativo de *Family Constitution* o *Constitución de la Familia* que, entre otros, le otorgaron autores como Leach y Bogod¹. Esta nomenclatura, aunque pueda sonar, de entrada, un tanto pretenciosa, resulta especialmente interesante para el estudio de la figura, si la tomamos como pretexto para hacer el ejercicio de equiparar esa *Constitución de la Familia* a lo que sería propiamente la Constitución de un Estado, como puede ser el español.

Dicho ejercicio nos permitirá observar que la Constitución Española establece como un derecho fundamental, a modo de ejemplo, la tutela judicial efectiva (Art. 24), si bien se limita a enunciarlo, dejando su desarrollo para las correspondientes leyes específicas. Lógicamente, por tanto, no hallaremos en la Constitución referencia alguna a la forma de presentar una demanda, a los requisitos para comparecer en juicio o a la existencia de procedimientos especiales para determinadas materias. Todas esas cuestiones las encontramos en las leyes correspondientes, en este caso procesales, como por ejemplo la Ley 1/2000, de Enjuiciamiento Civil.

En el caso del protocolo familiar, podemos encontrar la concentración en un sólo documento de lo que, en el ordenamiento jurídico

estatal, encontraríamos dividido entre la Constitución (principios generales y derechos fundamentales) y las distintas leyes que la desarrollan (normas concretas y específicas para cada materia). Es posible que no siempre sea totalmente así, puesto que habrá empresas familiares que, además de un protocolo, dispongan de otros documentos complementarios como, por ejemplo, un reglamento del Consejo de Familia. Y, en todo caso, ese protocolo no podrá ser nunca un documento único y absoluto por cuanto, en el fondo, está regulando cuestiones relacionadas con sociedades mercantiles y, por tanto, deberá contarse siempre con lo que digan sus correspondientes estatutos sociales.

Sin embargo, lo que más nos interesa destacar es que, en la empresa familiar, no basta con redactar una *Constitución* que incluya meramente grandes principios o declaraciones de voluntad, sino que es preciso que el documento contemple también reglas específicas que permitan la ejecución de esos principios. Esto conlleva que el protocolo incluya generalmente dos grandes grupos de elementos: por un lado, los morales; por el otro, los jurídicos; y el mayor peso que se conceda a unos o a otros determinará, en buena medida, el mayor o menor éxito en la aplicación del protocolo. Y es que, como seguidamente desarrollaremos, sólo mediante un protocolo eminentemente jurídico se podrá garantizar que la empresa familiar disponga de mecanismos que permitan regular de forma satisfactoria las relaciones entre sociedad y familia.

Generalmente, el protocolo incluye dos grandes grupos de elementos: por un lado, los morales; y, por el otro, los jurídicos. Conceder más peso a unos u otros, determinará el éxito a la hora de aplicarlo

¹ Leach, P./Bogod, T.: *Claves de la empresa familiar*, Instituto Estudios Económicos, Madrid, 2006, pág. 116.

Si el protocolo quedara únicamente en un conjunto de principios, no sería más que una mera declaración de intenciones sin aplicabilidad práctica y, por tanto, sin un verdadero efecto real

Como consecuencia probablemente de su origen, el protocolo familiar no se ha entendido siempre como un documento estrictamente jurídico. Nacido en el seno de las ciencias empresariales y no en el de las jurídicas, se impregnó rápidamente de la dialéctica propia de las primeras y ha resultado ciertamente difícil reconducirlo hacia las segundas, lo cual ha dificultado sobremedida confeccionar protocolos verdaderamente útiles para las familias empresarias que los otorgaban.

Esta tendencia se ha notado también en nuestro país, donde los primeros autores que han estudiado el protocolo lo han hecho desde un prisma muy poco jurídico. Así, Gallo² define el protocolo como *un conjunto de principios orientados a desarrollar el “amor” de los miembros de la familia por el proyecto empresarial común, y un conjunto de reglas destinadas a desarrollar la “confianza” de unos en otros y en la forma como se está gobernando y dirigiendo la empresa familiar*. Como vemos, la primera parte de la definición nos situaría dentro de un plano totalmente moral, mientras que la segunda sería la que permitiría traducir esos valores u objetivos en normas de efectiva aplicación.

En todo caso, retomando el paralelismo inicial entre Constitución y Ley, los contenidos morales definirían lo que podríamos llamar el *protocolo constitucional* y las reglas integrarían el *protocolo legal*. En el primer caso, podríamos hablar de meras ideas o principios: por ejemplo, que los miembros de la familia estén comprometidos con la empresa; en el segundo, deberíamos establecer los mecanismos para ello: siguiendo el ejemplo, que los miembros de la familia titulares de acciones o participaciones en la misma no pudieran tener intereses en otras sociedades competidoras. Y es que, en el fondo, esa “obligación de no competencia” no sería otra cosa que una traducción a términos jurídicos de un término moral como lo puede ser el “compromiso”.

La necesidad de reglas concretas que articulen los principios generales

Resulta obvio que en el proceso de negociación que debe llevar al otorgamiento del protocolo, siempre resultará mucho más difícil consensuar las reglas que los principios: en relación al ejemplo anterior, a cualquiera le parecerá bien declararse comprometido con la empresa, pero tal vez no todos quieran renunciar a oportunidades de negocio fuera de ella; no obstante, y como resulta también obvio, es la norma el contenido que tendrá auténtico efecto sobre la organización de la empresa y de las relaciones entre ésta y la familia.

Debemos entender el protocolo, por tanto, como un conjunto en el que pueden estar los contenidos morales pero en el que, en todo caso, deben estar los jurídicos. Por ello, tenemos que empezar por definir la figura en unos términos más propios de nuestro campo, como lo hace Galeote Muñoz³, al referirse al protocolo como un *instrumento suscrito por los socios de las empresas familiares y que tiene como finalidad regular la gestión, organización y sucesión de la misma con vocación a largo plazo*. Obsérvese el cambio de registro lingüístico: no hablamos ya de meros familiares, sino de “socios” familiares, ni perseguimos el amor o la confianza, sino la gestión, la organización y la sucesión al frente de una sociedad mercantil.

En consecuencia, es necesario que el protocolo incida mediante reglas vinculantes, con sus correspondientes consecuencias penales si es preciso, que obliguen a los socios familiares a actuar de una determinada manera en sus relaciones con la sociedad. Podemos señalar que en la declaración de principios, junto a otros elementos que no son objeto de este artículo (historia de la familia o valores corporativos), aparecerán generalmente las siguientes áreas de interés o, siguiendo la analogía –con todas las reservas– *principios constitucionales familiares*:

² Gallo, M.A.: “Estructura y contenido de los protocolos familiares”, en Amat, J./Corona, J.: *El protocolo familiar*, Deusto, Barcelona, 2007.

³ Galeote Muñoz, M.P.: “Los protocolos familiares”, en CAMPUZANO, A.B. (coord.): *La sociedad de responsabilidad limitada*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2009, pág. 1.000.

1. Regulación de la propiedad de la sociedad: el objetivo principal es, en este caso, que la empresa siga siendo familiar; es decir, que su capital social permanezca en manos de familiares⁴.
2. Régimen del trabajo en la empresa: se trata de articular la forma en que los miembros de la familia pueden acceder a puestos de trabajo en la sociedad, mediante una relación laboral.
3. Política económica y de retribuciones: conjugar los intereses y aspiraciones de los familiares con las posibilidades de la empresa buscando, además, no crear agravios comparativos con los profesionales no familiares.
4. Gobierno de la empresa: organización de la administración de la sociedad y, si los hay, de los órganos *ad hoc* propios de la empresa familiar, como el Consejo de Familia.

Cada uno de estos grandes principios u objetivos debe reposar, necesariamente, sobre reglas vinculantes que permitan que el interés común

mostrado por los socios familiares a la hora de otorgar el protocolo se traslade a la realidad de la empresa. De lo contrario, si el protocolo quedara únicamente en un conjunto de principios, no sería más que una mera declaración de intenciones sin aplicabilidad práctica y, por tanto, sin un verdadero efecto real. Del mismo modo que, sin las leyes procesales, la tutela judicial efectiva consagrada por la Constitución no alcanzaría a desplegar verdaderos efectos sobre los ciudadanos.

Así pues, respecto a la primera de las cuestiones expuestas, la regulación de la propiedad de la sociedad, **es imprescindible que el protocolo establezca restricciones a la transmisibilidad de acciones y participaciones**. La justificación para dicha limitación se halla, según destaca Garrido de Palma⁵, en la necesidad de preservar la identidad de la empresa familiar: *el mantenimiento del intuitu personae no puede lograrse sin la vía de las limitaciones (y prohibición incluso) a la transmisión de las partes sociales*.

Es necesario que el protocolo establezca unas condiciones determinadas para el acceso de los miembros de la familia. Unas condiciones que deben obedecer más a criterios empresariales que familiares

⁴ La vocación de continuar siendo una empresa familiar es, precisamente, uno de sus principales rasgos definitorios, como considera unánimemente la doctrina. Por todos, Roca Junyent, M.: "La empresa familiar en el ordenamiento jurídico interno y comunitario", en Garrido Melero, M./Fugardo Estivill, J.M.: *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, volumen IV, Bosch, Barcelona, 2005, pág. 30.

⁵ Garrido de Palma, V.: "La familia empresaria ante el Derecho", en Garrido Melero, M./Fugardo Estivill, J.M.: *El patrimonio familiar*, ob. cit., pág. 71.



VENTA SOCIEDADES R. LIMITADA EN 24H

NUESTRAS SOCIEDADES

- ◆ Son inactivas (certificado por el Administrador y Hacienda)
- ◆ Están registradas en el Registro Mercantil y censadas en Hacienda
- ◆ Disponen de NIF
- ◆ Están preparadas para operar de inmediato

QUÉ OFRECEMOS

- ◆ La garantía 30 años de profesión en la abogacía
- ◆ Sociedades Limitadas en menos de 24 horas
- ◆ Sociedades Limitadas con el capital social totalmente desembolsado y sin necesidad de reponerlo
- ◆ **30 % de descuento** en nuestros honorarios en la venta de S.L para los socios de AECE
- ◆ Diferentes tipos de domiciliaciones de sociedades

Por ello, aparte de **apostar ya inicialmente por la sociedad de responsabilidad limitada como tipo más adecuado para la articulación de la empresa familiar**, por cuanto es una sociedad de carácter cerrado⁶ frente a la sociedad anónima, de carácter eminentemente abierto, es preciso cerrar más todavía esa sociedad cuando reviste carácter familiar. Esto podrá conseguirse mediante cualquiera de las posibilidades de cláusulas restrictivas que contempla nuestro ordenamiento: entre otras, autorización, adquisición preferente, retracto u obligación de enajenar, optando en cada caso por aquélla o aquéllas que mejor respondan a las necesidades concretas de la sociedad y teniendo en cuenta, en todo caso, el límite del Art. 63.2 LSA –que declara nulas las cláusulas que hagan prácticamente intransmisibles las acciones– que no encontramos en sede de sociedades de responsabilidad limitada, por cuanto el Art. 30.1 LSRL prevé exactamente lo contrario.

Por lo que respecta al trabajo en la empresa, será necesario que el protocolo establezca unas condiciones determinadas para el acceso de los miembros de la familia. De entrada, cabe destacar que esas condiciones deben obedecer más a criterios empresariales que familiares, siendo preciso por tanto que los familiares que accedan a trabajos en la sociedad –especialmente, cuando el puesto revista cierto grado de responsabilidad– ofrezcan un nivel técnico adecuado al del mercado.

En estrecha relación con lo anterior, es preciso también que el protocolo aborde la **política retributiva anteponiendo los intereses sociales a los familiares**. Así, la retribución de los miembros de la familia –que puede venir también por la vía de los dividendos, para quienes sean socios o accionistas– debe encajar de forma lógica en el cuadro retributivo global de la empresa; es decir, dos hermanos que no pueden tener el mismo sueldo, por el mero hecho de ser miembros de la familia empresaria, si uno es mozo de almacén y el otro es director general. Del mismo modo que ninguno de ellos puede cobrar una cifra desorbitadamente superior a la que cobre cualquier trabajador no familiar que desempeñe exactamente las mismas funciones en la empresa.

Finalmente, por lo que respecta al gobierno de la empresa, el protocolo debe prever

también una fórmula de administración que permita asegurar una buena gestión social que, por otro lado, bien puede representar los equilibrios dentro de la familia. Por ello, un consejo de administración puede representar las diversas corrientes de familiares y, sobre todo, es recomendable que incorpore consejeros independientes⁷, que sean ajenos a la familia.

Conclusiones

El protocolo familiar divide su contenido en dos grandes conjuntos de elementos, los morales y los jurídicos, sin que sea conveniente concebirlo sólo a partir de uno de ellos. Los elementos morales son recomendables para definir las grandes líneas que seguirá el protocolo y, especialmente, para que la familia empresaria tenga claros cuáles son sus objetivos.

Por su parte, los elementos jurídicos, que son los que vehicularán acciones concretas para conseguir esos objetivos, son sencillamente imprescindibles. Podría existir un protocolo consistente en un mero conjunto de reglas: los objetivos que lo inspiran, en el fondo, se desprenderían de ellas. Sin embargo, un protocolo sin normas vinculantes está condenado a verse reducido a un documento sin ninguna trascendencia, por cuanto los objetivos que se marque, por muy alentadores que resulten *a priori* para sus otorgantes, difícilmente van a conseguirse si no se establecen las reglas que todos deben observar para alcanzarlos.

Por lo tanto, es necesario que la familia empresaria que aborda la elaboración de un protocolo sea consciente de los problemas que va a encontrar y los afronte abiertamente. De nada le servirá el consenso general alrededor de manifestaciones morales (“todos velaremos por el interés de la sociedad”) si no se sostienen sobre reglas vinculantes (“no se repartirán dividendos durante los primeros cinco años”).

No siempre será fácil que los intereses de todos los socios familiares coincidan, por lo que el pacto puede resultar difícil de alcanzar, pero esa ardua negociación no debe amedrentar a la familia empresaria. Al contrario, debe alentarla, porque esa misma dificultad es la mejor muestra de la previsible efectividad que tendrá la norma acordada.

⁶ Ávila Navarro, P.: *La sociedad limitada*, tomo I, Bosch, Barcelona, 1996, pág. 11.

⁷ Esta recomendación, contenida en el Código Olivencia, no debe ser exclusiva para la empresa familiar, si bien tiene en ésta una especial trascendencia.

