

# Empresa Informativa

Grado en Periodismo - 4.º curso  
Profesor: Daniel García González

eman ta zabal zazu



Universidad  
del País Vasco

Euskal Herriko  
Unibertsitatea

# 1 - EMPRESA, PROYECTO. LOS SEIS ROLES ECONÓMICOS

(...) era uno de los calurosos días del mes de julio, se armó de todas sus armas, subió sobre Rocinante, puesta su mal compuesta celada, embrazó su adarga, tomó su lanza, y por la puerta falsa de un corral, salió al campo con grandísimo contento y alborozo de ver con cuánta facilidad había dado principio a su buen deseo. Mas apenas se vio en el campo cuando le asaltó un pensamiento terrible, y tal, que por poco le hiciera dejar la comenzada **EMPRESA**; y fue, que le vino a la memoria que no era armado caballero, y que, conforme a ley de caballería, ni podía ni debía tomar armas con ningún caballero; y, puesto que lo fuera, había de llevar armas blancas, como novel caballero, sin **EMPRESA** en el escudo, hasta que por su esfuerzo la ganase (...)



El ingenioso hidalgo don Quijote de La Mancha. Cap. II

**empresa** (del it. "impresa") **1** ("Acometer, Intentar, Meterse en") f. Cosa que se \*emprende o acción en la que hay \*trabajo o dificultades: 'La empresa de escalar el Everest. No es empresa fácil hacerle comer'. **2** \*Organización mercantil o industrial que se dedica a la explotación de la cosa que se expresa: 'Empresa privada [o pública]. Pequeña y mediana empresa. La empresa de transportes [o de la plaza de toros]. Trabaja para una empresa de exportación'. **3** Figura simbólica, a veces completada con una leyenda, como las que figuran en los escudos o las que se colocaban los caballeros como \*distintivo para expresar sus aspiraciones o cualidades. ≈ Divisa, emblema, enseña.

Diccionario María Moliner, de la Lengua Española

## Una idea, un proyecto, un emprendedor...

El concepto 'empresa' es uno de los más ambiguos y difíciles de definir del castellano; engloba acepciones como el de 'compañía', 'negocio', 'organización productiva' o 'sociedad', pero es sin duda su uso como sinónimo de '**proyecto**' el que mejor abarca al conjunto de significados. Una empresa es el proyecto de alguien (un 'pro-yectare', en su sentido etimológico, de 'lanzar hacia adelante'), un 'emprender', vocablo que ya en su origen está vinculado al de 'empresario' -'Entrepreneur'-. Emprender es acometer con resolución la tarea de poner en marcha un proyecto. Nos encontramos por tanto ante un plan, un prever, un adelantarse a los acontecimientos.

Para poner en marcha la empresa es imprescindible conjugar tres aspectos, el triángulo equilátero perfecto compuesto por el promotor, la idea y el proyecto. Los tres elementos básicos; el sujeto impulsor, el objeto o fin del impulso y el camino a seguir.

- Como principales características del **emprendedor** suelen citarse las de entrega, capacidad de planificación y de asumir riesgos, aptitud para aprovechar las oportunidades, tenacidad, y combinación del trabajo individual con el trabajo de equipo. (Mucho más una actitud valiente y una personalidad especial que unos conocimientos técnicos o económicos específicos). Ser emprendedor es algo que no puede aprehenderse y por ello queda necesariamente fuera de los objetivos explícitos de esta asignatura el pretender inculcar en el alumno un prurito tan especial.

- En segundo lugar, la **idea** puede adoptar múltiples formas, por definición es imposible pretender estandarizar un proceso para lograrla; si en su momento alguien se hizo millonario por comercializar un caramelo que sólo se diferenciaba del resto por llevar clavado un canuto, ello nos demuestra que el mercado está en constante evolución y nada impide que cualquier otro fruto de la imaginación pueda también tener éxito. La idea puede ser totalmente innovadora o sencillamente mejorar o complementar ingeniosamente otras ya existentes. La fuente de la idea puede ser tanto un hobby o interés personal, como el aprovecharse de avances tecnológicos, detectar a tiempo cambios sociales, observar disfunciones en productos o servicios ya existentes, necesidades nuevas, etc. En suma, saber dirigir críticamente los ojos hacia el entorno, estar atento y poner nuestro cerebro a funcionar en ese momento en el que escuchamos que alguien exclama "*¿Por qué no habrá un...?*"

Queda claro, por tanto, que no se puede definir cuál es el mejor proceso para lograr ideas empresariales originales. Se trata de detectar una necesidad que aún no esté cubierta en el mercado por un producto o servicio, o lo esté insuficientemente. A partir de ese momento hay que convertir la idea en un proyecto, es decir tantear sus posibilidades de realización pero también nuestras propias motivaciones al respecto, el tiempo dispuesto a dedicarle y los recursos financieros de que se va a disponer o se desean invertir.

Así pues, a nuestra asignatura sólo le queda aspirar a desgranar y transmitir cuál es el **proceso** -cómo se pone en marcha el proyecto- y sus implicaciones jurídicas y económicas, de las que, como informadores, no debemos abstraernos. Vayamos con él:

## Los sujetos emprendedores

Según su posición en el ámbito económico una persona puede encontrarse en cualquiera de las siguientes **seis situaciones**.

### 1-Inactivo

Persona que no desea incorporarse al mercado laboral o no puede hacerlo por su situación personal (niños, jubilados, etc.)

### 2-Parado

Aquél que sí desea incorporarse al mercado laboral, pero aún no ha encontrado contratante u ocupación

### 3-Empleado

O 'trabajador por cuenta ajena' (un empleador le paga un sueldo a cambio de su trabajo personal y su tiempo)

### 4-Profesional

Trabajadores por cuenta propia (o 'autónomos', desarrollan la actividad en nombre propio. No tienen, por tanto, un empleador, sino clientes a los que venden sus servicios o productos)

### 5-Artista

### 6-Empresario

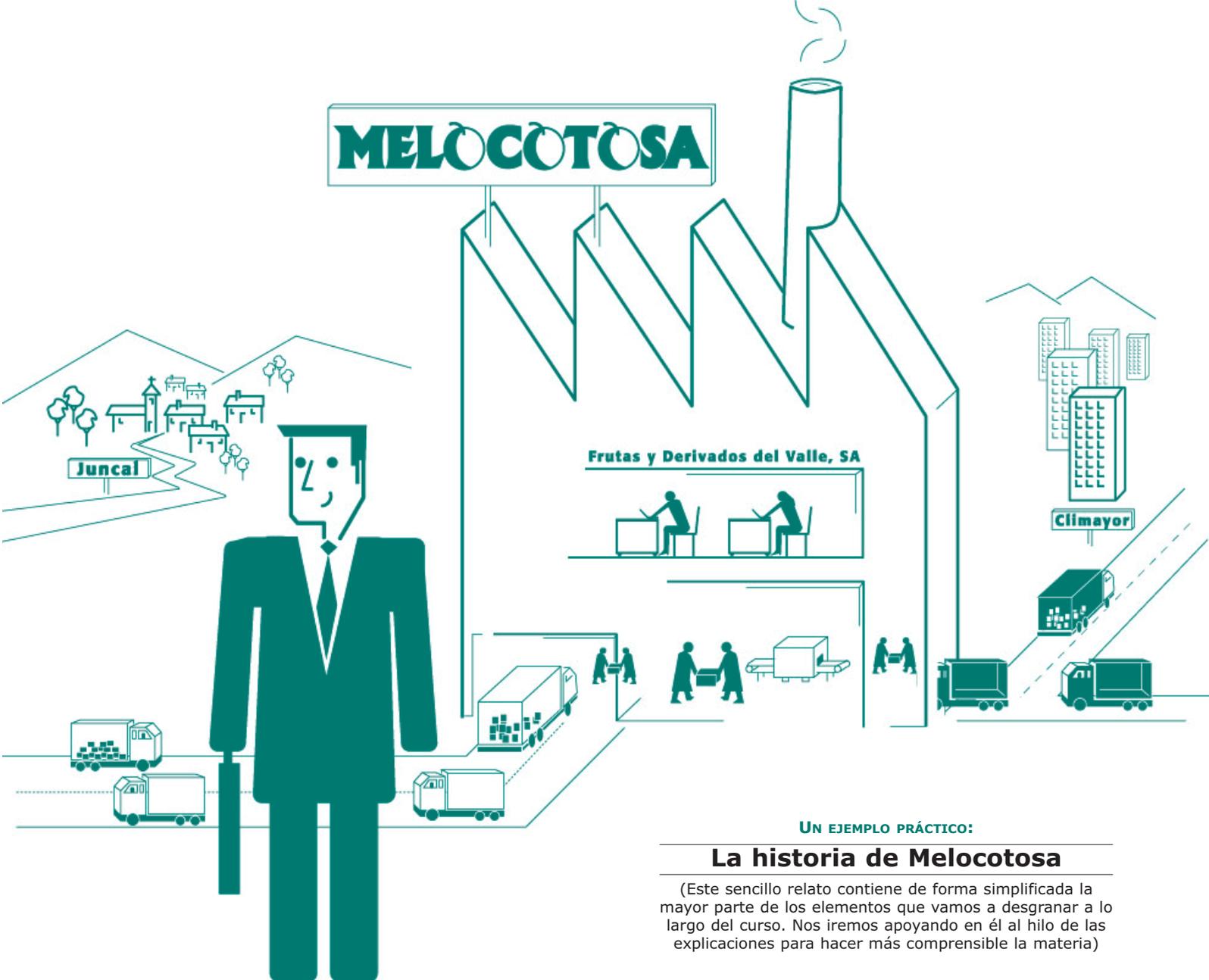
También desarrolla la actividad en nombre propio, pero en este caso empleando a otros -los empleados-, que trabajan para él

Cuando hablamos de 'emprendedores' nos referimos habitualmente a profesionales, artistas y empresarios (4, 5 y 6, es decir 'empresario' en sentido amplio), ya que desarrollan su actividad en nombre propio. También por ello, comparten muchas de sus obligaciones contables y fiscales, por eso en ocasiones nos referiremos a los tres en conjunto. (De hecho, es habitual en algunos ámbitos escuchar la expresión 'empresa' para referirse también a trabajadores autónomos y artistas). Pero cuando hablemos de 'empresarios' en sentido estricto nos estaremos refiriendo exclusivamente a los sujetos del sexto apartado.