Al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios

El descuento por pronto pago en el nuevo Plan Contable

Una de las novedades importantes que introdujo el nuevo Plan General de Contabilidad, con respecto al PGC de 1990, en las operaciones comerciales es la incorporación de los descuentos por pronto pago concedidos a clientes, estén o no incluidos en factura, como un componente más (con signo negativo) del importe neto de la cifra de negocios quedando, en consecuencia, excluidos del margen financiero de la empresa. En coherencia con el nuevo criterio,

los descuentos por pronto pago concedidos por los proveedores, estén o no incluidos en factura, se contabilizan minorando la partida de aprovisionamientos, esto es lo que nos dice el nuevo Plan General Contable.

En el nuevo PGC, aparece la cuenta 606. “Descuento sobre compras por pronto pago”, cuya definición es: *Descuentos y asimilados que le concedan a la empresa sus proveedores, por pronto pago, no incluidos en factura.*

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se abonará por los descuentos y asimilados concedidos, con cargo, generalmente, a cuentas del subgrupo 40.

También el nuevo PGC, aparece la cuenta 706. “Descuento sobre ventas por pronto pago” definido como: *Descuentos y asimilados que concede la empresa a sus clientes, por pronto pago, no incluidos en factura.*

En relación a este último descuento y siendo un poco más puritano con la definición de la cuenta, permítanme una sugerencia, ¿no estaría mejor llamado “Descuento sobre ventas por pronto cobro”? Ya que miramos desde la óptica del proveedor que es el que vende y el que cobra y, en definitiva, el que debe utilizar la cuenta 706 en la contabilización de la operación.

Realmente, ¿qué es un descuento por pronto pago y cuál es su verdadera naturaleza?

Sin entrar en cambios de criterios de un Plan General de Contabilidad a otro, entendemos que el descuento por pronto pago tiene una finalidad y una verdadera naturaleza financiera, veamos lo que define sobre elemento financiero este autor: John Maynard Keynes, economista, renovador de la teoría económica, elaboró su obra fundamental *Teoría general del empleo, del interés y de la moneda* y esta obra constituyó una revolución en el campo de la teoría económica, es uno de los que mejor define el interés. Keynes preconizaba en contra de los

Para que el comprador (cliente) reciba el descuento por pronto pago debe adelantar éste a lo pactado inicialmente con el vendedor (proveedor); por lo tanto, el comprador se desprende de liquidez inmediata antes de lo inicialmente acordado y, a cambio, obtiene un importe denominado, por su naturaleza, ingreso financiero, ya que entran en relación las magnitudes tiempo-dinero



clásicos que, *el interés no es el precio del ahorro, sino la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez*. De esta forma, introdujo el concepto de dinero como activo financiero.

Atendiendo a este concepto de interés que Keynes definió muy acertadamente y que debemos aplicarlo a todos los campos de la economía, siempre que no desvirtuemos esta afirmación, nos permitimos ampliar un poco más este concepto y podríamos definir el interés como, *la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez durante un determinado tiempo*. Este rendimiento esperado por el capital invertido debe entenderse como interés.

Es lógico, ya que los descuentos por pronto pago son concedidos por el (vendedor-proveedor) por el hecho de que el cobro de la operación se realice en el mismo instante o en un periodo breve de tiempo al pactado inicialmente. Estos descuentos no están directamente relacionados a la realización en sí de la compraventa, sino a la forma en que se financia ésta; es decir, qué plazo de tiempo se paga o cobra antes de lo pactado, tiene la consideración de un gasto financiero para la empresa concedente (proveedor) y un ingreso financiero de la misma naturaleza para quien lo obtuvo (cliente). En consecuencia, la cuenta de pérdidas y ganancias del antiguo PGC de 1990 no los reflejaba en los resultados de explotación, sino, entre los de carácter financiero, como preconizó Keynes definiendo el interés como *la suma que recibe el capitalista por renunciar a la liquidez*. Si estudiamos minuciosamente esta afirmación vemos que el comprador (cliente) para recibir el descuento que nos ocupa debe adelantar el pago de la operación según lo pactado inicialmente con el vendedor (proveedor), por lo tanto el comprador (cliente) se desprende de liquidez inmediata antes de lo inicialmente acordado y, a cambio, obtiene un importe denominado por su naturaleza ingreso financiero, ya que entran en relación las magnitudes **tiempo-dinero**.

No obstante, veamos lo que nos indicaba la Norma de Valoración 17ª del Plan General de Contabilidad de 1990: 17ª Compras y gastos. Según esta norma en la contabilización de la compra de mercaderías y demás bienes para revenderlos, se debían tener en cuenta las siguientes reglas:

- a) Los gastos de las compras, incluidos los transportes y los impuestos que recaigan sobre las adquisiciones, con exclusión del IVA soportado deducible se cargarán en la respectiva cuenta del subgrupo 60.
- b) Los descuentos y similares incluidos en factura que no obedezcan a pronto pago se considerarán como menor importe de la compra.
- c) Los descuentos y similares que le sean concedidos a la empresa por pronto pago, incluidos o no en factura, se considerarán ingresos financieros, contabilizándose en la cuenta 765.
- d) Los descuentos y similares que se basen en haber alcanzado un determinado volumen de pedidos se contabilizarán en la cuenta 609. *Rappels...*

Ahora, razonemos lo expuesto sobre la norma 17ª del PGC de 1990: Todos estos elementos expuestos en dicha norma, a excepción del descuento por pronto pago forman parte del subgrupo (60 Compras), es lógico por que los gastos que ocasionen las compras, a excepción de los que tengan carácter financiero deben añadirse a su coste de adquisición, deben tener una vinculación directa por su naturaleza, así como los descuentos y similares que no obedezcan a pronto pago, también se consideran menor importe de la compra; es decir, un descuento comercial se fija sin tener en cuenta la fecha de la corriente monetaria de la operación, esto es, sin atender al momento del pago o cobro de la misma, también los *rappels*, descuentos y similares posterior a la recepción de la factura forman parte de las compras, todo esto tiene una lógica que no necesita comentarios porque todas ellas nacen en el subgrupo (60 Compras) reiterando, por su naturaleza.

Veamos lo que nos indica la Norma de Registro y Valoración 10 y 12ª Existencias, 1.1 Precio de adquisición (PGC y PGCPYMES de 2007): *El precio de adquisición incluye el importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares, así como los intereses incorporados al nominal de los debitos, y se añadirán todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta, tales como transportes, aranceles de aduanas, seguros y otros directamente atribuibles a la adquisición de las existencias. No obstante lo anterior, podrán incluirse los intereses incorporados a*

los débitos con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

En contrapartida tenemos **la norma 14ª PGC y 16ª PGC PYMES: Ingresos por ventas y prestación de servicios. 1. Aspectos comunes:**

Los ingresos procedentes de la venta de bienes y de prestación de servicios se valorarán por el valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de los mismos, que, salvo evidencia en contrario, será el precio acordado para dichos bienes o servicios, deducido: el importe de cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares que la empresa pueda conceder, así como los intereses incorporados al nominal de los créditos. No obstante, podrán incluirse los intereses incorporados a los créditos comerciales con vencimiento no superior a un año que no tengan un tipo de interés contractual, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo...

Razonemos brevemente lo expuesto en estas normas: los descuentos, cualquiera que sea su naturaleza incluido el descuento por pronto pago, figurarán en el subgrupo (60 Compras) o (70 Ventas de Mercaderías.) al no distinguir la naturaleza ni el momento en que se financia la operación, el descuento por pronto pago minorará el importe de la compra o de la venta, con esto ya no se tiene en cuenta su carácter de financiero. Pero, **¿qué pasa cuando interviene un descuento por pronto pago en cuentas del subgrupo 62 Servicios exteriores?**

Con el nuevo Plan General Contable, como ya es sabido, estos descuentos no se incluyen en el resultado financiero, sino que minoran la partida de (4.Aprovisionamientos) en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, es lógico que después de recibir la factura de un acreedor de servicios exteriores, recibamos otra factura con un descuento por pronto pago, si así se ha convenido. ¿Qué ocurriría? Según el criterio del nuevo Plan General Contable, dicho descuento se contabilizaría en la cuenta 606 minorando la partida de (4.Aprovisionamientos), esto no es lógico, que la factura del descuento minore dicha partida de Aprovisionamientos, y no minore la partida (7.Otros gastos de explotación) ya que dicho descuento corresponde a esta última partida por su naturaleza, se produce un vacío en la normativa, y viene a arrojar opacidad en el concepto de imagen fiel, puesto que se produce una distorsión a la hora de valorar

ambas partidas, e incluso distorsiona los márgenes comerciales.

Esto nos da una idea de la importancia y el gran papel que jugaba nuestro descuento por pronto pago como resultado financiero.

Arrojando algo de luz: Según el Art. 3º Aplicación del Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas. RD 1515/2007: 1. *La empresa que, cumpliendo los requisitos exigidos en el artículo anterior, opte por la aplicación del Plan General de Contabilidad de Pymes, deberá aplicarlo de forma completa. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, no tendrán carácter vinculante los movimientos contables incluidos en la quinta parte del Plan General de Contabilidad de Pymes y los aspectos relativos a la numeración y denominación de cuentas incluidos en la cuarta parte, excepto en aquellos aspectos que contengan criterios de registro o valoración.....*

En aplicación del nuevo PGC si nos encontramos en este caso o similares, entendemos que podemos utilizar la cuenta del subgrupo 62 para contabilizar el descuento por pronto pago, llevando esta al haber para que minore la partida que originó dicho descuento, en este caso se reflejaría adecuadamente la imagen fiel. Veamos un ejemplo:

Encargamos a una empresa de logística unos servicios de transportes por venta de nuestros productos, la factura asciende a 12.000 €. Según la definición del PGC en la parte quinta los transportes por ventas se contabilizan en la cuenta (624).

A la recepción de la factura por los servicios de transporte de nuestras ventas.

12.000	(624) Transportes		
2.160	(472) Iva soportado	a	(410) Acreedores 14.160

Posteriormente recibimos una factura por importe de 600 €, descuento por pronto pago.

A la recepción de la factura del descuento por pronto pago

708	(410) Acreedores	a	(624) Transportes 600
			(472) Iva soportado 108

Veamos un ejemplo comparativo según los PGC de 1990 y 2007 sobre el descuento por pronto pago y su influencia:

Una empresa adquiere mercancía por importe de 100.000 € más 18.000 € de IVA, teniendo

pactado con el proveedor el pago a 90 días mediante pagaré, una vez emitida la factura, y recibida por el cliente, el proveedor con problemas de liquidez y descuento comunica al cliente, que si anticipa el pago de la operación, le ofrece a cambio un descuento por pronto pago del 3% sobre la compra (3.000 €) a lo que el cliente accede. El cliente habiendo hecho números comprobó que el pago inmediato de la operación le costará 1.250 € por la disposición de su cuenta de crédito con condiciones financieras del 4,37 % anual, pero a cambio obtendrá un resultado financiero positivo de 1.750 € (3.000 – 1250).

Veamos el desarrollo de la operación.

Contabilización de la compra

100.000 (600) Compras	a		
18.000 (472) Iva Soportado	a	(400) Proveedor	118.000

Contabilización del descuento por pronto pago fuera de factura.

		(606) Descuento pronto pago	3.000
3.540 (400) Proveedor		(472) Iva Soportado	540

Pago al proveedor (118.000 – 3.540) = 114.460 €uros.

Cálculo del interés anual y real de la operación:

Coste financiero de la operación por la utilización de la cuenta de crédito al 4,37 % anual: $114.460 \times 0,0437 \times 90/360 = 1.250$ €. (No se incluyen decimales)

Rentabilidad obtenida en tanto por ciento por el descuento por pronto pago:
 $(3.000 \times 360 \times 100) / (100.000 \times 90) = 12$ % anual.

Luego convertida toda esta operación en rentabilidad financiera observamos que:

- o Rentabilidad financiera obtenida por el descuento por pronto pago. 12 %.
- o Coste financiero de la operación: 4,37 %.

Coste de oportunidad del capital:

Rentabilidad económica de la inversión a la que se renuncia por dedicar los recursos disponibles a otra actividad o invertirlos en otro valor. En los mercados financieros se suele tomar como referencia la rentabilidad ofrecida por los activos financieros sin riesgo.

¿Qué habría ocurrido si el director financiero de la empresa hubiera decidido invertir durante 90 días los 100.000 € en un producto financiero que le aportara una rentabilidad del 12 % anual o, lo que es lo mismo, un 3% en 90 días, traducido en dinero 3.000 €, en lugar de anticipar el pago de la compra? Seguro que el resultado financiero sería positivo con el nuevo PGC, reportándole beneficios morales y económicos en su caso.

¿Cómo quedaría la cuenta de pérdidas y ganancias aplicando los PGC de 1990 y de 2007 y cuáles serían sus consecuencias?

Reflejo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Aplicación norma de valoración 17ª PGC 1990

Compras	100.000
Aprovisionamientos	100.000

Resultados Financieros

Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	3.000
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	1.250
Resultado Financiero (Positivo)	1.750 €

Aplicación norma de valoración 10 PGC y 12 PGCPYMES 2007

Compras	100.000
Descuento sobre compras pronto pago	(-3.000)
Aprovisionamientos	97.000
Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	0
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	-1.250
Resultado Financiero (Negativo)	(-1.250 €)

Obsérvese cómo varía el resultado financiero y resultado de explotación por cambio de criterio del PGC de 1990 al PGC de 2007, con la aplicación del PGC de 2007 ¿se aplica la lógica comparabilidad de resultados entre partidas, al existir una partida de ingresos financieros minorando las compras? ¿Reflejaría el PGC de 1990 con más claridad la imagen fiel de los resultados parciales, al entender que la naturaleza de la operación es totalmente financiera?

Siguiendo en esta misma línea de comparación entre el PGC de 1990 y el PGC de 2007, ¿qué habría ocurrido en el anterior PGC de 1990, si alguien por error o por desconocimiento de la norma hubiese contabilizado un descuento por pronto pago como menor importe de la compra? Se le habría tachado de no cumplir con las normas de valoración, y de no cumplir con el principio de no compensación, indicando este principio que *Salvo que una norma disponga de forma expresa lo contrario, no podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo o las de gastos e ingresos, y se valorarán separadamente los elementos integrantes de las cuentas anuales.*

En consideración de este principio, se impide que se compensen partidas de activo con partidas de pasivo dentro del balance de situación, o partidas de gastos con partidas de ingresos dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. La finalidad de este principio es conseguir una información contable, que muestre una visión completa y fiable de la empresa, prohibiendo que se compensen partidas de elementos patrimoniales, en el caso del balance de situación, y partidas de componentes de signo contrario en el resultado, en el caso de la cuenta de pérdidas y ganancias. Es obligatorio valorar separadamente los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y del pasivo, y de las distintas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Diferencias en el análisis económico de la cuenta de pérdidas y ganancias:**Reflejo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias****Aplicación norma de valoración 17ª PGC 1990.**

Ventas	136.000
Compra	(-100.000)
Consumos de mercaderías.....	-100.000
Margen Bruto.....	36.000 (26,47%)

Resultados Financieros.

Ingresos Financieros (Descuento pronto pago)	3.000
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito).....	-1.250
Resultado Financiero (Positivo).....	1.750 € (1,29%)

¿Qué habría ocurrido en el anterior PGC de 1990, si alguien por error o por desconocimiento de la norma hubiese contabilizado un descuento por pronto pago como menor importe de la compra?

A la hora de contabilizar las operaciones se debe atender no solo a su forma jurídica, sino a su realidad económica; es decir, debe prevalecer el fondo sobre la forma

Aplicación norma de valoración 10 PGC y 12 PGCPYMES 2007.

Ventas	136.000
Compras.....	(-100.000)
Descuento sobre compras pronto pago.....	(-3.000)
Consumo de mercaderías	- 97.000
Margen Bruto	39.000 (28,68%)
Ingresos Financieros (Descuento pronto pago).....	0
Gastos Financieros (Intereses Cta. Crédito)	-1.250
Resultado Financiero (Negativo)	-1.250 € (-0,92%)

Conclusiones del análisis económico

Obsérvese cómo varía el margen bruto con la aplicación del PGC del 1990 respecto al PGC de 2007, dando este último como resultado un incremento de 3.000 € y, en términos porcentuales dicho margen pasa de un 26,47% (PGC 1990) a un 28,68% (PGC 2007). Igualmente se ve modificado el resultado financiero que pasa de obtener un resultado positivo de 1.750 Euros aplicando el PGC de 1990, a obtener un resultado negativo de 1.250 Euros aplicando el PGC de 2007, y en términos porcentuales se pasa de un 1,29 % positivo PGC 1990 a un 0,92 % negativo PGC 2007.

Resulta paradójico observar cómo la labor del director financiero lejos de verse reconocida con su buena gestión se ve deteriorada y, en otro orden, el director comercial tendrá una mejor imagen ante el consejo de administración por el incremento de mejores resultados, que a todas luces han sido arrebatados al departamento financiero por cambio de normativa. Si la empresa tiene establecidos objetivos en los resultados parciales por departamentos, los incentivos que corresponderían al departamento financiero los percibirá el departamento comercial.

La imagen fiel

En aplicación del concepto de imagen fiel, las empresas deben reflejar la verdadera situación financiera y los resultados de la empresa, entendiendo entre estos resultados el resultado de explotación y resultado financiero, y todo ello en relación con los principios y criterios contables, a la hora de contabilizar las operaciones se debe atender no solo a su forma jurídica, sino a su realidad económica, es lo que se denomina, que debe prevalecer el fondo sobre la forma, aunque no encaje demasiado esta afirmación con el caso que nos ocupa, como los anglosajones subrayan el fondo sobre la forma.

Conclusiones

Con el fin de aliviar más de un quebradero de cabeza, que sin duda se está produciendo a los responsables de aplicar la política de incentivos sobre objetivos en las empresas, sería interesante que las empresas que lo deseen confeccionen un informe interno a nivel cualitativo y cuantitativo reflejando el Resultado de Explotación y el Resultado Financiero, teniendo en cuenta también los intereses que se hayan contabilizado en el precio de los productos, con el fin de que los usuarios internos a los que va destinada esta información, tengan un reflejo fiel del resultado de explotación y del resultado financiero de la empresa, mucho más valiosa sería esta información para los directores financieros, directores comerciales y administradores, donde entiendo que con este informe interno evitaría muchos disgustos e injusticias a ambos departamentos, cuando tengan que rendir cuentas ante sus superiores sobre sus resultados, reiterando si la empresa aplica política de incentivos sobre objetivos, con lo que se conseguiría dar *“al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios”*.

El *CSI* contable

Tanto la popular serie *CSI* como otras similares nos muestran en televisión algunos de los trabajos que, comúnmente, se asocian con la medicina forense moderna. Con especialistas que analizan salpicaduras de sangre, huellas dactilares, fibras, rodaduras de neumáticos, casquillos de balas... y, por supuesto, el ADN. Lo que no se enseña en estos programas –o, al menos, no de forma habitual– son las decenas de trabajos que también son importantes, por no decir cruciales, para las investigaciones policiales. Estas son el resultado de un esfuerzo colectivo, de un equipo y hay muchos más empleos y especialidades relacionados con las tareas de un *CSI* de lo que podríamos pensar.

Ese es el caso de la contabilidad forense; una subespecialidad de la contabilidad de la que se encarga el forense y que puede utilizarse en un tribunal de justicia, consistente en el uso de métodos y prácticas contables. Los *contadores forenses*, también conocidos como *auditores de investigación*, actúan como verdaderos investigadores en las prácticas financieras o de negocios así como peritos en un juicio. Están capacitados para analizar las cuentas y los datos de las empresas desde el punto de vista de un detective. La contabilidad forense es, a menudo, parte de una investigación de un delito, como el robo llevado a cabo por unos empleados, el fraude a una compañía de seguros, la corrupción en la contabilidad pública, los fraudes en el mercado de valores, el blanqueo de capitales o los delitos relacionados con el tráfico de estupefacientes y la delincuencia organizada.

Llegados a este punto, habría que plantearse **qué hace un contable forense**. Básicamente, analizan, resumen e interpretan los datos financieros para presentarlos ante el órgano competente, de forma que sean fáciles de comprender. Pueden trabajar en entidades tanto públicas como privadas y ser contratados por compañías de seguros, la policía, el Gobierno, los bancos y empresas financieras o por organizaciones no gubernamentales.



¿Cuánto puede ahorrar su empresa hoy? i-Invoicing de Ricoh

El servicio de facturación inteligente y sostenible para la gestión de todas sus facturas tanto en formato digital como en papel.

i-invoicing@ricoh.es

Moving Ideas Forward.

RICOH



No se puede despedir al trabajador por usar internet con fines personales si la empresa no ha regulado expresamente su utilización



Siguendo con nuestra sección de jurisprudencia de interés, en esta ocasión vamos a tratar un tema de Derecho Laboral. Una importante sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, en un recurso de casa-

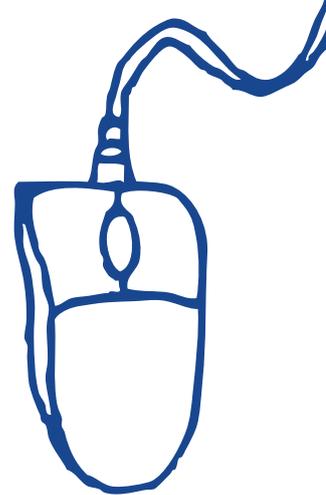
ción para unificación de doctrina, establece que el despido de un trabajador por navegar por internet durante la jornada laboral es improcedente si previamente la empresa no ha establecido las prohibiciones a su uso (totales o parciales) y sus mecanismos de control.

Nos referimos a la sentencia 1323/2011, de 8 de marzo, por la que se resuelve un despido por motivos disciplinarios con ocasión del uso por parte de un trabajador, para fines particulares, de los medios informáticos facilitados por la empresa y dentro del horario laboral.

El sumario de los hechos acaecidos es el siguiente: en los meses de enero y febrero, la empresa demandada realizó un procedimiento de auditoría interna en las redes de informa-

ción con el objeto de revisar la seguridad del sistema y detectar posibles anomalías en la utilización de los medios puestos a disposición de los empleados, evidenciándose que desde el ordenador utilizado por los jefes de turno se accedió a internet en horas de trabajo con un total de 5.566 visitas a páginas referidas al mundo multimedia-vídeos, piratería informática, anuncios, televisión, contactos, etc. La gran mayoría de esas visitas se produjeron en los turnos de trabajo del trabajador demandante y en tramos horarios en los que aquél estaba en el despacho.

El Juzgado de lo Social declaró el despido procedente; sin embargo, en el recurso de suplicación, la Sala entiende que el despido debe calificarse como improcedente, ya que la prueba que ha servido para acreditar la causa del despido se ha obtenido de forma ilícita –Art. 11.1 de la Ley Orgánica del Poder Judicial– efectuando una serie de consideraciones sobre el hecho de que, aún cuando en dicha prueba no se hace alusión al contenido de las páginas visitadas, es cierto que la auditoría claramente se adentró en el campo del derecho fundamental del trabajador, resultando injustificada y despro-



AECE ha llegado a un acuerdo con Acofesa Protección de Datos, S.L. para ofrecer estos servicios en condiciones ventajosas



SOMOS

Un Equipo Profesional
Con más de 10 años
de experiencia
en el ámbito de la Ley
de Protección de Datos

93 453 89 83



soluciones flexibles para
las necesidades de su negocio

**soluciones
para tu empresa**

TRATO PERSONALIZADO
CALIDAD EN EL SERVICIO
RAPIDEZ
ESPECIALIZACIÓN
ASESORAMIENTO CONTINUO

Constituida en 1986





porcionada la medida de control adoptada por la empresa al no advertir previamente ni a los trabajadores ni a los representantes de éstos, las reglas de uso de los ordenadores. En definitiva, señala la sentencia de suplicación que **se ha violado el derecho a la intimidad del trabajador**, por lo que la prueba debe reputarse ilícitamente obtenida.

Recurrida la sentencia de suplicación por la empresa, el Tribunal Supremo desestimó el recurso, confirmando la sentencia de suplicación, que declara el despido improcedente. El Alto Tribunal considera que la prueba ha sido obtenida por la empresa a partir de una auditoría interna en las redes de información con el objetivo de revisar la seguridad del sistema y detectar posibles anomalías en la utilización de los medios informáticos puestos a disposición de los empleados. No consta que, de acuerdo con las exigencias de la buena fe, la empresa hubiera establecido previamente algún tipo de reglas para el uso de dichos medios –con aplicación de prohibiciones absolutas o parciales– ni tampoco que se hubiera informado a los trabajadores de que se iba a proceder al control y de los medios a aplicar en orden a comprobar su correcto uso, así como las medidas a adoptar para garantizar la efectiva laboral del medio informático cuando fuere preciso.

Es importante precisar también el alcance que establece el Supremo con respecto a la protección al derecho a la intimidad, pues manifiesta en la sentencia que es claro que las comunicaciones telefónicas y el correo electrónico están incluidos en este ámbito con la protección adicional que deriva de la garantía constitucional del secreto de las comunicaciones. La garantía de la intimidad también se extiende a los archivos personales del trabajador que se encuentran en el ordenador. La aplicación de la garantía podría ser más discutible en el presente caso, pues no se trata de comunica-

ciones, ni de archivos personales, sino de los denominados archivos temporales, que son copias que se guardan automáticamente en el disco duro de los lugares visitados a través de internet. Se trata, más bien, de rastros o huellas de la “navegación” en internet y no de informaciones de carácter personal que se guardan con carácter reservado. Pero hay que entender que estos archivos también entran, en principio, dentro de la protección de la intimidad, sin perjuicio de lo ya dicho sobre las advertencias de la empresa. Así lo establece la sentencia de 3 de abril de 2007 del Tribunal Europeo de Derechos Humanos cuando señala que están incluidos en la protección del art. 8 del Convenio Europeo de derechos humanos *la información derivada del seguimiento del uso personal de internet* y es que esos archivos pueden contener datos sensibles en orden a la intimidad, en la medida que pueden incorporar informaciones reveladores sobre determinados aspectos de la vida privada (ideología, orientación sexual, aficiones personales, etc.).

A raíz de esta sentencia **debemos aconsejar a nuestros clientes que deseen limitar y controlar el acceso a internet a sus trabajadores durante la jornada laboral que deben establecer previamente y de forma clara y expresa las prohibiciones al acceso a internet, su alcance** (total o parcial) **y las medidas de control establecidas** para su verificación, pues en caso contrario va a ser muy difícil obtener un despido procedente.

Como comentario particular creo que es una nueva vuelta de tuerca sobre la eficacia empresarial de nuestro país que, con esta sobreprotección exagerada hacia los trabajadores (heredada de una tradicional legislación laboral proteccionista), contribuye a que España sea uno de los países punteros en la baja productividad laboral. Y, evidentemente, así nos va en nuestra economía en estos momentos.



Formulación, aprobación y depósito en el registro mercantil de cuentas anuales

Por **Gregorio Labatut Serer** Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia [gregorio-labatut.blogspot.com]

1. INTRODUCCIÓN

En estos momentos en los que los departamentos financieros de las empresas se encuentran de lleno inmersos en el trabajo del cierre del ejercicio, nos parece adecuado esclarecer ciertos puntos sobre la formulación, aprobación y depósito de las cuentas anuales que, como sabemos, según el Art. 34 del Código de Comercio (CCo), estarán formadas por:

1. Balance.
2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
3. Estado de cambios en el patrimonio neto.
4. Estado de flujos de efectivo; obligatorio, solamente, para las empresas que no pueden formular balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviados, Art. 254.1 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC)
5. Memoria.



2. PLAZOS DE PRESENTACIÓN

Desde el cierre del ejercicio, se dispone de: tres meses desde el cierre para que los Administradores de las sociedades formulen (Art. 253 LSC):

1. Las Cuentas Anuales (Art. 253.1 LSC)
2. El Informe de Gestión [no será obligatorio para las sociedades que formulen balance y estado de patrimonio neto abreviados (Art. 262.3 LSC)]
3. La propuesta de aplicación del resultado

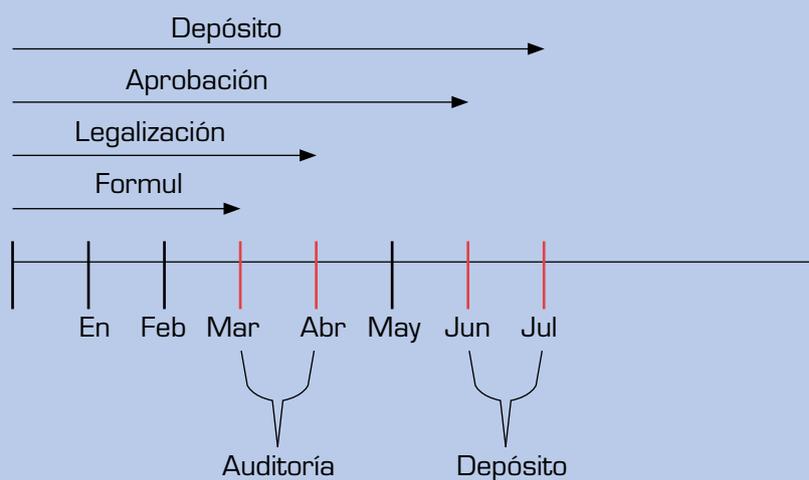
El contenido de las cuentas anuales es responsabilidad plena de los administradores de la compañía, de ahí la importancia que tiene que se realice bien su redacción.