A lo largo de nuestra vida las personas físicas podemos pasar por cualquiera de los seis roles. Ej. de empleado a parado y viceversa o pasar a convertirnos en profesionales autónomos o incluso empresarios (No debemos entenderlas necesariamente como fases sucesivas, aunque sí suele ser habitual pasar por las situaciones 1, 2 y 3 antes de saltar a la 4, 5 ó 6).

Algunas no son incompatibles entre sí. Así, es posible estar simultáneamente en más de una a la vez (pensemos en un profesional autónomo que comparte su actividad temporalmente con otro empleo por cuenta ajena a tiempo parcial, etc.).

Por el contrario, las sociedades mercantiles, objeto central de esta asignatura, sólo pueden adoptar la forma de empresario en todo caso. Nacen directamente en esa posición y ahí desarrollan toda su vida económica.



UN EJEMPLO PRÁCTICO:

## La historia de Melocotosa

(Este sencillo relato contiene de forma simplificada la mayor parte de los elementos que vamos a desgarnar a lo largo del curso. Nos iremos apoyando en él al hilo de las explicaciones para hacer más comprensible la materia)

Juncal es un tranquilo pueblecito de sólo 100 habitantes enclavado en el valle de Mercadal, una zona rica en melocotoneros y otros árboles frutales. Muchos de sus habitantes son jubilados, otros trabajan en empresas hortícolas de la ciudad vecina de Climayor y algunos son transportistas de productos agrícolas como trabajadores autónomos.

Hace seis años, uno de esos habitantes, **Adminio**, convenció a sus 99 vecinos de que podría ser rentable poner en marcha en Juncal una empresa que se dedicase a la producción de mermelada de melocotón. Disponían de muy buena materia prima en el valle y Adminio preveía que en la vecina Climayor habría demanda suficiente como para que su proyecto funcionase.

Así que con una aportación de 1.000 euros de cada vecino nació '**Frutas y Derivados del Valle, S.A.**' con un capital social de 100.000 euros. Además de ese dinero, fue necesario pedir un préstamo al banco para poder comprar el edificio que sería la sede de su proceso de producción y contratar a los dos primeros operarios. Pronto comenzarían a comercializar sus botes de mermelada bajo la marca 'Melocotosa'

Tras pasar un par de años relativamente malos, por fin al tercero las cosas comenzaron a rodar mejor, hasta tal punto que desde entonces la sociedad ha obtenido beneficios y repartido dividendos todos los años. La razón fue que no sólo les llovieron los clientes de la ciudad vecina, sino también de otras zonas por la alta calidad de su producto. Adminio es el administrador único de esta mercantil que hoy mantiene un buen nivel de producción, dispone de una maquinaria moderna y da empleo a otras 8 personas; seis de ellas trabajan en la fábrica y el almacén, otra -Conchi- en contabilidad y por último, Diana, que es la directora general. Diana se ocupa del marketing, supervisa la producción y el almacén y también gestiona personalmente los pedidos de los principales clientes.

Para distribuir la mercancía suelen contratar los servicios de algunos transportistas de la zona que ejercen como trabajadores autónomos. De hecho, la mayoría de ellos incluso son vecinos de Juncal. Otros, no.

Últimamente están evaluando la posibilidad de comenzar a comercializar un nuevo producto, mermelada de naranja, que seguramente denominarán 'Naranjaosa'.

**Todas las frases que se indican a continuación son coloquiales y perfectamente comprensibles por el no iniciado, a pesar de que en cada una de ellas se usa el mismo término –'empresa'– para designar a un elemento diferente de la historia de 'Melocotosa'.**

Un taxista de la zona a un excursionista:

"...Oh, sí!, llegar es muy fácil. Basta con que siga todo recto por esta carretera y tuerza a la derecha justo al llegar a aquella **empresa** que se ve allí, y continúe otros dos kilómetros..."

1- \_\_\_\_\_

Un folleto informativo sobre la industria y la agricultura de la zona dice:

"...Su melocotón ha tenido un gran éxito no sólo en la comarca, sino también en toda la provincia e incluso en otras regiones. De hecho, los botes de mermelada de esta **empresa** se han hecho muy famosos y vuelan de las estanterías de muchos supermercados de España y Portugal.."

2- \_\_\_\_\_

Noticia en el informativo local:

"...continúa el conflicto laboral y seguramente la huelga se prorrogará otras dos semanas o más, ya que ayer no dio frutos la reunión de dos horas que mantuvieron los representantes de los trabajadores con **la empresa** en su sede de Juncal..."

3- \_\_\_\_\_

Un empleado le comenta a otro (p. ej. Conchi a Diana)

"...Te perdiste la cena que hicimos el jueves. Qué divertido fue, vino toda la peña; estuvieron todos los del almacén, también el administrador y hasta los transportistas y algún cliente. Pero para la próxima farra, que es esta semana que viene –la despedida de Nemesio–, hemos decidido que vamos sólo los de la **empresa**..."

4- \_\_\_\_\_

Un comunicado oficial que acaban de recibir del Ayuntamiento dice:

"...les recordamos que aún no han pagado la tasa de basuras y alcantarillado correspondiente a este año y que, además, **la empresa** todavía debe otros 600 euros correspondientes al año pasado por el mismo concepto..."

5- \_\_\_\_\_

Un accionista le está diciendo a otro en el bar:

"...Según dicen, hay muchos socios que están pensando en vender sus acciones a esa empresa de Lisboa que produce zumos. ¿Te imaginas? Después de 10 años de historia enraizada en el valle la mitad de **la empresa** pasaría a ser portuguesa..."

6- \_\_\_\_\_

Un magacín radiofónico sobre economía:

"...La continua subida de los precios del petróleo y la tendencia de los lugareños de dejar el Valle para irse a vivir a la capital son circunstancias que fueron frenando cada vez más la marcha de **la empresa**, pero ésta consiguió finalmente enderezar el rumbo y desde hace tres años parece que ha vuelto definitivamente a flote..."

7- \_\_\_\_\_

## 2 - LOS SUJETOS JURÍDICOS

### 2.0. Introducción:

Cuando utilizamos el término 'empresa' en ámbitos coloquiales, no técnicos, solemos usarlo otorgándole subjetividad, es decir, como sujeto de las acciones. Así es común que oigamos frases como 'la empresa ha contratado...', 'ha comprado...', 'ha despedido...', 'ha adquirido una deuda...', o '...le van bien las cosas'. En todas ellas decimos que la empresa 'hace algo', como si de una persona se tratara. Esta utilización del término 'empresa' es perfectamente correcta, pero no en todos los ámbitos.

Es correcto referirse a la empresa como sujeto en el ámbito de la Sociología y la Filosofía, donde bajo este concepto se encierra una noción amplia de organización de personas que aúnan esfuerzos para la consecución de un logro y que una vez conformada se objetiva y adquiere una especie de 'vida propia' a ojos de los demás. También es correcto usar el término 'empresa' como sujeto en el ámbito de la Economía, una de cuyas definiciones clásicas de este concepto es precisamente la de:

'Agente básico de producción de servicios y productos para su oferta y comercialización en el mercado'

Ya que para la Economía clásica al mercado de productos y servicios acuden dos tipos de sujetos; por un lado los consumidores, que buscan satisfacer sus respectivas necesidades de consumo, y por otro lado, las empresas, con el objetivo de maximizar beneficios.

En definitiva, estamos acostumbrados a utilizar en nuestra vida cotidiana el término 'empresa' como actante, como sujeto que 'hace cosas' y tiene sus propias necesidades, etc., de donde podemos deducir que es la noción económica y sociológica la que impera en nuestra manera habitual de expresarnos, y también a veces a lo largo de la asignatura la utilizaremos con este significado -sólo ocasionalmente- en aquellos epígrafes de mayor contenido económico o sociológico.

Ahora bien, no en todos los contextos es utilizable el concepto 'empresa' con ese sentido. Cuando nos movemos en un ámbito jurídico, este término designa no al sujeto de la actividad económica organizada -al que el Derecho se referirá siempre como 'empresario'-, sino a la propia actividad que éste lleva a cabo.

No en vano, la definición jurídica de **empresario** es la de:

**'Persona física o jurídica que por sí mismo o por medio de delegados lleva a cabo en el mercado una actividad constitutiva de empresa y adquiere la titularidad de las obligaciones y derechos nacidos de esa actividad'**

donde, como se ve, la empresa no es el sujeto sino -siguiendo con el mismo ejemplo-; la actividad, el verbo. En términos legales, por tanto, empresa es 'hacer' algo. No quien lo hace. Muchos de los epígrafes que se tratarán durante este curso tendrán un enfoque más jurídico que económico, por lo que será necesario asimilar a partir de ahora este nuevo sentido que el concepto puede adoptar.

Vamos a comenzar fijándonos en la parte inicial de esa definición, que afirma que los empresarios pueden ser "personas físicas o jurídicas". Por 'persona física' nos referimos a los seres humanos. No haría falta apellidarla con ese adjetivo redundante de no ser porque el Derecho también prevé la existencia de ese segundo tipo, las 'personas jurídicas'. Veamos en qué consisten.