A partir de la formulación de las cuentas anuales, los auditores disponen, como mínimo, de un mes desde la entrega de las Cuentas Anuales para presentar el informe de auditoría (Art. 270 LSC). Evidentemente, esto se producirá en aquellos casos en los que la empresa audite. Se dispone de seis meses desde el cierre para que la Junta General de Socios apruebe las Cuentas Anuales y la propuesta de distribución del resultado (Art. 164 LSC). Y se tiene un mes desde la aprobación de las cuentas por parte de la Junta General de socios para que los administradores depositen en el Registro Mercantil (Art. 279 LSC):

1. Certificación de los acuerdos de la Junta General de aprobación de las Cuentas Anuales y de aplicación del resultado
2. Ejemplar de las Cuentas Anuales
3. El Informe de Gestión
4. El informe de auditoría, en su caso

En el cuadro núm. 1 se resumen estos plazos:

Plazos y condiciones legales:



Gregorio Labatut Serer

Cuadro 1. Plazos de presentación de cuentas anuales

Como hemos dicho –según el Art. 253.2 LSC– las cuentas anuales de las sociedades deberán ser firmadas por todos los administradores, que asumen la responsabilidad sobre su contenido.

En cuanto al depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil, es obligatorio para las sociedades. En el Art. 283 LSC se establece el régimen sancionador en el caso de incumplimiento de depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

3. DEPOSITO DE LAS CUENTAS ANUALES EN EL REGISTRO MERCANTIL

En el Art. 283 LSC se indica que *el incumplimiento por el órgano de administración de la obligación de depositar, dentro del plazo establecido, los documentos a que se refiere este capítulo, también dará lugar a la imposición a la sociedad de una multa por importe de 1.200 a 60.000 euros por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, previa instrucción de expediente conforme al procedimiento establecido reglamentariamente, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Cuando la sociedad o, en su caso, el grupo de sociedades tenga un volumen de facturación anual superior a 6.000.000 euros el límite de la multa para cada año de retraso se elevará a 300.000 euros.*

En el supuesto de que los documentos a que se refiere este capítulo hubiesen sido depositados con anterioridad a la iniciación del procedimiento sancionador, la sanción se impondrá en su grado mínimo y reducido en un cincuenta por ciento. Las infracciones a que se refiere este artículo prescribirán a los tres años.

En cuanto a los modelos oficiales de cuentas anuales, el Registro Mercantil ya se han publicado, en el BOE, los nuevos formularios para el depósito de las Cuentas anuales de 2010.

4. NUEVOS MODELOS DE CUENTAS ANUALES PARA EL DEPOSITO EN EL REGISTRO MERCANTIL

En el BOE de 14 de marzo de 2011, se publicó la **resolución de 28 de febrero de 2011**, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, por la que se modifican los modelos establecidos en la Orden JUS/206/2009, de 28

37 433	22 071	25 045	23 885	100,0	100,0	100,0
0 855	157 772	138 590	113 704	96,8	97,8	95,5
5 120	15 125	15 000	15 000	100,0	100,0	100,0
454	18 303 922	19 405 953	20 432 650	40,2	40,8	41,5
110	201	142	26	100,0	100,0	100,0
0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
0	80 660	88 160	104 853	41,2	39,3	41,4
0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
0	26 126	25 519	26 054	58,3	55,4	53,5
0	212 744	217 965	217 965	98,1	98,0	97,9
0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
0	8 628	8 700	8 700	5,4	4,2	3,2
0	18 141	18 511	19 680	0,7	1,0	0,8
0	6 951	6 054	5 916	3,2	3,5	3,6
0	4 700	3 485	3 269	13,2	16,4	16,4
0	4 774	25 857	26 912	38,3	30,3	30,3
0	16	16	16	1,3	0,3	0,3
0	153	140	140	0,3	0,2	0,2
0	000	93 156	94 700	100,0	100,0	100,0
0	44	1 011	1 202	0	0	0
0	2	32	32	0	0	0
0	1 087	1 075	1 075	0	0	0
0	4 054	4 054	4 054	0	0	0

de enero, por la que se aprueban nuevos modelos para la presentación en el Registro Mercantil de las cuentas anuales de los sujetos obligados a su publicación, modifica la resolución de 6 de abril de 2010, de la DGRN, por la que se modifican los modelos establecidos en la Orden JUS/206/2009, y se da publicidad a las traducciones a las lenguas cooficiales propias de cada Comunidad Autónoma.

En esta resolución se publican los nuevos modelos de cuentas anuales, normales, abreviados y para pymes, que pueden verse en internet¹.

Su aplicación es inmediata para las sociedades cuando la junta general o lo socios aprueben sus cuentas anuales con posterioridad a la publicación de esta resolución en el Boletín Oficial del Estado (14 de marzo de 2011).

Las principales modificaciones son:

- En primer lugar, adaptar su contenido a lo estipulado por el Real Decreto 1159/2010, 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad (aprobado por Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre) y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas (Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre); se modifica fundamentalmente la nota 19 de la memoria normal referente a las combinaciones de negocios, y la nota 20 negocios conjuntos.
- En segundo lugar, por la resolución de 29 de diciembre de 2010, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales en relación con los aplazamientos de pago a proveedores en operaciones comerciales. Se suprimen algunos apartados de menor trascendencia según el Art. 4 del citado Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre.
- Con el fin de homogeneizar las hojas de datos generales de identificación de los modelos de cuentas individuales y consolidadas, se incorporan en estas la información relativa al empleo en sus detalles por tipo de contrato y sexo, y del empleo de personas con discapacidad.
- Se desarrolla mucho más la información para el caso de que se hubiera producido una combinación de negocios y mayor información en el balance, cuenta de pérdidas y ganancias y estado de flujos de efectivo para los negocios conjuntos.
- Se incorporan nuevos puntos en las memorias (normal, abreviada y pymes), que son los siguientes:
 1. Se añade la nota núm. 26 para la memoria normal y núm. 14 para abreviada y pymes, sobre: «Información sobre derechos de emisión de gases de efecto invernadero»
 2. Se añade la nota núm. 27 para la memoria normal y núm. 15 para abreviada y para pymes, sobre: Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. «Deber de información» de la Ley 15/2010, de 5 de julio. “Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera.
 3. En la nota núm. 5 se añade un punto más sobre: “Incorporación al activo de gastos financieros” [BOICAC n.º 75/2008 Consulta 3) f) Importe de los gastos financieros capitalizados en el ejercicio, así como los criterios seguidos para su determinación].
 4. En su caso, se añade una nueva nota a la memoria sobre: “convenio de acreedores en un procedimiento concursal” [BOICAC n.º 76/2008 Consulta 1). En caso de que la empresa se encontrase en esta situación].
- Finalmente, debemos comentar la posibilidad de la presentación telemática en el Registro Mercantil.

Haciendo referencia al Registro Mercantil de Valencia, puede verse las instrucciones contenidas en envío telemático total (incluida la certificación del acta de la junta firmada con la firma electrónica reconocida) en internet². Se indican las instrucciones para poder depositar las cuentas de forma telemática. Es una opción.

¹ www2.mjusticia.es/cs/Satellite/es/1215197983369/Estructura_P/1215198328530/Detalle.html#id_1215198095684

² www.rmvalencia.com/index.php?id=82#c491

5. NUEVA NOTA EN LA MEMORIA SOBRE APLAZAMIENTOS DE PAGO A PROVEEDORES

Con respecto a la nueva nota núm. 27 para la memoria normal y núm. 15 para abreviadas y pymes, sobre información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. «Deber de información» de la Ley 15/2010, de 5 de julio. “Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. “Deber de información” de la Ley 15/2010, de 5 de julio, tiene tres componentes, tenemos que indicar que hay que suministrar información sobre tres conceptos, que son los siguientes:

- Importe total de pagos realizados en el ejercicio distinguiendo los excedidos y no excedidos. Entrará en vigor para el próximo año (cierre 2011); esto es, no hay que proporcionar esta información en el cierre de 2010.
- Plazo medio ponderado de excedidos: entrará en vigor también en el próximo año (cierre 2011), luego tampoco hay que proporcionar esta información en el cierre de 2010. Esta información solamente será obligatoria para las empresas que formulen memoria normal.
- Saldo pendiente de pago al cierre del ejercicio que acumule un aplazamiento. Entra en vigor ya, al cierre del 2010.

Hay que recordar que, en el cierre del ejercicio 2010, el ICAC obliga a dar esta información, en cumplimiento de lo preceptuado en la disposición adicional tercera sobre el deber de información de la Ley 15/2010, de 5 de julio, (que modificó la Ley 3/2004, de 29 de diciembre) por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, ha considerado necesario incluir una nueva nota en la memoria de las Cuentas Anuales de las empresas, con el siguiente título: «Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. «Deber de información» de la Ley 15/2010, de 5 de julio.».



A estos efectos, el ICAC publicó la resolución de 29 de diciembre de 2010, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales en relación con los aplazamientos de pago a proveedores en operaciones comerciales. Ante esta nueva información a incluir en los contenidos de la ya abultada memoria, vamos a intentar esclarecer algunas cuestiones:

- 1. Qué empresas deben suministrar esta información:** la norma considera «empresa» a cualquier persona jurídica o empresario persona física que actúe en el ejercicio de su actividad independiente económica o profesional que deba elaborar cuentas anuales de acuerdo con nuestro derecho contable o que las elabore voluntariamente. Se incluyen también a los grupos de empresas; en consecuencia, afecta a todo empresario, sea persona jurídica (sociedad) o física (empresario individual) y también a los grupos de sociedades.
- 2. Qué tipo de información hay que suministrar:** no es la misma para todas las empresas, pero se basa en dar información sobre los plazos de pago que la entidad realiza a sus proveedores y acreedores por operaciones comerciales (no se incluye los pagos a proveedores de inmovilizado) y sobre las cantidades que han excedido, o no, el periodo máximo de pago.

El ICAC precisa que el “*Deber de información*” afecta a las operaciones comerciales de pago; es decir, a los acreedores comerciales incluidos en el correspondiente epígrafe del pasivo corriente del modelo de balance, por tanto, el pago mediante *confirming* o “crédito bancario por confirmación” o mediante instrumentos cambiarios no excluye a los saldos de cumplir con la información solicitada; sin embargo, el propio carácter comercial al que alude la norma deja fuera de su ámbito objetivo de aplicación a los acreedores o proveedores que no cumplen tal condición para el sujeto deudor que informa, como son los proveedores de inmovilizado o los acreedores por arrendamiento financiero. A este respecto hay que decir que la Ley 15/2010, establece el siguiente calendario para los plazos máximos de pago a proveedores y acreedores para las empresas:

- o Hasta el 31 de diciembre de 2011, el plazo máximo de pago será de 85 días.
- o Entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2012, el plazo máximo de pago será de 75 días.
- o A partir del 1 de enero de 2013, el plazo máximo de pago se establece en 60 días.

En consecuencia, actualmente se establece en 85 días. A continuación detallamos en un cuadro los límites para todo tipo de operaciones y año:

	2010	2011	2012	2013
Administraciones públicas	55	50	40	30
Empresas	85	85	75	60
Empresas constructoras de obra civil con contratos con la Administración Pública	120	120	90	60
Empresas de productos frescos y perecederos	30	30	30	30

Cuadro núm. 2. Calendario transitorio de aplicación plazo de pago ley 15/2010

Pues bien, hay que suministrar información sobre:

- a) Importe total pagado en el año dentro y fuera del plazo legal (85 días para el 2010 y 2011).

- b) Saldo pendiente de pago al cierre del ejercicio que acumule un aplazamiento superior al máximo (85 días para el 2010 y 2011).
- c) Plazo medio ponderado excedido en el ejercicio.

Sobre esta información hay que realizar algunas precisiones:

- a) Que las empresas que puedan formular memoria abreviada o memoria según el PGC pymes, solamente se le exige la información del punto 1 y 2; por lo tanto, no se le exige el plazo medio ponderado excedido en el ejercicio.
- b) Que se suministrara la información indicada en el ejercicio y en el precedente. En el cierre del 2010 solamente se exige la del ejercicio y no la del precedente, por ser el primer año de aplicación.
- c) Que en el primer ejercicio de aplicación (cierre del 2010) solamente se va exigir el punto 2, esto es “Saldo pendiente de pago al cierre del ejercicio que acumule un aplazamiento superior al máximo (85 días para el 2010 y 2011)” y nada más.

A continuación, en el cuadro núm. 3, se presenta el cuadro que hay que presentar en la memoria con este tipo de información.

Esta información deberá suministrarse en el siguiente cuadro:

	Pagos realizados y pendientes de pago en la fecha de cierre del balance			
	N (Ejercicio actual)		N-1 (Ejercicio anterior)	
	Importe	%*	Importe	%*
** Dentro del plazo máximo legal.				
Resto.				
Total pagos del ejercicio.		100		100
PMPE (días) de pagos.				
Aplazamientos que a la fecha de cierre sobrepasan el plazo máximo legal.				

*Porcentaje sobre el total.

** El plazo máximo legal de pago será, en cada caso, el que corresponda en función de la naturaleza del bien o servicio recibido por la empresa de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Cuadro núm. 3. Información en la Memoria sobre plazos de pago.

- 3. Concepto de “Plazo medio ponderado excedido en el ejercicio” PMPE):** Aunque no se exige para el cierre de este ejercicio, sí para el siguiente, vamos a intentar explicar que se entiende por “plazo medio ponderado excedido en el ejercicio”.

Este indicador es el importe resultante del cociente formado en el numerador por el sumatorio de los productos de cada uno de los pagos a proveedores realizados en el ejercicio con un aplazamiento superior al respectivo plazo legal de pago y el número de días de aplazamiento excedido del respectivo plazo (actualmente 85 días), y en el denominador por el importe total de los pagos realizados en el ejercicio con un aplazamiento superior al plazo legal de pago.