### 2.1.- La 'personalidad' en el Derecho:

El hecho de ser 'persona' en el ámbito jurídico -ya física, ya jurídica- significa que el ordenamiento le reconozca 'subjetividad', lo que se traduce la potestad de:

-actuar, es decir, poder 'hacer cosas' que tengan repercusión jurídica (ser el sujeto de acciones como comprar un bolígrafo, contratar a un fontanero, recibir un regalo, jugar a la BonoLoto, pagar las tasas académicas...). Desde el punto de vista estrictamente jurídico, **solamente quien tiene personalidad jurídica puede 'actuar'**.

-tener, es decir, poder 'poseer bienes' o 'ser titular de derechos' (como podemos poseer ese bolígrafo o el regalo, o podemos ser titulares del derecho a que nos paguen el premio correspondiente en la BonoLoto o a recibir esa enseñanza académica por la que hemos pagado). El conjunto de bienes y derechos del que somos titulares conforma nuestro patrimonio. **Solamente quien tiene personalidad jurídica puede poseer un patrimonio**.

-responder por sus actos, ya que -como contrapartida lógica al hecho de poder actuar- quien actúa también responde por las consecuencias que se deriven de sus actos. De nuevo, **sólo quien tiene personalidad jurídica tiene responsabilidad**.

#### A- PERSONAS FÍSICAS

Como es obvio, nosotros, las personas físicas -también 'personas naturales'-, tenemos personalidad jurídica en todo caso. Ya desde el momento del nacimiento somos titulares de derechos y con el paso del tiempo adquirimos también la capacidad de obrar y -con ello- la responsabilidad por aquello que hagamos. Veamos ahora el otro gran grupo de sujetos:

#### B- PERSONAS JURÍDICAS

Las personas jurídicas son entes inmateriales a los que, una vez constituidos conforme a Derecho, el ordenamiento realiza la 'fictio iuris' -ficción- de otorgarles personalidad jurídica: o sea, la capacidad de ser titulares de obligaciones y derechos, la de actuar en el tráfico jurídico, negociar, pactar, comprar, etc. y también responder por sus actos de manera independiente, es decir, separadamente de aquellas otras personas que las hayan constituido o las dirijan.

Los cuatro tipos\* básicos de personas jurídicas son asociaciones, fundaciones, corporaciones y sociedades mercantiles. Obviamente éstas últimas son las que más nos van a interesar en una asignatura como ésta, orientada hacia el ámbito empresarial, pero veamos antes un par de características que les son comunes a todas ellas:

-Actuación a través de órganos: dado que son inmateriales, estos entes necesitan de personas físicas que las representen en el tráfico diario y las dirijan hacia la consecución de sus objetivos. Esos órganos suelen ser principalmente dos: uno de tipo deliberador o asambleario -donde se toman las decisiones estructurales- y otro de tipo ejecutivo -que dirige en la práctica el rumbo de la organización y atiende a sus necesidades cotidianas-. Cuando el órgano lleva a cabo una acción, es en realidad el ente quien está actuando a través suyo. (¿Quién lee estos apuntes, mi ojo o yo?)

-Responsabilidad exclusivamente civil: estos entes no tienen responsabilidad penal -No pueden cometer delitos ni se les puede encarcelar. La persona física que se escude en ellas para obrar de mala fe será quien tenga que responder personalmente por ello, no la entidad. No sirven por tanto de 'escudo' a la responsabilidad penal-. Pero sí tienen responsabilidad civil, es decir responden con su propio patrimonio ante las deudas u obligaciones que contraigan, no sus socios o sus creadores.

Veámoslas ahora tipo por tipo.

\*Nota: Por razones de eficiencia docente dejamos fuera del análisis casos como las comunidades de bienes, sociedades civiles y otros supuestos con incidencia casi exclusivamente fiscal.

## Asociaciones:

Son personas jurídicas sin ánimo de lucro constituidas por sujetos que comparten un objetivo de interés general. y se comprometen a poner en común "conocimientos, medios y actividades" para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y se dotan de los Estatutos que rigen el funcionamiento de ésta.

El derecho de asociación está especialmente protegido en la Constitución Española de 1978 -art. 22 CE- (ver esquema simplificado de los derechos fundamentales), al situarlo en su conocida 'Sección Primera', junto a los demás derechos fundamentales de aplicabilidad directa -como el mismísimo derecho a la vida-, solamente regulables vía Ley Orgánica y garantizados por mecanismos de protección especial.

Debido a esa posición jurídica privilegiada del derecho de asociación, la creación de este tipo de personas jurídicas no tiene prácticamente obstáculos formales ni controles administrativos. El Estado se ha de limitar a garantizar que quienes deseen constituir una o entrar a formar parte de las ya constituidas no se encuentren con ninguna barrera arbitraria. Vamos a demostrarlo repasando someramente algunos de los 'requisitos' que enumera la LO que regula este derecho\*.

- Basta con que un mínimo de tres personas aúnen su voluntad de crear la asociación
- que el objetivo de ésta no sea lucrativo (es decir, tienen prohibido repartir entre sus socios los beneficios que pudieran obtener), -ej. ayudar a los niños con cáncer-.
- sin ningún tipo de requisito de capital inicial o de depósito previo de dinero o bienes (podría fundarse con capital 0) pero eso sí, deberá prever cómo va a financiar sus actuaciones. (ej. cuotas de socios, subvenciones, etc.)
- que le pongan un nombre (sin especiales requisitos) y decidan cuál será su domicilio oficial (por ejemplo. un local municipal o el domicilio de alguno de sus socios)
- que redacten unos estatutos en los que se describa cuál será su funcionamiento a partir de ese momento y se nombre a su órgano ejecutivo (ej. un presidente) y cuál será el órgano deliberador (ej. la asamblea de socios).
- que se prevea en esos estatutos qué destino se le dará al patrimonio de la asociación si ésta desaparece (destino que deberá ser similar al que motivó su nacimiento y que, por lógica, en ningún caso podrá ser el de repartirse entre los socios).
- A partir de ese momento en que se llega al acuerdo de constitución la asociación ya 'existe', ya tiene personalidad jurídica. Nótese que, hasta aquí, la administración pública no ha tomado parte ni controlado este proceso que hemos descrito. (Como veremos más adelante, la Administración sí controla los procesos de creación de otros tipos de personas jurídicas, pero en este caso de las asociaciones, derivado del hecho de ser un Derecho Fundamental de la Sección Primera, su ejercicio no puede quedar subordinado a ningún control administrativo).

- **Finalmente** deberán comunicarlo a la administración competente (Si la asociación va a tener ámbito autonómico, por ejemplo, bastaría con llevar tres copias de estas decisiones a cualquier delegación del Departamento de Justicia del Gobierno vasco. Si su ámbito es nacional, hacerlas llegar al ministerio de Justicia). La Administración se limitará a comprobar si efectivamente la asociación que ya hemos creado -ya está viva, su existencia no depende de estos trámites posteriores- cumple o no los requisitos formales. En caso contrario (por ejemplo si coincide en nombre con otra o si se considera que los estatutos no describen suficientemente cómo será su funcionamiento) se nos dará un plazo para que subsanemos esos defectos formales.

Por tanto, no es potestad de la Administración la anulación de asociaciones o la denegación de inscripciones. De nuevo derivado de ser un Derecho Fundamental y del cariz garantista de esa LO, la declaración de ilegalidad de una asociación únicamente queda en manos de un órgano judicial, de forma que se asegure un mayor grado de imparcialidad.

Pero este prurito garantista de la ley va aún más allá, ya que

\*Nota: Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, también disponible en la 'web' de la asignatura.

no sólo se le facilita el camino a quienes estén dispuestos a poner en marcha una, sino también a quienes no siendo socios deseen pasar a formar parte de cualquiera, para ello:

- el funcionamiento interno (elección de cargos y adopción de decisiones) deberá ser democrático. Por eso las asociaciones están obligadas a respetar el principio de 'un socio=un voto'.
- los criterios de aceptación o expulsión de socios deberán estar expresamente previstos en los estatutos. (Cuando fundamos una asociación no podemos pensar en un círculo exclusivo y cerrado. Cualquiera que desee pasar a ser socio podrá hacerlo si cumple esos requisitos o paga la cuota que se haya establecido. Igualmente ocurre con quien quiera dejar de serlo, ya que el derecho de asociación, en su faceta negativa, también garantiza la libertad de no asociarse a quien no lo desee. Si hemos optado por darle esta forma jurídica a nuestra organización no nos podremos oponer arbitrariamente a altas o bajas de socios.)

Asociaciones de jubilados, de amigos de la ópera, de ayuda contra el cáncer, peñas futbolísticas, etc. adoptan esta forma jurídica tan versátil que estamos viendo y que también está en la base de la regulación de otros tipos de organizaciones como:

- Confesiones religiosas
- Sindicatos
- Partidos políticos
- Ongs
- Clubes deportivos

que tienen estructura de asociación -son también asociaciones y les es aplicable todo lo dicho hasta aquí-, aunque cada una de estos cinco deba cumplir además una serie de requisitos adicionales y normativa específica que, obviamente, no nos podemos detener a ver.

## Fundaciones:

Esta figura es muy similar a la asociación (También es una entidad sin ánimo de lucro y puede ser creada por particulares). La principal diferencia entre ambas es que la fundación no es de 'base asociativa', sino de 'base patrimonial'. Esto significa que, mientras que en la asociación veíamos que no es necesario un patrimonio inicial pero sí una pluralidad de socios, en el caso de la fundación -exactamente al contrario- la base es necesariamente un patrimonio que se cede para la consecución de un fin, y no es obligatoria la presencia de socio alguno. (ej. un banco que crea una fundación para la restauración de fachadas de catedrales, o una persona que antes de morir decide ceder parte de su herencia para la creación de una fundación de acogida a huérfanos). Las fundaciones pueden prever la admisión o no de socios que se sumen y apoyen la causa para la que se han creado. De hecho, así sucede habitualmente y por tanto, en la práctica, terminan funcionando de una manera similar a las asociaciones, con lo que la diferencia entre ambas termina siendo casi meramente teórica.

Esa naturaleza menos asociativa (menos personal) y más ligada a la gestión de fondos (más patrimonial) explica por qué el Derecho Fundamental de crear fundaciones no está recogido en la Sección Primera de la Constitución como el de asociación, sino en la Segunda (en el art. 34 CE, ver esquema de DD FF).

## Corporaciones

Bajo esta rúbrica englobaríamos a otra serie de entidades con personalidad jurídica pero no creadas por los particulares, sino por los poderes públicos. Se trata, por tanto, de entes públicos que únicamente pueden ser fundados mediante una ley, nunca por decisión directa de los propios ciudadanos.

Algunos ejemplos serían entes como los ayuntamientos, los tradicionales colegios profesionales, consorcios de aguas, organismos públicos, las universidades públicas, EITB, etc.

Son personas jurídicas de derecho público (es decir, funcionan como cuasi administraciones), y dado que cada una tiene unos objetivos muy específicos y se rige internamente según la ley concreta que las cree, las apartaremos de nuestro estudio por su heterogeneidad.

## Sociedades mercantiles:

La definición tradicional de sociedad mercantil afirma que ésta nace de un contrato entre varias personas por el que aportan o se obligan a aportar un patrimonio con una finalidad lucrativa, es decir, participar de las ganancias que se obtengan.

Ésta es, por tanto, la única forma de persona jurídica creada con una intención lucrativa, la única que puede repartir beneficios entre sus socios, y, en definitiva y por lo que más atañe a esta asignatura, la única que puede ser totalmente considerada como empresario.

A lo largo de este curso les dedicaremos su correspondiente epígrafe y analizaremos las formas societarias más típicas\*, que son las siguientes:

- Sociedad **Anónima** (S.A.)
- Sociedad **Limitada** (S.L.) o 'de Responsabilidad Limitada' (S.R.L.)
- Sociedad **Colectiva** (S.C.), o 'Sociedad Regular Colectiva' (S.R.C.)
- Sociedad **Comanditaria** (S.Com.) o 'en comandita' (S. en com.)

(Otras –de 'economía social'–)

- Sociedad **Anónima Laboral** (S.A.L.)
- Sociedad **Limitada Laboral** (S.L.L.)
- Sociedad **Cooperativa** (S.Coop)

CUADRO SINÓPTICO				
	ASOCIACIÓN	FUNDACIÓN	CORPORACIÓN	SOC. MERC.
Base patrimonial		X		X
Ánimo de lucro				X
Puede ser constituida por particulares	X	X		X

\*Nota: Otros tipos de sociedades mercantiles, especiales:

- Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.)
- Cooperativas de crédito, Mutuas, Cooperativas de Seguros, y Mutualidades de previsión social.
- Sociedades de Inversión Mobiliaria (S.I.M)
- Agrupaciones de Interés Económico (A.I.E.) y Agrupaciones Europeas de Interés Económico (A.E.I.E.)

Otras entidades, no societarias:

- Cajas de Ahorros.
- Fondos de Inversión (F.I.M.)
- Fondos de Pensiones (F.P.)

## Dos aclaraciones:

1.- Como decíamos, cuando varias personas fundan otra, ésta obtiene personalidad propia, lo que hace que haya 'nacido un nuevo sujeto' (ej. si cinco amigos fundan la Asociación de Caracoleros de Navarra, a partir de ese momento pasan a existir seis sujetos de derecho de forma independiente, que se pueden relacionar bilateralmente entre sí con total normalidad, como si fuesen relaciones externas. O sea, cualquiera de esos cinco amigos podría venderle algo -ej. un coche- a esa asociación o contraer hacia ella una deuda, etc. ya que ésta es a todos los efectos un sujeto independiente, es decir, los patrimonios de todos ellos -de los seis- son patrimonios separados).

2.- Con las figuras que hemos enumerado hasta aquí hemos agotado las formas posibles de personas jurídicas, y por tanto de sujetos que pueden 'actuar' desde el punto de vista del Derecho o responder por sus actos. Por tanto, cualquier otro tipo de 'ente' que nos parezca vislumbrar a nuestro alrededor (como peñas de amigos, grupos demográficos, marcas, etc.) no tendrá personalidad jurídica. No es 'sujeto'. No podrán, por ejemplo, comprar una mesa, firmar un contrato, o exigir responsabilidades ni tenerlas, sino que aquellas personas físicas que pretenden llevar a cabo esas acciones tendrán que hacerlo en su propio nombre, mientras no constituyan a la entidad conforme alguna de esas 4 formas que hemos ido enumerando

## Ejemplo práctico:

Aunque de una manera coloquial podamos realizar afirmaciones como las siguientes:

- 1-'El Depor' ha rescindido el contrato de su entrenador'
- 2-'Canal + obtuvo beneficios el año pasado',
- 3-'la juventud vasca tiene derecho a la asistencia sanitaria', o
- 4-'La familia Pérez se ha comprado una casa',

para que esas cuatro sentencias fuesen correctas desde el punto de vista jurídico deberíamos cuidar que los sujetos de dichas frases tengan realmente personalidad jurídica.

1- 'El Depor' -como tal- no puede firmar el contrato de un futbolista ni rescindir el de su entrenador, ya que 'no existe' para el Derecho. Sólo podrá hacerlo, éste sí, el 'Real Club Deportivo de La Coruña, Sociedad Anónima Deportiva'.

2- Tampoco de 'Canal +' podremos decir que obtenga beneficios o contrate a periodistas, etc. A quien nos estamos refiriendo entonces es al empresario que tiene comprada esa marca, es decir, 'Sogecable, Sociedad Anónima', esta última sí tiene personalidad jurídica (es una sociedad mercantil) pero 'Canal +' sólo es una combinación de letras creada para que el público, el mercado, visualice su negocio, comprenda mejor el producto que vende y lo recuerde bien. Ésas son algunas de las funciones que cumplen las marcas -las veremos en su correspondiente epígrafe- pero en ningún caso tienen personalidad jurídica (no son sujetos, sino objetos). 'Canal +' es una combinación de letras o formas que se puede vender a otros, anular, regalar... como un bolígrafo. Es una cosa, un 'algo', no un 'alguien' que realice actos).

3- Cuando afirmamos que 'la juventud vasca tiene derecho a la asistencia sanitaria', es obvio también que como tal 'la juventud vasca' no puede acudir a su médico de cabecera, sino que son cada uno de los jóvenes individualmente quienes pueden -como persona física que son todos ellos-, exigir ese derecho a la administración. (Los grupos demográficos, las etnias, las civilizaciones, las 'sociedades' -en sentido sociológico-, los grupos de amigos, etc. pueden ser más o menos compactos, o incluso ser visualizados como unidades, pero a efectos jurídicos no son 'sujeto' de derechos o responsabilidades. Sólo lo son aquellas instituciones que los representen, ya públicos, -estados, comunidades autónomas, ayuntamientos-, ya privados -las asociaciones y demás formas que hemos analizado-.)

4- Lo mismo sucede en el ejemplo de la 'familia Pérez', que como tal no puede firmar ningún contrato de compraventa del piso, sino que deberán hacerlo cada uno de sus miembros, porque a efectos jurídicos, la 'familia' como tal tampoco tiene personalidad jurídica, por mucho que, claro está, todos nos entendamos mejor usando esa otra expresión más coloquial.

## 2.3. - EMPRESARIO INDIVIDUAL / EMPRESARIO SOCIAL

Una vez vista la dicotomía entre los dos grandes grupos de sujetos que admite el ordenamiento -personas físicas y personas jurídicas- analicemos qué implicaciones empresariales tiene.

Se denomina tradicionalmente 'empresario individual' a aquél que ejerce la actividad constitutiva de empresa cuando es una **persona física**, y 'empresario social' cuando adopta la forma de **persona jurídica** (es decir, la de una sociedad mercantil).

No hay, por tanto, mayor dificultad en la adquisición de esta nueva nomenclatura. Podemos perfectamente considerar esos nuevos términos como sinónimos equivalentes a los que ya conocíamos. Si necesitamos introducirlos es porque en el mundo empresarial será muy habitual encontrarnos indistintamente uno u otro\* para referirse a esa misma característica.

Veamos qué es lo que puede llevar a alguien que ejerce una actividad constitutiva de empresa a optar por una u otra forma.

### Empresario individual (persona física)

Decía la definición jurídica de empresario que hemos visto que éste "adquiere la titularidad de las obligaciones y derechos nacidos de esa actividad empresarial". Es decir, no sólo se le adjudican los beneficios que la actividad pueda producir, sino que también responderá por las deudas que ésta genere.

Por tanto, cuando alguien ejerce una actividad constitutiva de empresa como empresario individual (persona física) está asumiendo personalmente las deudas y responsabilidades que puedan derivarse de ella. Esto significa que deberá responder de ellas tanto con el patrimonio que dedique expresamente a esa actividad como, si fuera necesario también, con el suyo personal. Decimos por tanto que esas obligaciones empresariales están 'conectadas' a su patrimonio personal ya que a efectos de responsabilidad si llegara el caso no podría separar el ámbito profesional del ámbito de su vida personal.