PMPE = Sumatorio (Importes pagados aplazados excedidos x número de días excedidos)/ Sumatorio de los importes pagados aplazados excedidos.

Este indicador, aunque parece un poco complejo de obtener, es muy entendible, pues nos mostrará el número de días de retraso sobre el plazo legal en cada uno de los pagos incumplidos y ponderarlo por el importe del pago, circunstancia que requiere identificar el plazo legal de pago que, en cada caso, corresponda de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre.

Por ejemplo: Supongamos una empresa que durante el ejercicio a realizado los siguientes pagos aplazados excedidos:

- o Proveedor 1: 100.000 euros pagados a los 100 días.
- o Proveedor 2: 300.000 euros pagados a los 120 días.
- o Proveedor 3: 200.000 euros pagados a los 90 días.

$PMPE = (100.000 \times 100 + 300.000 \times 120 + 200.000 \times 90) / (100.000 + 300.000 + 200.000) = 106,66$ días.

Nos indica que en lo referente a los pagos realizados que han excedido el plazo convenido, se ha producido a un plazo medio de 106,66 días por encima del plazo máximo de 85 días.

4. Utilidad de la información: es clara, se pretende que la empresa se “confiese” e indique los incumplimientos que ha hecho con respecto a la norma, que afectará al cobro de sus proveedores y consecuentemente al funcionamiento del sistema financiero.

Pero, la pregunta es la siguiente **¿se exigirá esta misma información para los entes públicos a los cuales se les ha reducido más el plazo máximo de pago y siguen pagando con mucho retraso?**



CONSTITUIDO EL FORO TRIBUTARIO

La AECE ha sido uno de los 10 colectivos de profesionales que –junto con la AEAT– ha constituido el Foro Tributario. Entre los objetivos de este grupo se encuentra el avanzar en el reconocimiento de la figura del colaborador social y proponer mejoras en el sistema tributario que redunden en beneficio tanto de los contribuyentes como de los asesores.

Nuestra Asociación forma parte de dos comisiones de trabajo: la de impulso en la colaboración social y la de mejora del sistema tributario.

Entre las medidas propuestas por la AECE se debatirán las relacionadas con la ampliación del plazo para domiciliar y presentar los impuestos, la unificación del plazo de presentación del 4º trimestre y la simplificación del modelo 347.

SEMINARIOS 2011

Como viene siendo habitual –gracias a vuestra participación– la campaña formativa de la AECE durante el primer cuatrimestre de 2011 ha sido un gran éxito. Hasta el momento de cerrar este ejemplar de CONT4BL3, se habían celebrado ya 62 seminarios, en toda España, con una cifra de asistentes de 3.374 profesionales que supera el número de inscritos en todas las acciones formativas de 2010 (3.345 personas en 85 seminarios).

Número de seminarios por comunidades autónomas:

Andalucía	14	Castilla-La Mancha	3	Aragón	3	Baleares	2
Cataluña	10	Asturias	3	Murcia	3	La Rioja	2
Com. Valenciana	6	Extremadura	3	Cantabria	2	País Vasco	2
Castilla y León	4	Com. de Madrid	3	Galicia	2		

Durante el mes de junio, hay convocados 20 seminarios que tratarán el Impuesto sobre Sociedades y las Cuentas Anuales.

CONGRESO ACCID

El 26 y 27 de mayo de 2011 se celebró el IV Congreso de la ACCID en el campus de la Universidad Pompeu Fabra, de Barcelona. La AECE participó con la ponencia *La responsabilidad del experto fiscal y contable, ¿una profesión de riesgo?* El interés que suscitó nuestra ponencia fue tal que llegó a ser mencionada en un artículo del seminario *L'Economic* de 21 de mayo, destacándola entre las 30 sesiones de trabajo del Congreso.

ACUERDO CON CISS

Fruto del acuerdo con la compañía CISS –perteneciente al Grupo Wolkers Kluwer– se han celebrado 5 seminarios con su colaboración sobre el *Cierre contable y fiscal* donde se facilitó a nuestros

asociados un material de primer orden.

I PREMIO AECE



El pasado 9 de abril de 2011 tuvo lugar la entrega del I Premio AECE durante la celebración de las Asambleas de Madrid de nuestra Asociación. En

un sencillo y entrañable acto, nuestro presidente –Antonio Guerrero Requena– hizo entrega del galardón a **Ángel Fernández Díaz**. En un breve periodo de tiempo, se convocará la II edición de este Premio AECE.

PLACA ASOCIADOS

Siguiendo con las políticas implementadas de imagen y a petición de nuestros asociados, con el fin de que los mismos dispongan de otro elemento de distinción y pertenencia a la AECE, se pone a disposición de los asociados la posibilidad de obtener una placa homologada (200 x120) donde constará el anagrama de la AECE, y el nombre y número del asociado. Los interesados pueden contactar con secretario@aece.es

La ley de morosidad y las nuevas obligaciones de información en la memoria y las cuentas anuales en las pyme

Habría sido mucho más productiva una reforma judicial en profundidad que evitara las insolvencias de los deudores que frustran los legítimos derechos de los acreedores

Los expertos contables y tributarios afrontamos este año las cuentas anuales con una enésima modificación que deberemos tener en cuenta a la hora de formular, correctamente, las cuentas anuales de nuestros clientes que deben ser depositadas en el Registro Mercantil correspondiente.

Como ya viene siendo habitual, dicha modificación ha sido establecida a través de una disposición adicional de una ley que no tiene nada que ver con la normativa contable. Esta novedad ha sido introducida por la Ley de reforma de las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (**Ley 15/2010, de 5 de julio**) que modifica –en su disposición adicional tercera– la información que las sociedades deben presentar en las cuentas anuales y la memoria.

Se ha discutido mucho sobre la verdadera efectividad de dicha ley, sobre todo por el hecho de que no existen medidas coercitivas para su cumplimiento, lo que hace que en la práctica sea una ley ineficaz para su fin último –luchar contra la morosidad– ya que pocas personas o entidades iniciarán un procedimiento judicial (de incierto resultado en nuestro país) con el único argumento de un eventual incumplimiento de plazos. Puestos a demandar, demandaremos directamente por el impago.

Mucho más productivo, a mi modesto entender, hubiera sido una reforma judicial en profundidad que evitara las insolvencias de los deudores que frustran los legítimos derechos de los acreedores (¿quién no tiene en su despacho una sentencia favorable imposible de cobrar?) y, sobre todo, exigiendo un mayor control en los medios de pago, obligando a las entidades bancarias a responder del buen fin de los talones que obren en poder de quien ya ha devuelto alguno de ellos. Esta simple medida supondría una verdadera revolución en el universo del moroso, pues

al primer impago de un talón o pagaré vería como las entidades bancarias le anulaban todos los talones y la potestad de usarlos y garantizaría al acreedor de buena fe su cobro en caso de que la entidad bancaria no actuara responsablemente. El porqué no se adopta esta medida es fácil de explicar, pero eso ya es otra historia.

Lo cierto es que esta novedad nos obligará a hacer un nuevo esfuerzo para presentar las cuentas anuales y la memoria, en menor medida las que se deben presentar este año 2010, y sobre todo las de los años 2011 y siguientes que deberán incorporar la información establecida en la mencionada disposición adicional tercera.

Recordemos que la Ley 3/2004, de 29 de Diciembre, por la que se establecen *medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales*, partía del respeto absoluto a la libertad de pacto entre las partes en cuanto a lo que a la fijación del plazo de pago de las deudas se refiere; y sólo en su defecto, señalaba cuál debía ser el plazo de pago.

La reforma efectuada por la Ley 15/2010 modifica esta previsión y, adecuándose a lo preceptuado en la Directiva europea 2000/35/CE y con objeto de recortar las elevadas demoras en los cobros en sectores básicos, sí que determina de forma imperativa los plazos de pago que debe cumplir el deudor.

Así, el apartado 1 del Art. 4 establece que el plazo de pago que debe cumplir el deudor –y que no podrá ser ampliado por acuerdo entre las partes– será el siguiente:

- A. 60 días después de la fecha de recepción de las mercancías o prestación de los servicios. Este plazo de pago no podrá ser ampliado por acuerdo entre las partes.
- B. Si el deudor recibe la factura o la solicitud de pago equivalente antes que los bienes o

servicios, 60 días después de la entrega de los bienes o de la prestación de los servicios.

C. Si legalmente o en el contrato se ha dispuesto un procedimiento de aceptación o de comprobación mediante el cual deba verificarse la conformidad de los bienes o los servicios con lo dispuesto en el contrato y si el deudor recibe la factura antes de finalizar el período para realizar dicha aceptación, el plazo de pago que debe cumplir el deudor se computará a partir del día de recepción de los bienes o servicios adquiridos y no podrá prolongarse más allá de los 60 días contados desde la fecha de entrega de la mercancía.

No obstante, y conforme a la disposición transitoria segunda de la mencionada Ley 15/2010, los plazos a los que se refiere el Art. 4 de la Ley 3/2004 y la disposición adicional única sobre el régimen especial para productos agroalimentarios, en relación a los productos de alimentación que no sean frescos o perecederos, se ajustarán progresivamente, para aquellas empresas que vinieran pactando plazos de pago más elevados, de acuerdo con el siguiente calendario:

- Desde la entrada en vigor de la Ley (7 de julio de 2010) hasta el 31 de diciembre de 2011, serán de 85 días.
- Entre el 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2012, serán de 75 días.
- A partir del 1 de enero de 2013, serán de 60 días.

Lo dispuesto en la disposición transitoria segunda de la Ley 15/2010 no será de aplicación a los productos de alimentación frescos y perecederos, para los cuales el plazo de pago a 30 días tendrá efectos inmediatos.

Expuesto lo anterior, la disposición adicional tercera de la Ley 15/2010 también señala que las sociedades deberán publicar de forma expresa las informaciones sobre plazos de pago a sus proveedores en la Memoria de sus cuentas anuales.

En relación a dicha previsión legislativa, se publicaron la **resolución de 29 de diciembre de 2010**, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales en relación con los aplazamientos de pago a proveedores en operaciones comerciales y **la resolución de 28 de febrero de 2011**,

de la Dirección General de los Registros y del Notariado, donde se regula de forma expresa el contenido en la memoria del que será nuevo apartado de la Memoria para el ejercicio 2010, denominado “Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores”.

En cuanto a la resolución del ICAC, establece que este «Deber de información» afecta a las operaciones comerciales de pago; es decir, a los acreedores comerciales incluidos en el correspondiente epígrafe del pasivo corriente del modelo de balance, por tanto, la norma deja fuera de su ámbito objetivo de aplicación a los acreedores o proveedores que no cumplen tal condición para el sujeto deudor que informa, como son los proveedores de inmovilizado o los acreedores por arrendamiento financiero. Esta resolución será aplicable *a cualquier persona jurídica o empresario persona física que actúe en el ejercicio de su actividad independiente económica o profesional*.

Así, las empresas que elaboren la memoria en el modelo abreviado del Plan General de Contabilidad, o que opten por la aplicación del Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas incluirán una nota con la siguiente denominación y contenido: «Información sobre los aplazamientos de pago efectuados a proveedores. Disposición adicional tercera. «Deber de información» de la Ley 15/2010, de 5 de julio.»

- Importe total de pagos realizados a los proveedores en el ejercicio, distinguiendo los que hayan excedido los límites legales de aplazamiento.
- Importe del saldo pendiente de pago a proveedores, que al cierre del ejercicio acumule un aplazamiento superior al plazo legal de pago.

Hay que señalar que dentro de las obligaciones de información, las pyme no estarán obligadas a informar del plazo medio ponderado excedido de pagos durante el ejercicio, aunque sí evidentemente de las otras variables referidas en el apartado (obligación que si existe para empresas que presenten balance normal).

Para el ejercicio 2010, si el ejercicio económico coincide con el año natural (o primer ejercicio de aplicación de esta resolución), las entidades deberán suministrar exclusivamente la información relativa al importe del saldo pendiente

Si observamos el modelo normalizado de la memoria, en su apartado 15, nos daremos cuenta de que su cumplimentación no va a ser tan sencilla como podemos pensar a priori



de pago a los proveedores, que a su cierre acumule un aplazamiento superior al plazo legal de pago. En las cuentas anuales de este primer ejercicio no se presentará información comparativa correspondiente a esta nueva obligación, calificándose las cuentas anuales como iniciales a estos exclusivos efectos en lo que se refiere a la aplicación del principio de uniformidad y del requisito de comparabilidad.

Si observamos el modelo normalizado de la memoria, en su apartado 15, nos daremos cuenta de que su cumplimentación no va a ser tan sencilla como podemos pensar *a priori*, teniendo en cuenta la mayoría de los programas de contabilidad que existen en el mercado hoy en día¹.

De esta manera tendremos que rellenar las casillas siguientes:

- Casilla 94702. Importe total de pagos realizados a los proveedores en el ejercicio.
- Casilla 94700. Importe de los pagos realizados dentro del plazo máximo legal. Este importe lo sacaremos por la diferencia entre la casilla 94702 y 94701.
- Casilla 94701. Importe de los pagos realizados fuera del plazo máximo legal establecido. Esta casilla es la más laboriosa pues requiere que revisemos cada uno de los pagos a proveedores para comprobar con cuales no hemos cumplido con la normativa.
- Casilla 94704. Importe del saldo pendiente de pago a proveedores, que al cierre del ejercicio acumule un aplazamiento superior al plazo legal de pago. Habremos de distinguir de las cuentas de Proveedores y Acreedores comerciales que a la finalización del ejercicio económico tengan un saldo distinto de cero (acreedor) y que a 31/12/XXXX hubiesen debido haber sido atendidos dentro del plazo máximo legal.

Está claro que *a priori* podría ser fácil de obtener toda esta información en el programa contable que se esté utilizando, pues mirando la suma del Debe de las cuentas de Proveedores y Acreedores Comerciales, así como la fecha de la anotación contable podría ser suficiente. Ahora bien, hemos de tener cuidado, pues en el Debe de estas partidas pueden existir apuntes contables que no correspondan exactamente con pagos realizados, sino con, por ejemplo, devoluciones, descuentos u otros; también tendremos que verificar que la fecha de anotación contable del diario se corresponda con la fecha de inicio del cómputo del plazo legal máximo establecido (por ejemplo, puede ocurrir que haya recibido las mercancías el 3 de abril y la factura, por retraso en Correos el 3 de mayo y la contabilizó el 4 de junio, el cómputo se inició el 3 de abril y no el 4 de junio) con lo que inevitablemente deberé realizar un filtro proveedor por proveedor para evitar errores, lo que conlleva en la práctica un sobreesfuerzo para los expertos contables que nadie ha tenido en cuenta.