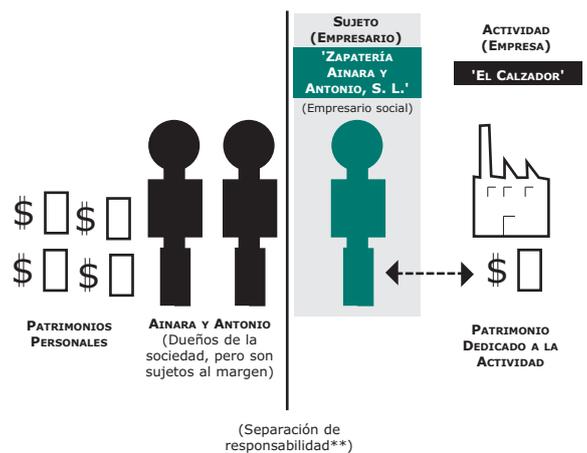
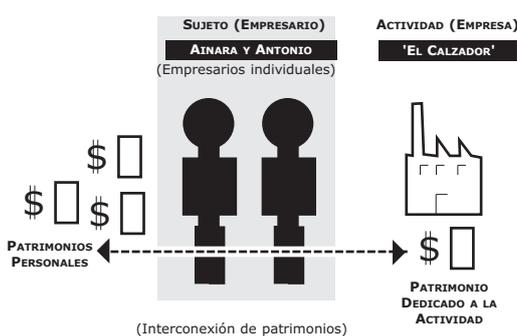
**p. ej.** Si Ainara y Antonio gestionan su zapatería 'El Calzador' como empresarios individuales saben que si, llegado el caso, el negocio marchase mal y no pudieran afrontar las deudas que han ido adquiriendo, no sólo tendrían que vender aquellos bienes implicados en la actividad (ej. el local, el mobiliario, o los pares de zapatos en stock), sino, incluso bienes personales -ej. su propio garaje o su televisor de casa- hasta hacer frente a todas las deudas que pudieran).

### Empresario social (sociedad mercantil)

Veamos el caso contrario: Cuando quien ejerce la actividad económica es una persona jurídica (como hemos visto, del tipo 'sociedad mercantil') y dado que ésta es el legalmente el 'empresario', sólo ella responderá de las deudas que adquiera o de los riesgos que tome. De esta forma, dicha responsabilidad no alcanza\*\* a aquellos sujetos que le han dado vida (sus fundadores), o que la poseen (sus socios en sentido amplio) o que la gestionan (sus administradores). Todos ellos se mantienen al margen de las responsabilidades que ésta pueda adquirir y de los riesgos que adopte.

En el peor de los casos, por tanto, si la actividad marchase mal, estos sujetos ya conocen de antemano la cantidad máxima que perderían en el proyecto (el capital que hubieran decidido arriesgar en la sociedad o aquello que se hayan comprometido a aportar). En ningún caso esa responsabilidad se conectaría con su patrimonio personal o con el resto de bienes o derechos que posean.

**p. ej.** Si Ainara y Antonio se deciden a crear una sociedad mercantil (ej. 'Zapatería Ainara y Antonio, Sociedad Limitada') para llevar a cabo su actividad empresarial, sabrían de antemano cuánto dinero están arriesgando como máximo en el proyecto de su zapatería 'El Calzador' -por ej. 2.500 y 1.500 euros respectivamente-, ya que su responsabilidad patrimonial se agota en la aportación de ese capital.



\*Nota: La tradicional distinción entre empresario 'individual' y 'social' puede resultar a veces incluso imperfecta, ya que, por un lado, nada impide a los empresarios 'individuales' asociarse entre sí y seguir desarrollando la actividad como personas físicas. Y vice versa, hoy puede darse el caso de sociedades (empresarios 'sociales') constituidas por un único socio, como es el caso de las sociedades unipersonales. Por tanto, si nos referimos a ellos como empresario 'persona física' y empresario 'persona jurídica' estaremos acertando en diferenciarlos en esa cualidad de una forma más precisa.

\*\*Nota: Siempre que se trate de responsabilidades civiles o derivadas de actividad económica, ya que, como sabemos, la sociedad no responde de los actos de mala fe o los delitos que se realicen en su nombre. De éstos siempre seguirán respondiendo personalmente quienes los hayan cometido. En el ejemplo; Ainara y/o Antonio.

## Otros condicionantes

Hasta aquí hemos destacado sólo una de las facetas de llevar a cabo la actividad como persona jurídica, la de la limitación de responsabilidad, pero adoptar esta forma conlleva también otras consecuencias, por ejemplo:

-En el ámbito fiscal: En concepto de Impuesto sobre la Renta, las personas físicas pagamos a la hacienda pública un porcentaje variable de nuestros ingresos que va desde un mínimo de 0 a un máximo de 45%. Mientras que, como veremos en el epígrafe correspondiente del programa, los beneficios que obtienen las sociedades mercantiles están gravados a un porcentaje casi fijo (en torno al 25%).

-En el ámbito contable: Las sociedades mercantiles, por el mero hecho de serlo, tienen una serie de obligaciones contables y registrales generalmente mayores que las que tienen los empresarios que sean persona física, y normalmente ello suele conllevar también mayores gastos e inversión de tiempo.

-Por otra parte, aunque habitualmente sea el propio interesado quien ha de tomar la decisión de actuar como empresario individual o como empresario social –nosotros hemos usado el ejemplo de la zapatería, y así sucede, en general, en la mayoría de los negocios–, en ocasiones no está en su mano decidirlo. Determinadas actividades únicamente pueden ser llevadas a cabo por sociedades mercantiles (ej. entidades financieras, cadenas de televisión, aseguradoras, etc.) por la especial trascendencia que tienen, y otras exclusivamente por personas físicas (la asistencia jurídica que dan los abogados o los servicios médicos básicos de los profesionales sanitarios), en este segundo caso por la preponderancia de la relación personal entre profesional y cliente. Por lo que en estos casos para llevarlas a cabo no tendremos esa opción; deberemos necesariamente adoptar la forma jurídica que corresponda.

## Aclaraciones

Hemos hecho la descripción más básica posible de creación de un nuevo sujeto de derecho (alguien funda una mercantil y a partir de ese momento aparece ese nuevo sujeto), pero hemos de ser conscientes de que en el momento en que nace, nada obsta que éste último también  Cree un nuevo sujeto, ya en solitario ya asociándose con otros, y así sucesivamente.

**p.ej.** Por un lado Ainara y por otro la mercantil de la que posee casi la mitad, pueden decidir crear a medias una nueva sociedad que se va a dedicar sólo al transporte de mercancías 'Zapatos de Alicante en marcha, S.L.'. A partir de ese momento surge un nuevo sujeto (el cuarto, en el ejemplo que estamos siguiendo) y -por seguir estirando el ejemplo- Antonio podría por su cuenta crear otra mercantil a medias con su padre -'Pulidos y Brillantados de Alicante, S.L.' que, a su vez, cree otra, etc.

Todo ello derivado del hecho de que en cuanto nacen, estos sujetos sean independientes y, por tanto, pasen a operar en el tráfico jurídico como uno más ('Zapatos de Alicante en marcha, S.L.' le puede vender servicios de transporte a 'Zapatería Antonio y Ainara, S.L.', que a su vez tiene contratado al padre de Antonio como encargado del almacén y Ainara puede venderle a 'Zapatos de Alicante en marcha, S.L.' su participación en 'Zapatería Antonio y Ainara, S.L.', con lo que ahora los dos socios de esta última pasarían a ser Antonio y 'Zapatos de Alicante en marcha, S.L.'...)

Podríamos imaginar miles de combinaciones posibles, pero, en todo caso, debemos individualizar cada una de esas relaciones, esas ventas, contratos, acuerdos, etc. de una manera bilateral (aclarando exactamente quiénes son los dos sujetos que actúan en cada una de ellas), sólo así podemos desenmarañar el entramado de relaciones y entender quién está actuando en cada caso.

Estamos describiendo el nacimiento de un 'grupo' empresarial. Las razones para que podamos desear crear nuevas mercantiles a partir de otra son variadas, puede que queramos:

- dividir nuestro negocio en áreas más concretas que funcionen de una forma casi autónoma y ver así su evolución independientemente del resto.
- vender partes de la actividad principal o dar entrada a nuevos socios sólo en ellas, etc.
- entrar en áreas de negocio nuevas o emergentes en las que no nos atrevemos a arriesgar el resto del patrimonio.
- utilizarlo como herramienta fiscal, para optimizar los impuestos que pagamos, si en lugar de un único sujeto (la mercantil es un contribuyente más) creamos varios, que tenga sus propios gastos e ingresos, etc.

Ahora bien, al dar entrada a la posibilidad de crear sucesivas mercantiles y complicarse así la trama de sujetos y relaciones, alguien podría intentar aprovecharse de ello para ocultar otros intereses o, sencillamente, evadir impuestos o responsabilidades con terceros, por ello, como veremos a partir de ahora, muchas de las obligaciones contables y registrales que tienen las sociedades mercantiles buscan precisamente:

- evitar que mediante la creación sucesiva de sociedades se intente esconder a la Hacienda Pública patrimonios o beneficios, o evitar las responsabilidades que pudieran derivarse de quiebras, etc.
- evitar que pueda llegar a ocultarse qué sujetos se hallan en la posesión última de estas sociedades.
- garantizar que los socios de todas ellas dispongan de una información fiable sobre la marcha y el accionariado de cada una.

### 3 - LAS SOCIEDADES MERCANTILES. TIPOS. LA SOCIEDAD ANÓNIMA

Según la definición tradicional, la sociedad nace "de un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria con ánimo de partir entre sí las ganancias que se obtengan". En este epígrafe vamos a analizar las formas societarias tipo. Aunque en torno al 95% de las mercantiles que se constituyen anualmente en España son sociedades limitadas y sociedades anónimas (especialmente las primeras), estudiaremos también a sus predecesoras, que además de ser su raíz histórica son también su contrapunto, para poder así comprenderlas en conjunto.

#### Sociedad colectiva (S.Col.)\*

Su origen está en el seno de las familias de mercaderes, cuando los hermanos continuaban la explotación del negocio mercantil del padre y conformaban para ello una especie de comunidad familiar ('fraterna compagnia').

Se caracteriza principalmente por no limitar la responsabilidad patrimonial de sus socios. Éstos responden subsidiariamente de las deudas sociales, es decir, la compañía sigue siendo la principal obligada, pero en el caso de que con el patrimonio de ésta no alcanzase para cubrir el pasivo responderían de éste sus socios subsidiaria, ilimitada, personal y solidariamente.

-Subsidiariamente: porque la principal obligada sigue siendo la compañía, sólo si ésta no puede pagar se le puede exigir el pago a sus socios.

-Ilimitadamente: por todas las deudas que la sociedad haya podido adquirir.

-Personalmente: con el patrimonio personal de esos socios.

-Solidariamente: es decir, 'in solidum', o 'como un todo', a cada uno de los socios, como deudores 'solidarios', se le puede exigir el total de la deuda. Es un grado mayor de garantía para el acreedor, que no tendrá que preocuparse de dividirla en partes e ir exigiendo a cada socio la suya, sino que podrá exigir el pago íntegro a cualquiera de los socios (sin perjuicio de que posteriormente entre ellos tendrán que arreglar cuentas).

Todo ello supone un régimen de responsabilidad demasiado severo, lo que prácticamente desaconseja su utilización y explica por qué hoy día son casi un fósil jurídico, una forma societaria residual y difícil de encontrar. El interés de su estudio es meramente histórico. Conviene tenerla presente por ser precisamente el contrapunto al resto de formas societarias, más modernas.

Derivadas de ese especial régimen de responsabilidad patrimonial, otras de sus características son las siguientes

-Es una sociedad de tipo **personalista**: dado ese especial régimen de responsabilidad, para que nazca esta sociedad colectiva se hace necesaria una '**affectio societatis**', una confianza mutua entre los socios muy grande ('cum-panis'). Así, por ejemplo, no se permite la aceptación de nuevos socios sin el acuerdo unánime de los ya miembros. De hecho, la muerte de cualquiera de ellos es causa de disolución de la sociedad.

-Es una sociedad **de trabajo**: es decir, aunque también pueda aportarse a la sociedad capital u otros bienes, debe haber necesariamente aportación en forma de trabajo personal de todos sus socios.

-Todos los socios, por el mero hecho de serlo, tienen a su vez el **derecho a ser gestores** de la sociedad. Al margen de que sus aportaciones a la misma puedan ser distintas, todos gestionan en igualdad de condiciones. Esta característica es consecuencia de la responsabilidad personal a la que hemos aludido. Lo habitual es que se encomiende dicha gestión a algún socio en particular.

-**Denominación colectiva**: en su nombre ha de aparecer obligatoriamente el de sus socios (o al menos de alguno, seguido de 'y cía.'). También puede incluirse alguna referencia al objeto social. ('Transportes Antonio López y cía., S.Col.')

\*Nota: No confundir con las Sociedades Civiles (S.C.) figura híbrida y de difícil encaje en el esquema que estamos siguiendo. No vemos.

#### Sociedad comanditaria ('S.Com.' o 'S. en com.')

Este tipo societario también hunde sus raíces en la tradición medieval, en la figura de la 'commenda' -o encargo-, por la que una persona dueña de un capital se interesaba en las operaciones que realizaba un comerciante, encomendándole mercancías para la venta o dinero para su compra y posterior comercialización\*\*.

En la sociedad comanditaria tal y como subsiste en nuestro ordenamiento conviven dos tipos de socios diferentes; los **colectivos** (o personalistas), cuyo régimen de responsabilidad es idéntico al observado para las sociedades colectivas, y los **comanditarios** (o capitalistas), que únicamente aportan capital -dinero o bienes- a la sociedad.

Los primeros son los únicos que pueden gestionar y representar a la sociedad, y responden de forma similar a la que acabamos de ver en la sociedad colectiva.

Por el contrario, el interés del socio o socios comanditarios se limita a la participación en beneficios que hayan pactado con los demás socios. La obligación de este segundo tipo de socios para con la compañía es únicamente la de aportar el capital comprometido. No gestionan y sólo responden de las deudas sociales hasta esa cantidad aportada.

Por tanto, esta distinción entre dos tipos de socios hace que de esta sociedad prediquemos que se trata de un tipo mixto, con elementos personalistas y capitalistas. Aunque se encuentran escasos ejemplos de este tipo societario en el panorama empresarial actual, lo cierto es que aún subsisten bajo esta fórmula grandes y conocidas compañías, en las que alguno de los socios fundadores -generalmente familias con tradición empresarial- desea mantener su posición de gestor único (sería el socio personalista), sin por ello dar la espalda al crecimiento a base de aportaciones de nuevos socios -socios capitalistas- interesados en invertir en el proyecto pero no en su gestión ni riesgos.

En su denominación ha de aparecer la indicación 'Sociedad Comanditaria' o 'Sociedad en Comandita' o bien sus respectivos acrónimos; 'S.Com.' o 'S. en com.'

Ej. 'Viviendas Municipales de Bilbao, Sociedad Comanditaria por acciones', fue creada por el ayuntamiento de esta localidad en 1941 para impulsar la construcción de edificios. Su principal socio es el propio Ayuntamiento -un organismo creado por él es el socio personalista-, que mantiene por tanto la gestión y toda la responsabilidad por el proyecto, pero a la vez se dio libremente entrada a otros socios -capitalistas- que sólo aportaron dinero, pero no pueden gestionar esta sociedad. De esta forma el Ayuntamiento conseguía la entrada de nuevos socios (Cajas de ahorros, bancos y accionistas particulares) y con ello más dinero para afrontar los proyectos de urbanización, pero no perdía el mando de la sociedad.

Otro ejemplo, el gigante Michelin, que comenzó siendo una empresa familiar y se ha ido transformando en un grupo internacional que ha adoptado la forma jurídica de una sociedad de holding. La CGEM, 'Compagnie Générale des Etablissements Michelin', que sigue siendo una sociedad comanditaria, guiada en su filosofía última por la propia familia que le dio vida.

\*\*Nota: Más adelante surgiría una figura similar, la de la 'asociación de cuentas en participación', en la que también hay un elemento asociativo, pero donde la participación del socio capitalista es secreta para terceros.

## La sociedad anónima (S.A.)

Es el paradigma de sociedad capitalista y en la que, por tanto, la responsabilidad patrimonial de cada socio queda limitada a la cantidad de dinero que éste se haya comprometido a aportar. Ya en su denominación se deja entrever que entre sus miembros no es necesaria esa 'affectio societatis' que si era fundamental en los otros dos modelos analizados. De ahí su adjetivo de 'anónima', del hecho de que a veces no sea necesario que los socios se conozcan entre sí para poder ponerla en marcha. La aparición de este tipo societario se remonta al siglo XVII, cuando nace en Holanda la primera SA, la 'Compañía de las Indias Orientales'. La gran envergadura que requerían los nuevos proyectos empresariales transoceánicos superaba las capacidades económicas de las tradicionales familias de mercaderes o incluso la unión de varias de ellas. Por primera vez se necesitaba reunir una cantidad de capital tan grande que obligaba a aunar las aportaciones de personas que podían incluso no conocerse entre sí, y a crear esta nueva figura, la SA, que rápidamente se extendió por Europa.

### Características básicas

Hoy día esa característica principal ya la avanza la Ley de Sociedades Anónimas al definirla en el art. 1. Es la siguiente:

"...En la Sociedad Anónima, el capital, que estará dividido en acciones, se integrará por las aportaciones de los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales..."

-El capital social -que no podrá ser inferior a los 60.101,21 euros, una complicada cifra cuyo origen histórico no es sino la rigurosa conversión a euros de los tradicionales '10 millones de pesetas'- ha de estar obligatoriamente dividido en partes proporcionales, que se denominarán 'acciones'.

-La propiedad de esas acciones es la que otorga la condición de socio.

-Esa cualidad de socio supone el derecho -siempre proporcional al número de acciones- a tomar parte en las decisiones sociales, así como a la obtención de dividendos cada ejercicio -si se repartieran-, o del patrimonio social tras la liquidación de la empresa. La cuota de participación social es, por tanto, el único criterio por el que se pueden votar decisiones en la sociedad. De este tipo societario puede predicarse que meramente es un 'capital con personalidad jurídica'. Más que votar los socios diremos que vota 'el capital' que cada uno tenga suscrito.

-El régimen de transmisibilidad de la cualidad de socio es, en principio, libre. Cualquier socio puede transmitir sus títulos a otra persona, bien mediante operaciones 'inter vivos' (compraventas o donaciones) o 'mortis causa' (sucesión hereditaria). Pero cabe también la posibilidad de que los socios restrinjan esa posibilidad, en tal caso hay que dejarlo explicitado en los estatutos, -Algunas restricciones de transmisibilidad típicas son: someterlo al acuerdo del resto, o establecer el derecho preferencial del resto de socios a adquirir esas acciones, o simplemente informar de ello- pero dado el carácter de sociedad de tipo capitalista puro, esa restricción no puede llegar a ser total. Derivado de esa libertad que la ley busca proteger en la transmisibilidad de la titularidad de acciones es el hecho de que las sociedades anónimas sean las únicas cuyos títulos pueden llegar a cotizar en el mercado secundario de valores -la 'Bolsa'-, que sería el ejemplo de mayor libertad de transmisibilidad, se comercia libremente con ellas.