Para ello lo más práctico será establecer un documento de trabajo externo o bien un desarrollo informático de nuestro programa contable que nos permita obtener a final de año la siguiente información:

- Nombre del acreedor comercial.
- Total pagos realizados durante el ejercicio.
- Total pagos realizados dentro del periodo máximo legal (para 2011, 85 días).
- Total pagos realizados fuera del periodo máximo legal.
- Total pagos pendientes a 31-12-XXXX fuera del periodo máximo legal.

Ejemplo:

La sociedad Juve, S.L. presenta la siguiente información a 31-12-2011:

Proveedor	Pago	Fecha compra	Fecha pago	Días	Pendiente a 31/12
Inter, S.A.	10.000	15/4	5/5	20	0
Siena, S.L.	5.000	20/4	-	-	5.000
Udine, S.A.	15.000	1/6	1/12	180	0

¹ Véase el modelo incluido en este artículo.



NIF: _____		Espacio destinado para las firmas de los administradores		
DENOMINACIÓN SOCIAL: _____				
Pagos realizados y pendientes de pago en la fecha de cierre del Balance				
	Ejercicio ____ (2)		Ejercicio ____ (3)	
	Importe	% (4)	Importe	% (5)
	1	2	13	29
PAGOS DEL EJERCICIO				
1. Dentro del plazo máximo legal (6)	54700			
2. Resto	54701			
TOTAL (1+2)	54702	100,00		100,00
Aplazamientos que a la fecha de cierre sobrepasan el plazo máximo legal (6)	54704			

(1) Designación adicional tercera: "Código de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio.
 (2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.
 (3) Ejercicio anterior.
 (4) Porcentaje sobre el total.
 (5) El plazo máximo legal de pago será, en cada caso, el que corresponda en función de la naturaleza del bien o servicio recibido por la empresa de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
 (6) En el primer ejercicio de aplicación de la Resolución de 29 de diciembre de 2010, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre la información a incorporar en la memoria de las cuentas anuales en relación con los aplazamientos de pago a proveedores en operaciones comerciales, las entidades deben suministrar exclusivamente la información relativa al importe del saldo pendiente de pago a los proveedores, que al cierre del mismo acumule un aplazamiento superior al plazo legal de pago. Adicionalmente, en las cuentas anuales de este primer ejercicio no se presentará información comparativa correspondiente a este nuevo obligación, reflejándose las cuentas anuales como iniciales a estas exclusiones efectivas en lo que se refiere a la aplicación del principio de uniformidad y del requisito de comparabilidad.

Información en la memoria (recuerda que si fuera la memoria del ejercicio 2010 sólo deberíamos informar sobre el saldo pendiente de pago a los proveedores, que al cierre del mismo acumule un aplazamiento superior al plazo legal de pago; es decir, los 5.000 euros de Siena, S.L.).

Pagos realizados en plazo legal	10.000	(40%)
Resto (fuera de plazo)	15.000	(60%)
Total pagos	25.000	(100%)

Aplazamientos a 31/12 que superan el Plazo legal 5.000



SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL MAPFRE

ASEGURAMOS TU TRANQUILIDAD

La Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España [AECE] ha llegado a un acuerdo con MAPFRE para asegurar la Responsabilidad Civil de sus asociados, derivada del desarrollo de su actividad profesional.

La póliza exclusiva para asociados de la AECE ha sido especialmente diseñada pensando en las necesidades específicas de este colectivo en el ámbito de su actividad de asesoramiento y gestión contable, tributaria, fiscal y laboral.

Las amplias coberturas de este seguro incluyen también gastos de defensa y fianzas civiles, responsabilidad civil por accidentes de trabajo, cobertura de inhabilitación profesional y por actos de infidelidad de empleados.

Si necesita mayor información sobre este seguro, puede consultarlo con más detalle en la página web de la Asociación www.aece.es o dirigirse al mediador de la póliza:

INTERSEGURO, CORREDURÍA EUROPEA DE SEGUROS, S.A. C/ HENAO, 7-7º A. 48009 Bilbao
Tfno.: 944 243 792. Fax: 944 243 794. interseguro@infonegocio.com



El proceso de regularización del empleo sumergido

Como novedad, se excluye de la posibilidad de contratar en el sector público a aquellas empresas que hayan sido sancionadas con carácter firme por la comisión de alguna de estas conductas infractoras

El pasado 7 de mayo entró en vigor la última medida adoptada por el Gobierno para luchar contra el empleo irregular. Desde hace unos años, el Gobierno ha ido dictando disposiciones y tomando acuerdos que se integran dentro de una actuación global dirigida a combatir y erradicar la llamada economía sumergida.

Siendo conocedores de que dentro de la denominada economía sumergida, empleado como término amplio que afecta a todas las manifestaciones de actividad económica no declaradas, se vienen incluyendo las situaciones en las que se usa dinero negro quedando por lo tanto al margen del control fiscal, parece lógico que las medidas para su erradicación deberían ser de naturaleza tributaria.

Sin embargo, en esta ocasión la medida adoptada es de naturaleza laboral al ir dirigida a aflorar empleo no declarado. Facilitando a los empresarios la regularización de situaciones de trabajadores ocupados de manera irregular; esto es, sin alta en la Seguridad Social porque como se dice en el propio Real Decreto-Ley 5/2011, de 29 de abril, que aprueba la medida: *(...) en un momento de la economía española en el que el repunte de la actividad y el crecimiento económico no alcanza cotas suficientes para la creación de empleo neto y siendo reprochables socialmente estas conductas, se hace necesario intensificar la lucha contra dicho fraude.*

Fraude que genera una competencia desleal respecto de las empresas que actúan dentro de la legalidad pero, sobre todo, impide reducir el déficit público por no contribuir al sostenimiento del sistema de Seguridad Social en un momento en el que se han incrementado las necesidades de gasto social y ha disminuido el número de cotizantes.

Así, el proceso que contiene estímulos y disuasiones se articula en dos fases: una primera, que se extiende temporalmente **hasta el 31**

de julio de 2011 y que podríamos calificar de **estímulo**, va dirigida a conseguir que los empresarios de forma voluntaria procedan a regularizar a los trabajadores que ocupen sin haber solicitado su alta en la Seguridad Social. Para ello se les permite solicitar las altas de los trabajadores, que se encuentran prestando servicios de forma irregular, en el régimen de la Seguridad Social que les corresponda sin ser objeto de la sanción administrativa que implicaría en otro caso el incumplimiento de la normativa, según lo dispuesto en la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social.

Como medidas complementarias dirigidas a estimular esta regularización voluntaria se prevé la posibilidad de solicitar de la Tesorería General de la Seguridad Social el aplazamiento de las cotizaciones que deban ingresarse por los períodos anteriores reconocidos de prestación de servicios sin alta en la Seguridad Social y la no aplicación de la presunción de fijeza para aquellos trabajadores regularizados mediante una modalidad contractual de naturaleza temporal.

Permitiendo así celebrar con los trabajadores regularizados contratos de trabajo indefinidos o contratos de duración determinada, incluido los contratos en prácticas y para la formación. Si bien en el caso de celebrar un contrato de trabajo temporal, su duración no podrá ser inferior a seis meses desde la fecha de solicitud de alta en la Seguridad Social.

Concluida esta primera fase de estímulo la norma establece modificaciones en la normativa vigente a los efectos de disuadir y dificultar la utilización de trabajadores sin la preceptiva comunicación de alta en la Seguridad Social. Así, se incrementan de forma considerable –en algunos, hasta un 500%– las sanciones previstas en el Texto Refundido de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social para los incumplimientos que se produzcan en materia de falta de alta una vez concluido el período voluntario de regularización.

CONDUCTAS INFRACTORAS	Hasta 31/07/2011		Desde 01/08/2011		Incremento sanciones (%)	
	Cuantía mínima	Cuantía máxima	Cuantía mínima	Cuantía máxima	Cuantía mínima	Cuantía máxima
Falta de afiliación o alta de trabajadores	626	6.250	3.126	10.000	500	160
Ocupación de perceptores de prestaciones incompatibles con el trabajo sin solicitar el alta	6.251	187.515	10.001	187.515	160	0
Obstrucción a la labor inspectora que impida la comprobación sobre faltas de altas	626	187.515	3.126	187.515	500	0

Como novedad, se excluye de la posibilidad de contratar en el sector público a aquellas empresas que hayan sido sancionadas con carácter firme por la comisión de alguna de las conductas infractoras señaladas en el cuadro, excepto para el caso de obstrucción calificada como grave.

También como novedad y a los efectos de dificultar la utilización de trabajadores en situación irregular se establece una nueva obligación de control para las empresas cuando contraten o subcontraten con otras empresas la realización de obras o servicios; bien correspondientes a su propia actividad o bien que se presten de forma continuada en su centro de trabajo. Al exigirles que deben de comprobar, con carácter previo al inicio de la prestación de la actividad, la situación de alta en la Seguridad Social de los trabajadores que realicen las obras o los servicios contratados.

Esta obligación complementa la establecida hasta ahora en cuanto a la responsabilidad solidaria en el pago de las cuotas de Seguridad Social durante el período de vigencia de la contrata y su inobservancia supone la comisión de una infracción por cada trabajador uno de los trabajadores en situación irregular que se sanciona con multa de 626 a 6.250 euros.

De momento, es pronto para hacer una valoración de la incidencia que estas medidas van a tener sobre el afloramiento de empleo sumergido. Hasta que no concluya el período establecido para la primera fase de regularización voluntaria no se conocerá el número de trabajadores que han sido dados de alta en la Seguridad Social acogidos a mal denominada “amnistía laboral” porque no se incluyen aquellas situaciones que hayan sido detectadas por la Inspección de Trabajo y Seguridad Social antes de formalizar el empresario la contratación prevista ni las regularizaciones posteriores a un escrito de denuncia presentado ante ella o a una demanda ante la jurisdicción social relacionadas con las situaciones de empleo sumergido.

No obstante, esta medida ha sido criticada por la Unión Progresista de Inspectores de Trabajo y Seguridad Social (UPIT) por extender *el proceso de regularización de trabajadores sin alta hasta el día 31 de julio de 2011 y no, como hubiera sido razonable, limitándolo al período anterior a la entrada en vigor de la norma. De esta forma, se invita indirectamente a la no regularización hasta el final del plazo.*

De todas formas, un incremento sustancial de las sanciones pecuniarias previstas para los incumplimientos ya ha producido, en otros sectores de la Administración como es el de la seguridad vial, efectos correctores en el cumplimiento de la normativa. Por lo tanto, parece lógico esperar que, con posterioridad al 1 de agosto, se reduzcan las situaciones de ocupación de trabajadores sin alta en la Seguridad Social y especialmente de perceptores de prestaciones incompatibles con el trabajo.

A lo que también contribuirá –sin lugar a dudas– la exclusión del mercado de aquellas empresas que en el ámbito de la subcontratación operan en la economía sumergida que ahora quedan sujetas a un control previo por parte de las empresas contratistas.

Para concluir, sólo decir que **cualquier norma que persiga acabar o al menos mitigar los efectos negativos de la economía sumergida debe ser bien recibida**; sin embargo, reconocida por el propio Gobierno la delicada situación de la economía española en la creación de empleo, deberían acompañarse estas normas de otras que fomentaran la contratación de aquellos trabajadores con más problemas de acceso al mercado de trabajo en los que se concentra muchas veces las situaciones de empleo sumergido y que permitieran a la empresas mantener los niveles de empleo regularizado sin tener que acudir a fórmulas de subcontratación de la propia actividad en una búsqueda de reducción de costes que en muchos casos deriva en la utilización de trabajadores sin alta en la Seguridad Social.



Embargados por la pintura

El Greco denunció a Hacienda para exigir que la pintura estuviera exenta de pagar la alcabala (antecedente histórico del IVA) y ganó el pleito

Si en el anterior número de CONT4BL3 tuvimos ocasión de conocer las dificultades económicas y concursales que atravesó Rembrandt a lo largo de su vida, el autor de *La ronda de noche* no fue el único pintor que ha tenido problemas de solvencia ni pleitos por culpa de las deudas; en aquella época, otros artistas coetáneos del holandés también padecieron una situación similar.

Frans Hals fue un destacado retratista de la clase alta holandesa, a la que solía representar vestida con ropa muy austera, en tonos oscuros, y con el rostro y las manos iluminadas, siguiendo los preceptos del calvinismo.

Aunque se conservan muy pocas referencias acerca de su vida, se cree que nació en Amberes (actual Flandes, Bélgica) hacia 1584, de donde sus padres tuvieron que huir a Haarlem, cerca de Ámsterdam, cuando las tropas españolas invadieron su ciudad, siendo él todavía un niño. Como sucedió con Rembrandt, Hals fue pintor y marchante de arte, se casó de nuevo tras enviudar y pasó por numerosos apuros económicos: su primera esposa, Annetje, tuvo que ser enterrada en una fosa común; a partir de 1630, los comerciantes de Haarlem lo denunciaron en reiteradas ocasiones por no pagar sus compras hasta que, finalmente, en 1635, fue declarado insolvente.

Un año más tarde, una milicia ciudadana de Ámsterdam se querelló contra él por dejar a medias un cuadro y, desde 1662, hasta la fecha de su muerte, en 1666, vivió únicamente del subsidio que le concedió el ayuntamiento de su ciudad. Por si fuera poco, su hija mayor fue ingresada en un correccional y su hijo Pieter recluido en aislamiento por su peligrosidad. Frans Hals fue un gran pintor que pasó de moda

cuando la sociedad holandesa cambió de gustos y empezó a preferir los retratos vanidosos y aristocráticos de Anton van Dyck.

Peor les fue a otros dos grandes de la pintura española del XVII: **Francisco de Zurbarán** nació en un pequeño pueblo de Badajoz en 1598 y –a diferencia de sus contemporáneos (Velázquez, Murillo o Ribera)– su técnica no varió ni fue evolucionando, manteniéndose siempre fiel a una estética barroca, de claroscuros, con rostros muy expresivos y un gran detallismo, lo que a la larga dejó de ser una virtud y se convirtió en un problema porque su obra acabó pasando de moda.

Estudió en el taller sevillano de Francisco Pacheco y, de regreso a Extremadura, Zurbarán estableció el suyo en Llerena; se casó tres veces –siempre con viudas acomodadas, mayores que él– y aceptó diversos encargos, cobrando menos de lo que debiera, con vistas a entrar en el difícil mercado artístico de Sevilla (centro del comercio con las colonias españolas de América). A pesar de todos los impedimentos que le puso otro grande, el escultor Alonso Cano, el extremeño consiguió establecerse en la capital hispalense en 1630, especializándose en imágenes religiosas de cristos, santas vírgenes y corderos con las patas trabadas, símbolo del sacrificio pascual.