-En su denominación deberá figurar necesariamente la indicación 'sociedad anónima', o las iniciales 'S.A.'

Las sociedades mercantiles -no sólo la SA- deben constituirse obligatoriamente mediante escritura pública (es decir, ante notario) e inscribirse en el Registro Mercantil. Sólo tras esa inscripción adquieren personalidad jurídica. Veamos cómo.

### Acta fundacional y estatutos sociales

En estos dos documentos se harán constar en escritura otorgada ante notario todos los pactos que los socios fundadores consideren convenientes. Hay libertad total, siempre que no contradigan las leyes, pero obligatoriamente se expresarán como mínimo los siguientes datos:

#### En el acta fundacional (o 'de constitución'):

- Datos personales de los otorgantes (personas físicas), o razón social (si son otras personas jurídicas).
- Voluntad de fundar la sociedad de tipo 'anónima'.
- Los bienes o derechos que aporta o se obliga a aportar cada socio y el número de acciones atribuidas a cambio.
- Cuantía de los gastos de constitución.
- Datos personales de las personas encargadas de la administración y representación de la sociedad (los primeros administradores).

#### En los estatutos:

- Denominación de la sociedad.
- Objeto social (la actividad económica o actividades a que se dedicará).
- Duración de la sociedad (generalmente 'ilimitada').
- Fecha de comienzo de las operaciones.
- Domicilio social.
- Capital social, indicando, si la hay, la parte no desembolsada, y en este caso, forma y plazos de desembolso.
- Número de acciones, valor nominal, clase y serie, capital desembolsado y representación de las acciones por títulos (nominativas o al portador) o anotaciones en cuenta.
- Estructura del órgano de administración y representación, así como número de administradores.
- Procedimiento para la toma de acuerdos.
- Fecha de cierre del ejercicio social.
- Restricciones a la transmisibilidad de acciones. Si no se indica nada, son libremente transmisibles.
- Régimen de las prestaciones accesorias (si hay algún tipo de obligación añadida a la cualidad de socio).
- Derechos especiales de los fundadores o promotores, ya que éstos tienen la posibilidad de reservarse derechos especiales de contenido económico, cuyo valor no podrá exceder del 10% de los beneficios netos durante 10 años.

### Respecto al domicilio social

Se trata de una dirección física que constituye el domicilio social de la mercantil y que determina su nacionalidad, así como la competencia territorial y las administraciones ante las que responderá este nuevo sujeto, tanto en lo referente a impuestos como a cualquier otro tipo de trámite. Por ello, y para evitar que los socios ubiquen o trasladen libremente este domicilio de una provincia a otra por meros motivos de conveniencia fiscal en vez de atendiendo a su actividad, la Ley General Tributaria establece que habrá de ser obligatoriamente aquel lugar físico en que radique efectivamente su gestión y administración efectiva, o, como única alternativa, aquel en que se encuentre el mayor valor de su activo inmovilizado, es decir su maquinaria o edificios principales.

### Responsabilidad de los otorgantes y promotores

En la redacción de ese acta fundacional se ha de incluir quiénes son las personas designadas para otorgar la escritura pública de constitución y para presentarla a su inscripción en el registro Mercantil en el plazo máximo de un mes, así como liquidar los impuestos y gastos necesarios.

Los promotores responden solidariamente frente a la sociedad, los accionistas y terceros, de la realidad de las listas de suscripción, de las aportaciones sociales, de la valoración de las aportaciones no dinerarias, de los pagos de los gastos de constitución, es decir de todos estos actos que se han llevado a cabo antes de la fecha de inscripción -que es la fecha de 'nacimiento' de esa persona jurídica. Y tras ello, una vez inscrita, es la sociedad quien quedará obligada por esos actos y contratos desempeñados legítimamente por sus promotores.

## Aportaciones a la sociedad

Sólo podrán ser objeto de aportación a la sociedad los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, es decir, traducibles en dinero (ya que sólo así se podrá calcular después en el número de acciones que se percibirán a cambio).

Esas aportaciones pueden ser de dos tipos:

-Dinerarias: es decir, en moneda nacional, y si fuesen realizadas en moneda extranjera se determinará su equivalente en euros.

-No dinerarias: (o 'en natura') cuando alguno de los socios aporta al capital social objetos o derechos. En el caso darse aportaciones no dinerarias se exige un informe elaborado por uno o varios expertos independientes -auditores-, que determine el valor, contenido, naturaleza y procedimiento de efectuarlas.

## Dividendos pasivos

El 100% del capital ha de estar 'suscrito' al constituir la SA, es decir, todas y cada una de las acciones han de haber sido adquiridas por algún socio al momento de fundarse. Ahora bien, no es obligatorio que se desembolse todo su valor en ese momento. Aunque habitualmente sí se abona todo el capital social en el acto de la constitución, los socios pueden acordar retrasar ese pago en el tiempo. En este caso, el único límite es que cada uno desembolse al menos el 25% del valor de las acciones que compra. El resto, la parte no desembolsada en la constitución, se denomina 'dividendo pasivo', es una deuda que el socio adquiere, por tanto, para con la mercantil.

Si el socio no desembolsa el resto dentro de plazo previsto, pasará a hallarse en mora -retraso en el pago-, con lo que la sociedad le podrá reclamar el cumplimiento del desembolso con abono de interés legal y daños y perjuicios, además de inhabilitarle temporalmente para ejercitar algunos derechos que tendría como socio (derecho al voto, a suscripción preferente, a percibir dividendos...) hasta que no abone el total del capital suscrito.

## Las acciones

Representan partes alícuotas de capital social. Es nula la creación de acciones que no respondan a una aportación patrimonial a la sociedad -o, al menos, a un compromiso concreto de aportación, como acabamos de ver en el caso de los dividendos pasivos-.

La acción confiere a su titular la condición de socio ('accionista' = 'socio' = 'dueño' de la mercantil) y con ello la única obligación de abonar la cantidad suscrita, y a cambio los siguientes derechos:

- Participación proporcional en el reparto de las ganancias sociales o en el patrimonio resultante de la liquidación, si se produjeran.
- Asistencia (por sí o mediante representante) y voto en las juntas generales e impugnación de los acuerdos sociales.
- Suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones (u obligaciones si son convertibles en acciones).
- Información (respecto a la marcha de la empresa, de las reuniones de la Junta, documentación, etc).

Las acciones podrán estar representadas por 'títulos' (ya acción por acción, como los tradicionales documentos impresos -ver fotocopia- o por grupos en un mismo documento) o por 'anotaciones en cuenta', mediante sistema informático en poder de la 'Comisión Nacional del Mercado de Valores'.

Las acciones pueden ser 'al portador' o 'nominativas'. En caso de optar por estas últimas se conocerá en todo momento la identidad sus titulares, que deberán comunicar a la sociedad cualquier transmisión de ellas. La sociedad llevará en ese caso un 'libro registro de acciones nominativas', donde anotar los sucesivos cambios en la titularidad de las acciones.

En los estatutos habrá que indicar si la sociedad opta entre emitir acciones nominativas o al portador. Ahora bien, por lógica, en algunos casos deberán ser obligatoriamente nominativas:

-Cuando su importe no haya sido totalmente desembolsado (es decir, cuando queden dividendos pasivos por pagar), ya que en este caso el socio titular de esas acciones aún tiene una obligación para con la sociedad.

-Cuando se haya decidido imponer restricciones a su transmisibilidad (ej. si en estatutos se ha indicado que antes de vender las acciones hay ofrecerlas a los demás socios) o esas acciones conlleven algún tipo de prestación accesoria -algo muy poco habitual- (ej. si en estatutos se indica que los socios están obligados a realizar anualmente 50 horas de trabajo para la compañía).

-Cuando lo exijan disposiciones especiales. P. ej. Es habitual que determinadas normas prohíban la participación extranjera en algunos tipos de actividades (Seguridad, energía nuclear, etc.) o simplemente la limiten (ej. Hasta hace unos años un único socio sólo podía poseer el 25% de una SA que gestionase un canal privado de tv. Hoy se permite tener el 100%, pero queda prohibido tener acciones de más de una). En estos casos, para poder comprobar que efectivamente se cumplen esas normas es necesario que quede registrado en todo momento quiénes son los socios de esas mercantiles, (y si esos socios son otras sociedades, también éstas deberán tener acciones nominativas, y así sucesivamente).

Los títulos estarán numerados correlativamente, se extenderán en libros talonarios y podrán incorporar una o más acciones de la misma serie.

## Acciones sin derecho a voto

Se podrán emitir acciones sin voto por un importe nominal no superior a la mitad de capital social suscrito y haciendo constar esa circunstancia de forma destacada en el título.

Los titulares de las acciones sin voto tienen derecho a:

- Recibir un dividendo anual mínimo de un 5% del capital desembolsado por cada acción sin voto.
- En caso de liquidación de la sociedad, a obtener el valor de las acciones antes de que se distribuya entre los demás socios cantidad alguna. (Dado que no pueden votar y por tanto no participan de las decisiones más importantes ni de la elección de administradores, en caso de disolución tienen esa especie de garantía).
- Los demás derechos de las acciones ordinarias (excepto el de voto).

En caso de que la sociedad no lograse beneficios o decidiese no repartir los logrados estas acciones recuperarían su derecho al voto hasta que se hagan efectivos los dividendos pactados.

## Copropiedad de las acciones

Las acciones son indivisibles, por lo que cuando una acción pertenezca en proindiviso a varias personas se designará a una de ellas para que ejercite los derechos inherentes a la misma. Del incumplimiento con la sociedad responderán solidariamente todos los copropietarios.

## Derechos reales sobre las acciones

'Usufructo' de acciones; la cualidad de socio con todos los derechos reside en el nudo propietario, pero el usufructuario tienen derecho a los dividendos.