Desafortunadamente, a mediados del siglo XVII, España atravesó una profunda crisis económica, agravada por sublevaciones y una epidemia de peste y, como consecuencia, los encargos artísticos decayeron hasta que en 1656 embargaron todos los bienes del pintor para hacer frente a sus deudas. Hasta su muerte, en 1664, se trasladó a Madrid y consiguió recuperar su economía doméstica gracias al comercio de telas. En Francia, donde José I Bonaparte –el rey intruso, hermano mayor de Napoleón, se llevó numerosas obras suyas tras la Guerra de la Independencia– llegó a ser muy admirado.

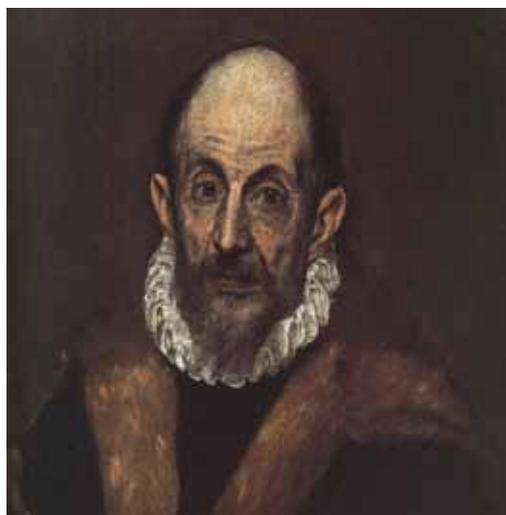
Pero el caso más sangrante fue el del gran **Diego Rodríguez de Silva Velázquez** (Sevilla, 1599 – Madrid, 1660) demandado y auditado por el fisco después de muerto. Fue uno de los grandes genios de la pintura española no sólo del Siglo de Oro sino de todos los tiempos y, probablemente, nos habría legado un catálogo mucho más amplio de obras de arte sino se hubiera entregado en cuerpo y alma al servicio del rey Felipe IV, donde ejerció diversos cargos de funcionario cortesano (pintor del rey, ujier de cámara, alguacil de corte, veedor y contador o aposentador de palacio); un trabajo que requería demasiada dedicación y que relegó la pintura a un segundo plano cuando Velázquez tuvo que encargarse de la intendencia real: pagaba a los acreedores, entregaba el sueldo al personal de palacio y rendía cuentas de los gastos en logística que conllevaba mover a la Corte y su séquito fuera de Madrid.

El autor de *Las Meninas*, *La Venus del espejo*, *Los borrachos*, *La rendición de Breda* o *La fragua de Vulcano* fue acusado de desfaldo después de haber fallecido. Una comisión del fisco revisó sus libros de cuentas y lo condenó a devolver 35.000 reales. Como el pintor ya no vivía, se procedió a embargar parte de sus bienes y, de acuerdo con las leyes de la época, su yerno, el pintor Juan Bautista Martínez del Mazo (1610-1667), que no tenía nada que ver con la contabilidad de su suegro, tuvo que hacer frente al resto de la deuda.



Velázquez fue demandado y auditado por el fisco después de muerto; aun así, se le condenó a devolver 35.000 reales

Finalmente, **Doménikos Theotocópulos, el Greco** (Creta, 1541 – Toledo, 1614) tuvo mejor suerte que otros compañeros de profesión y, a comienzos del siglo XVII, fue él quien denunció al Real Consejo de Finanzas (Hacienda) cuando los alcabalers de Illescas (Toledo) fueron a exigirle el pago de este impuesto –la alcabala es el antecedente histórico del actual IVA– por la venta de cada uno de sus cuadros. El pintor del *Entierro del conde Orgaz* no sólo se negó, sino que reclamó y logró en un pleito que la pintura estuviera exenta del pago de cualquier clase de tributos.



IVA: régimen especial del oro¹



Las entregas, adquisiciones intracomunitarias e importaciones de oro de inversión estarán exentas del impuesto sobre el valor añadido en los Estados miembros

Al objeto de favorecer el uso del oro como instrumento financiero, la Directiva declara exentas las entregas de oro de inversión. Anteriormente, el oro de inversión estaba también sujeto al régimen impositivo normal. En virtud del mismo, las entregas de oro de inversión estaban, en principio, sujetas al IVA, si bien se había autorizado a algunos Estados miembros, con carácter transitorio, a considerarlas exentas. La Directiva elimina estas distorsiones de competencia entre Estados miembros y refuerza al mismo tiempo la competitividad del mercado comunitario del oro.

Definición del **oro de inversión**:

- Oro en barras o láminas de peso aceptado en los mercados de lingotes, de una pureza igual o superior a 995 milésimas, representado o no por títulos (los Estados miembros pueden excluir de este régimen las barras o láminas de peso igual o inferior a un gramo);
- Las monedas de oro de una pureza igual o superior a 900 milésimas, acuñadas después de 1800, que tengan o hayan tenido curso legal en el país de origen y que se vendan habitualmente a un precio que no supere en más de un 80% el valor del oro que contienen en el mercado libre. Cada año, los Estados miembros deberán indicar qué monedas de estas características se comercializan en su territorio. Las listas se publicarán en el Diario Oficial.

Las entregas, adquisiciones intracomunitarias e importaciones de oro de inversión estarán exentas del impuesto sobre el valor añadido en los Estados miembros.

No obstante, se establece una opción de tributación cuando se trate de entregas de oro de inversión efectuadas a otros sujetos pasivos por:

- Quienes produzcan oro de inversión o transformen oro en oro de inversión (en este caso, los Estados miembros deberán establecer el derecho de opción);
- Sujetos pasivos que, en el ejercicio de su actividad económica, suministren habitualmente oro para usos industriales (en este caso, los Estados miembros podrán reconocer el derecho de opción).

Los Estados miembros deberán determinar las condiciones de ejercicio de estas opciones e informar de ello a la Comisión.

La Directiva establece normas que regulan el derecho a deducción de los sujetos pasivos que intervengan en el suministro o la producción de oro de inversión o en la transformación de oro en oro de inversión, siempre que no hayan optado por la imposición de sus entregas.

Los negociantes en oro de inversión estarán sujetos a obligaciones específicas, en particular para impedir los fraudes fiscales derivados de un doble uso del oro (industrial y para inversión): deberán llevar una contabilidad de todas las operaciones importantes y conservar los documentos que permitan identificar a sus clientes durante cinco años, como mínimo.

¹Directiva 1998/80/CE del Consejo, de 12 de octubre de 1998, por la que se completa el sistema del impuesto sobre el valor añadido y se modifica la Directiva 77/388/CEE: régimen especial aplicable al oro [Diario Oficial L 281 de 17.10.1998]

VAT: special scheme for gold²

In order to promote the use of gold as a financial instrument, this Directive introduces a tax exemption for supplies of investment gold. Previously, the normal tax arrangements applied to investment gold. Under those arrangements, supplies of investment gold were in principle subject to VAT, but some Member States were authorised on a transitional basis to exempt them. The Directive eliminates these distortions of competition between Member States and, at the same time, enhances the competitiveness of the Community gold market.



Definition of **investment gold**:

- Gold, in the form of a bar or a wafer of weights accepted by the bullion markets, of a purity equal to or greater than 995 thousandths, whether or not represented by securities (Member States may exclude from the scheme small bars or wafers of a weight of 1 g or less);
- Gold coins which are of a purity equal to or greater than 900 thousandths, are minted after 1800, are or have been legal tender in the country of origin, and are normally sold at a price which does not exceed the open market value of the gold contained in the coins by more than 80%. Each year the Member States must indicate which coins meeting these criteria are traded on their territory. These lists will be published in the Official Journal.

The supply, intra-Community acquisition and importation of investment gold are exempted from value added tax by the Member States.

However, a right of option exists for taxation of supplies of gold to another taxable person by:

- Taxable persons who produce investment gold or transform any gold into investment gold (Member States must allow the right of option in these cases);
- Taxable persons who, in their trade, normally supply gold for industrial purposes (Member States may allow the right of option in these cases).

The Member States must specify the details of the use of these options and inform the Commission thereof.

The Directive lays down rules governing the right of deduction of taxable persons involved in the production or supply of investment gold or in transforming gold into investment gold in the event that they have not opted for taxation of their supplies.

Traders in investment gold have special obligations designed in particular to prevent the opportunities of tax fraud resulting from the dual use of gold (industrial and investment gold). These require them to keep account of all substantial transactions in investment gold and to keep documentation to allow identification of customers for a period of at least five years.

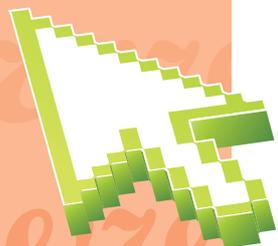
The supply, intra-Community acquisition and importation of investment gold are exempted from value added tax by the Member States

²Council Directive 1998/80/EC of 12 October 1998, supplementing the common system of value added tax and amending Directive 77/388/EEC - Special scheme for investment gold. [Official Journal L 281 of 17.10.1998]



Por Redacción Cont4bl3

Tres herramientas (gratuitas) muy útiles



Si en el anterior número de nuestra revista te dábamos algunas claves para utilizar un *blog*, hoy veremos tres herramientas (*wid-gets*) muy útiles y sencillas con las que podremos mejorar la presentación de nuestros contenidos y hacerlos todavía más atractivos. Son muy fáciles de utilizar y, además, gratis.

www.linkwithin.com/learn

Cuando subimos una nueva entrada (*post*) a nuestro *blog*, es conveniente que la etiquetemos porque así iremos agrupando las noticias que traten sobre un mismo tema (formación, notas de prensa, viajes, deportes, anécdotas, relatos, productos..., etc.). Lo bueno de crear grupos temáticos (*cluster*) es que el público podrá moverse por nuestro cuaderno de bitácora con mayor facilidad y los buscadores rastrearán esas etiquetas; lógicamente, si les facilitamos la búsqueda, apareceremos en *google* antes que los demás.

Si, por ejemplo, estamos hablando de un servicio que ofrecemos, al final de esa entrada sería bueno añadir un breve enlace a otros *post* anteriores que estén relacionados con otros servicios; de ese modo, damos al internauta la posibilidad de moverse dentro de nuestro *blog*, yendo de una información a otra que le pueda interesar, generando más tráfico de visitas y logrando que las entradas anteriores estén de nuevo accesibles.

Conseguirlo no requiere más allá de un minuto: sólo hay que entrar en la web de **Linkwithin**, sin necesidad de registrarse y cumplimentando sólo cuatro campos básicos: indicar una cuenta de correo electrónico, la dirección de nuestro *blog*, en qué plataforma lo hemos creado (*blogger*, *wordpress*, etc.) y especificar cuántos enlaces vamos a querer que aparezcan (3 ó 4 estarían bien). Por último, sólo tendrás que poner un *tic* para decir si la letra del texto de tu bitácora es oscura sobre fondo blanco (o al revés). Automáticamente, se generarán los enlaces.

www.addletters.com/image-list.php

Dicen que una imagen vale más que mil palabras pero, a veces, no es sencillo encontrar una fotografía que acompañe al texto que hemos escrito –ten cuidado, como ya hemos recordado en otras ocasiones, con el *copyright* de las imágenes

que subimos, que sean de dominio público o que se puedan utilizar libremente– con el objetivo de que la información, simplemente, entre mejor por los ojos. En estos casos, nada más fácil que crear nosotros mismos esas imágenes; y, si en el caso anterior, el proceso era sencillo, esta vez resulta que **Addletters** nos lo pone aún más fácil.

Primero tienes que elegir el *generador de imágenes* que más te guste; en nuestro caso, he elegido el titular de un periódico (pero podría ser un grafiti en un muro, la pizarra de la escuela de Bart Simpson, el eslogan de una camiseta o un cartel de autovía). Luego escribes el texto, pulsas el botón “*generate images*” y verás la prueba. Ya sólo queda descargarte la imagen que has generado –en formato *jpg*– en el botón “*download directly to your computer*” y bajártela, por ejemplo, al escritorio de tu ordenador.



www.loonapix.com/create

Continuamos con otras posibilidades relacionadas con imágenes. La última herramienta que veremos hoy es **Loonapix**. Se trata de un servicio de edición de fotografías *on line* gratuito. Como dicen ellos mismos, “*puedes hacer fotos divertidas usando los efectos o insertar tu cara desde una foto en las varias plantillas (calendarios, marcos de fotos, gif animados, etc.), agregar un marco o solo ajustarla. En otras palabras, podemos ayudarte a hacer tu foto divertida y única*”. Sólo hay que seguir tres pasos: 1) Seleccionar el servicio. 2) Cargar la foto en el sitio web. 3) Seleccionar el efecto deseado y hacer *clik* en “guardar” al finalizar y, por supuesto –cómo no– colocar la imagen que has generado tanto en tu *blog* como en las redes sociales (*facebook*).

El próximo trimestre, veremos otras aplicaciones tan prácticas como éstas, pero si conoces alguna y quieres compartirla, te agradeceremos que nos las cuentas mandando un correo a lectorescontable@aece.es

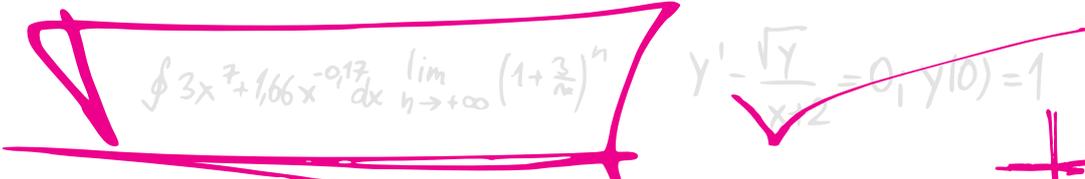
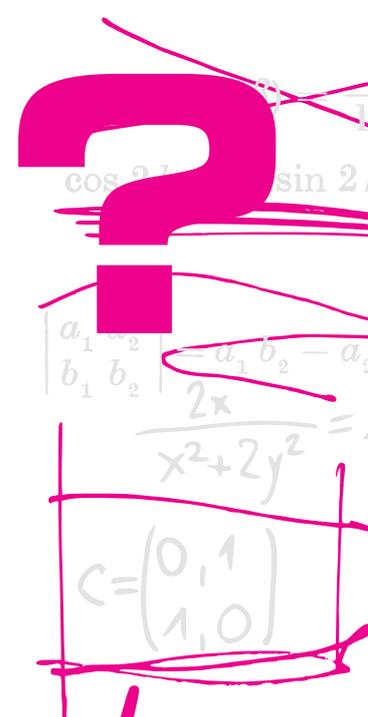


¿Cuánto sabes de Contabilidad?

Un cliente –que atraviesa una situación económica precaria y adeuda una suma importante de dinero a un proveedor– descubre la afición del contable de esta empresa proveedora por los números, las cuentas, los cálculos y los acertijos, porque siempre está presumiendo de su capacidad innata y facilidad natural para resolverlos; por ese motivo, le propone que acepte un juego numérico con intención de librarse del pago de la deuda.

Concretamente le hace la propuesta de que diga cuál es –y porqué– el número que sigue en la siguiente serie de seis cifras que se dirá a continuación, de manera que si acierta recibirá como premio el pago del doble de la deuda, pero si no da con una solución lógica y razonada, su deuda quedará definitivamente condonada.

SERIE: 1, 2, 4, 5, 8, 1000... ¿Cuál es el número que sigue?



PASATIEMPO AECE



Clave: Los tableros están formados por nueve recuadros que contienen, a su vez, otras tantas casillas cada uno. Para resolverlo, deberá completar el “Sudoku” colocando todos los números del 1 al 9 en cada recuadro, teniendo en cuenta que en la misma fila (línea horizontal) o en la misma columna (vertical) no se debe repetir ningún número.
Solución en la página 41

Nivel difícil

	7		9		5		1	
				1				
	2	4	3			5		
5							2	6
				2				
4	9							3
		1			6	7	5	
				4				
	4		2		1		8	

Nivel fácil

8						1	9	
					8		4	3
		2	5	9	4			
		7	4		5		1	
9		6		3		5	8	2
	3		8		9	7		
			1	8	2	6		7
7	5							8
	2	8						1

Problema planteado en Cont4bl3 XXXVII

Por los informes que emite la administración pública encargada de medir su evolución sabemos que el porcentaje anual de crecimiento del valor de los inmuebles en un país – durante los últimos diez años – ha sido de un 15% anual por término medio. Si esperamos que el crecimiento medio anual de los inmuebles se mantenga en los mismos porcentajes en el futuro, por lo menos durante la próxima década **¿Cuánto tiempo tardaría un inmueble en duplicar su valor?**

A.- 3 años

B.- 15 años

C.- 10 años

D.- 5 años

RESPUESTA

Llamaremos C al capital invertido en el inmueble, y queremos saber cuanto tiempo vamos a tardar en duplicar C; o lo que es lo mismo, convertirlo en 2C.

Por otro lado, sabemos que el crecimiento anual es del 15%; por lo tanto, al final de un primer año el inmueble valdrá 1,15 veces C; al final del segundo año el inmueble valdrá 1,15 veces 1,15 veces C; por recurrencia al final de “n” años el capital C valdrá $1,15^n$ veces C.

De este modo, planteamos la igualdad:

$$2C = 1,15^n C$$

Por tanto, si dividimos por C ambos lados de la ecuación

$$2 = 1,15^n$$

De donde, para despejar n, al ser un exponente, utilizaremos logaritmos

$$\ln 2 = n \ln 1,15$$

$$n = \ln 2 / \ln 1,15 \approx n = 4,95 \text{ años prácticamente } 5 \text{ años.}$$

Por tanto la respuesta correcta es la **D**.

SOLUCIONES SUDOKUS

Nivel difícil

3	7	6	9	8	5	4	1	2
8	5	9	4	1	2	6	3	7
1	2	4	3	6	7	5	9	8
5	1	8	7	3	4	9	2	6
7	6	3	1	2	9	8	4	5
4	9	2	6	5	8	1	7	3
2	3	1	8	9	6	7	5	4
9	8	7	5	4	3	2	6	1
6	4	5	2	7	1	3	8	9

Nivel fácil

8	6	4	2	7	3	1	9	5
5	7	9	6	1	8	2	4	3
3	1	2	5	9	4	8	7	6
2	8	7	4	6	5	3	1	9
9	4	6	7	3	1	5	8	2
1	3	5	8	2	9	7	6	4
4	9	3	1	8	2	6	5	7
7	5	1	3	4	6	9	2	8
6	2	8	9	5	7	4	3	1



OBLIGACIONES FORMALES

El Derecho · El Derecho

808 pp. ISBN: 978-84-15257-00-4. PVP: 72,80 €

La actividad y rentas del empresario, sociedades y demás formas jurídicas están sometidas a una serie de obligaciones exigidas por la legislación mercantil y fiscal. Como analiza las principales obligaciones formales (llevar libros, expedición de facturas, inventario, cuentas anuales, censos tributarios, etc.) este libro se convertirá en una herramienta de información muy práctica y útil que todo empresario debe tener a su alcance para facilitar su cumplimiento. También se encuentra disponible en formato e-book por tan sólo 29,12 euros.

SUPUESTOS PRÁCTICOS DE RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

CISS · Manuel Santolaya Blay

600 pp. ISBN: 978-84-9954-224-9. PVP: 70 €

Con sus 150 supuestos prácticos, los más importantes y difíciles de resolver, a través de la literalidad de la norma, este libro resulta imprescindible para encontrar una respuesta rápida a aquellas situaciones de la práctica tributaria en las que no basta con acudir a la fuente legal o reglamentaria para resolver una duda o un problema. Gracias a los supuestos sin su resolución que incluye, se puede utilizar como manual de formación.

LA NUEVA LEGISLACIÓN CONTRA LA MOROSIDAD DESCODIFICADA

Profit · Pere J. Brachfield

366 pp. ISBN: 978-84-96998-34-6. PVP: 24,85 €

El autor –un conocido experto en este ámbito– explica cómo utilizar eficazmente las nuevas herramientas jurídicas introducidas en 2010 para luchar contra los impagados; tratando de ayudar a los acreedores, autónomos, emprendedores y personas que, sin ser licenciadas en derecho, se dedican profesionalmente a la reclamación de impagados, para que puedan aplicar en la práctica la nueva normativa antimorosidad.

LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

Alianza Editorial · Adam Smith

816 pp. ISBN: 978-8420-650-96-8. PVP: 13,50 €

Se reedita la obra más conocida del fundador de la ciencia económica. El escocés Adam Smith sentó los cimientos de una ciencia y de una doctrina: el liberalismo económico. La idea de que la riqueza proviene del trabajo (y no del oro ni de la plata), siendo susceptible de aumentar con una adecuada regulación del funcionamiento del mercado; la noción de la competencia como mecanismo limitador de la sed de beneficios y fomentador del bien común, y el deseo de un Estado fuerte, aunque no grande, que garantice la libertad, la propiedad y el funcionamiento de la mano invisible que armoniza los intereses de la persona y de la comunidad, son algunas de sus aportaciones.

MODIFICACIONES ESTRUCTURALES DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES

Dykinson

Manuel González-Meneses Robles y Segismundo Álvarez

568 pp. ISBN: 978-84-9849-827-1. PVP: 40 €

El primer volumen de la colección Estudios Mercantiles desentraña la problemática real que genera esta materia; una cuestión de gran relevancia tanto en el plano práctico como en el teórico, que presenta una considerable dificultad jurídica y que tiene una especial trascendencia macroeconómica porque la Ley 3/2009 –que tenía el propósito de promover una mayor flexibilidad jurídica en esta materia– ha generado nuevos problemas, planteando muchas cuestiones jurídicas sin respuesta. Los autores analizan las diferentes clases de operaciones de reestructuración societaria que regula la norma.

A DISTANCIA

Curso de experto contable y tributario

Organizan: ISDE y AECE.
Lugar: a distancia.
Fecha: en cualquier momento.
Información: www.isdemasters.com

Curso práctico de sociedades mercantiles

Organizan: Ernst & Young y Lex Nova.
Lugar: a distancia u on line.
Información: portalformacion.lexnova.es

Curso práctico de derecho concursal

Organizan: Despacho Albiñana & Suárez de Lezo y Lex Nova.
Lugar: a distancia u on line.
Información: portalformacion.lexnova.es

Técnico en gestión contable de la empresa (avanzada)

Organiza: Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE).
Lugar: a distancia u on line.
Fecha: en cualquier momento.
Información:
www.fiscal-laboral-contable.es

El seguro de las obras de arte

Organiza: I | Art.
Fecha: en cualquier momento.
Información: www.iart.es

JUNIO

VIII Jornada de docencia en contabilidad

Organiza: ASEPUC.
Lugar: Palma de Mallorca (Baleares).
Fecha: 17 de junio de 2011.
Información: www.asepuc.org

Project Finance & Financiaciones Estructuradas

Organiza: IIR.
Lugar: Madrid.
Fechas: 28, 29 y 30 de junio de 2011.
Información: www.iirspain.com

Integrando la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en la gestión de empresas

Organiza: Universidad de Zaragoza.
Lugar: Jaca (Huesca).
Fechas: Del 29 de junio al 1 de julio de 2011.
Información: moncayo.unizar.es

JULIO

Optimización fiscal de las operaciones inmobiliarias

Organiza: Global Estrategias.
Lugares: Madrid y Barcelona.
Fechas: 4 al 7 de julio de 2011 (respec.).
Información: www.globalestrategias.es

Derechos fundamentales del contribuyente y garantías ante la administración financiera y tributaria

Organiza: Fundación Complutense.
Lugar: Madrid.
Fechas: Del 4 al 29 de julio de 2011.
Información: www.ucm.es

Cómo implantar y gestionar medidas de seguridad en la empresa

Organiza: Global Estrategias.
Lugares: Madrid y Barcelona.
Fechas: 5 y 7 de julio de 2011 (respec.).
Información: www.globalestrategias.es

Congreso internacional: Responsabilidad corporativa y propiedad privada, derechos laborales y cooperativas

Organiza: IISJ.
Lugar: Oñate (Guipúzcoa).
Fechas: Del 6 al 8 de julio de 2011.
Información: www.iisj.net

La situación socioeconómica y laboral en España. La salida de la crisis: fortalezas y debilidades de la economía española

Organiza: UIMP.
Lugar: Santander.
Fechas: Del 6 al 8 de julio de 2011.
Información: www.uimp.es

Cuestiones controvertidas ante la nueva Ley del Juego

Organiza: IIR.
Lugar: Madrid.
Fecha: 7 de julio de 2011.
Información: www.iirspain.com

Una visión global del empleo en tiempo de crisis

Organiza: Universidad de Almería.
Lugar: Almería.
Fechas: Del 11 al 13 de julio de 2011.
Información: www.ual.es

Claves del actual escenario económico para la internacionalización de la empresa

Organiza: Fundación de la Universidad de La Rioja.
Lugar: Logroño (La Rioja).
Fechas: Del 11 al 15 de julio de 2011.
Información: fundacion.unirioja.es

La fiscalidad europea y el Estado de bienestar en la era de la globalización

Organiza: UIMP.
Lugar: Santander.
Fechas: Del 27 al 29 de julio de 2011.
Información: www.uimp.es

AGOSTO

Economía 3.0. La economía de la innovación, la inteligencia y las interacciones

Organiza: UIMP.
Lugar: Santander.
Fechas: Del 1 al 5 de agosto de 2011.
Información: www.uimp.es

SEPTIEMBRE

Régimen jurídico y fiscal de las energías renovables

Organiza: UAH.
Lugar: Alcalá de Henares (Madrid).
Fechas: 22 y 23 de septiembre de 2011.
Información: www.uah.es

AECE alcanza un acuerdo con Wolters Kluwer en beneficio de los asesores

AECE ha firmado un acuerdo de colaboración con las marcas A3 Software y CISS de Wolters Kluwer España en beneficio de las asesorías.

Wolters Kluwer España es el proveedor con la oferta más completa de productos y servicios que contribuyen al mejor desempeño de la profesión del asesor. Los asociados a AECE se podrán beneficiar de condiciones ventajosas en las marcas líderes, A3 Software y CISS, y de acciones conjuntas que ambas entidades pongan en marcha en beneficio siempre de los socios.

Este es un paso más en la apuesta fiel de la empresa holandesa Wolters Kluwer para reforzar su cercanía y apoyo a los asesores y despachos profesionales.

Sobre Wolters Kluwer España

Wolters Kluwer compañía líder de los servicios de información, formación y software para profesionales opera en España mediante las marcas LA LEY (dirigida a los profesionales jurídicos), CISS (dirigida a los profesionales contables, laborales, fiscales y medio ambiente) y A3 Software (dirigida a los profesionales Asesores fiscales, contables, laborales, Directores de RRHH de Empresa y al mercado de Pymes), Wolters Kluwer Educación (dirigida a apoyar la gestión de centros educativos) y Wolters Kluwer Empresas (enfocada a directivos de empresa).

Wolters Kluwer España provee a estos profesionales de productos y servicios de información, software y formación para ayudarles a tomar sus decisiones más críticas y mejorar su productividad. Con más de 300.000 suscriptores, es el líder en las áreas de Administración Local, Fiscalidad, Contabilidad, Laboral-RRHH, Seguridad



y Salud en el trabajo y Gestión de Centros Educativos.

Wolters Kluwer España es parte de Wolters Kluwer, compañía global líder en los campos de la información y edición para profesionales, con una cifra de negocio de 3.556 millones de euros anuales (2010) y alrededor de 19.900 empleados en todo el mundo. La compañía a nivel mundial está organizada en cuatro grandes divisiones: *Legal & Regulatory*, *Tax & Accounting*, *Health & Pharma Solutions* y *Financial Services & Compliance*.

Para más información ver: www.wolterskluwer.es



Quantor

Tu respuesta profesional

Descubra herramientas ágiles y prácticas capaces de adaptarse a las exigencias diarias.

Descubra la nueva Gama Quantor, la evolución exponencial de las bases de datos.



• Quantor Fiscal

La obra elegida por la AEAT que dispone de toda la información tributaria y fiscal para el profesional.

• Quantor Contable

Todo lo que necesita el experto en el ámbito de la contabilidad, la auditoría y las sociedades mercantiles.

• Quantor Social

La obra más completa para el profesional en materia laboral y de seguridad social.

• Quantor Gestión Administrativa

Todo en materia de tramitación, tráfico, subvenciones y procedimiento.

	Fiscal	Contable	Social	G.Administrativa
Quantor Total	~	~	~	~
Quantor Asesoría	~	~	~	
Quantor Financiero	~	~		
Quantor Profesional	~		~	