'Prenda' sobre acciones: En caso de entregarse como garantía, los derechos y frutos de esas acciones seguirán correspondiendo a su propietario.

## Los órganos de la sociedad mercantil:

Aunque los veamos en el marco de la SA, su configuración es similar al de cualquier otro tipo de sociedad (y en su esencia incluso idéntico al de cualquier otra persona jurídica). Por ello, no entraremos a analizar las diferencias según forma societaria, sino que veremos sólo la estructura básica, que es común a casi todas ellas: al órgano deliberante corresponde adoptar las decisiones fundamentales que afectan a las bases constitucionales de la sociedad; y al ejecutivo, la celebración de los actos y contratos a través de los cuales la sociedad realiza su objeto y se relaciona con los demás.

### Órgano de administración (ejecutivo):

Las funciones de los administradores son las de gestión y representación de la sociedad.

-Gestión: (función interna) estructuración de la empresa, cargos internos, organización, etc. Afrontan el día a día de la actividad económica y ejecutan actos con vistas a cumplir con el objeto social y maximizar los beneficios.

-Representación: (hacia afuera) ya que este órgano es también el único que puede obligar a la sociedad con terceros. Es su 'voz' y su 'mano', ya que sólo el órgano de administración puede actuar en nombre de la mercantil, siempre en ese marco del objeto social (Lo habitual es que los administradores compartan después esas funciones - 'apoderen'-, 'den poderes' a otras personas y creen cargos; ej. el jefe de compras para que pueda realizar adquisiciones, el jefe de personal para que pueda contratar empleados, etc. Pero ese poder siempre deriva de esa cúspide que es el órgano administrador.)

El cargo de administrador puede ser confiado a personas externas a la sociedad. Por tanto, a menos que los estatutos así lo requieran, para ser administrador no se exige la cualidad de accionista. (En las sociedades pequeñas es habitual que los propios socios sean a su vez quienes se nombren a sí mismos administradores, por contra, a medida que el negocio gana tamaño o se multiplican las áreas de negocio, se contrata a administradores profesionales.)

La administración de la sociedad puede estar a cargo de:

- Un administrador único.
- Dos 'mancomunados' (sólo pueden actuar conjuntamente)
- Varios 'solidarios' (cada uno por sí solo puede ejercer todas las facultades del órgano).
- Consejo de administración (integrado por un mínimo de 3 miembros que gestionarán y representarán a la sociedad bien mancomunadamente, bien delegando en un 'presidente' del Consejo).

En principio el cargo de administrador es gratuito, pero en caso de acordarse retribución, ésta deberá ser recogida y aprobada en los estatutos sociales.

En ningún caso pueden ser administradores:

- Quebrados y concursados, es decir, personas que hayan quebrado otras sociedades anteriormente. Se les prohíbe administrar otras durante varios años (para ello quedan inscritos en un registro durante ese tiempo).
- Menores e incapacitados.
- Inhabilitados para el ejercicio de cargos públicos.
- Los condenados por grave incumplimiento de las leyes.
- Aquellos que por su cargo no puedan ejercer el comercio (jueces, fiscales, militares y personal al servicio de la Iglesia).
- Funcionarios que se relacionen por su cargo con actividades propias de la sociedad.

El cargo de administrador de una SA no podrá exceder de 5 años, aunque pueden ser reelegidos por períodos de igual duración tantas veces como los socios quieran. (En la SL sí se permiten cargos por duración 'indefinida'. No hay una razón lógica para esta diferencia, sencillamente, la legislación sobre SL es más moderna y ha acabado con esa limitación de 5 años, que no tiene mayor trascendencia, ya que:)

El nombramiento o cese de administradores es potestad exclusiva del otro órgano societario; la Junta General, que puede tomar esta decisión cuando lo crea conveniente.

### Junta General (deliberador):

El órgano de deliberación de la mercantil es la reunión de sus socios, debidamente convocados al efecto con un mínimo de un mes de antelación, con la indicación previa de los asuntos a tratar, y en la que cada socio tiene tantos votos como acciones suscritas.

Los accionistas podrán ejercer ese derecho de asistencia y voto en las juntas por sí mismos o por medio de representante, pero todos ellos quedan sometidos a los acuerdos de la junta general, de la que siempre se levantará acta.

La Junta es el único órgano que puede decidir sobre modificaciones en los estatutos. (Mientras los administradores han de actuar en el marco de lo que es la actividad económica a la que se dedique la compañía, la junta toma aquellas decisiones que afectan a la sociedad como un todo, desde cambiar de denominación, modificar el objeto social o ampliar el capital social hasta incluso disolverla.). Es por tanto el órgano encargado del nombramiento y cese de los administradores.

Las juntas generales pueden ser:

#### Ordinaria

Es la que se debe reunir obligatoriamente al menos una vez tras el cierre de cada ejercicio, en un plazo de 6 meses, para censurar la gestión social desarrollada por los administradores, aprobar las cuentas de ejercicio anterior y resolver la 'aplicación del resultado' (el destino que se le vaya a dar a los beneficios si se han obtenido).

#### Extraordinaria

Es cualquier otra junta no prevista como ordinaria. Los administradores son siempre los encargados de su convocatoria. La realizarán en cualquier momento que consideren conveniente para los intereses de la sociedad, o -obligatoriamente- cuando lo soliciten los socios titulares de al menos un 5% del capital social.

También se entenderá convocada y válidamente constituida cuando esté presente todo el capital social (100%) y los asistentes unánimemente acepten la celebración de la junta y los puntos a tratar. Está situación se denomina 'junta universal' y suele ser la manera más habitual de reunirse en las sociedades en las que todos los socios se conocen, ya que permite ahorrarse los gastos de convocatoria y publicidad legal.

#### Impugnación de los acuerdos sociales

Serán nulos:

- Los acuerdos contrarios a la ley.

Serán anulables:

- Los acuerdos que se opongan a los estatutos.
- Los acuerdos que lesionen los derechos de algún accionista, de terceros o los intereses de la sociedad.

Para la impugnación de los acuerdos nulos están legitimados todos los accionistas, los administradores e incluso cualquier tercero ajeno a la compañía.

Para la impugnación de acuerdos anulables están legitimados los administradores y cualquier accionista asistente a la junta que hubiese hecho constar en acta su oposición al acuerdo, los ausentes y los que hubiesen sido ilegítimamente privados del voto.

## La sociedad limitada S.L. (también 'S.R.L.')

Sin duda es la forma social más extendida hoy día en nuestro entorno empresarial. La inmensa mayoría de las mercantiles que se constituyen anualmente en España son de este tipo.

También conocida como, 'Sociedad de Responsabilidad Limitada', su denominación puede dar lugar a equívocos, ya que, como hemos visto, no es el único tipo societario que limita la responsabilidad de sus socios.

Hasta los años 90 se predicaba de ella que era una 'pequeña anónima', ya que tenía el límite máximo de 50 socios y de 50 millones de pesetas como capital social máximo. Esos dos límites, que quizá servirían para comprender el origen de su denominación, han desaparecido en la actualidad\*. Hoy una SL puede ser tan grande como una SA, con la que comparte la mayoría de sus características, por lo que sólo veremos las diferencias -pocas- que mantiene con ésta:

-El capital social mínimo es de tan sólo 3.005,07 euros (rigurosa traducción en euros de las antiguas 500.000 pesetas), siempre divididos en 'participaciones' iguales, -ya que no pueden denominarse acciones- y que han de estar íntegramente desembolsados en el momento de la constitución (aquí no cabrían, por tanto, 'dividendos pasivos').

-Las participaciones no pueden llegar a ser libremente transmisibles, como sí podía ocurrir en la SA. Por tanto no caben participaciones 'al portador' en la SL, sino que deben ser nominativas en todo caso y más aún, su venta o transmisión ha de ser realizada obligatoriamente mediante escritura pública -ante notario-. Su registro actualizado, ha de llevarse en la propia sociedad, en un 'libro registro de socios'.

-No pueden cotizar en Bolsa.

-Caracteriza también a este tipo societario una mayor flexibilidad y modernidad en su marco regulatorio, ya que algunas exigencias legales que se prevén para con la anónima desaparecen aquí. (ej. los administradores pueden ser nombrados por tiempo indefinido. ej. en caso de aportaciones 'in natura' no hace falta el informe de auditores, etc.).

Por todo ello, podemos decir que en general la SL viene a tener una configuración básica casi idéntica a una SA (con esas pequeñas diferencias superficiales). Es una sociedad capitalista con un marco regulatorio más moderno y flexible que la tradicional SA, lo que la convierte prácticamente en el tipo societario más aconsejable para casi cualquier tipo de iniciativa empresarial, sin límite alguno de tamaño.

\*\* Nota: Al respecto de esa denominación de 'responsabilidad limitada', ya la propia ley que la regula admite en su preámbulo que "...este **equívoco** nombre se decide mantener por la tradición que tiene en el Derecho español...".

\*\*Nota: En la SL no sólo se permite que los socios restrinjan la transmisibilidad de los títulos en que se divide el capital social (por ejemplo condicionándola al beneplácito del resto de socios), de modo que se mantenga un cierto control sobre la propiedad de la empresa, sino que, más aún, se prohíbe que la libertad de transmisibilidad sea total -algo que sí se podía acordar en el caso de la SA-. No caben por tanto 'participaciones al portador'. Esta limitación sobre la transmisibilidad es quizá la única característica propia que podemos vincular hoy día directamente a su denominación específica de 'limitada', al respecto de la cual la propia Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada ya afirma en su exposición de motivos que este "...equívoco nombre se decide mantener por la tradición que tiene en el Derecho español...".

## 3.2.- La unipersonalidad (S.A.U., y S.L.U.)

Aunque, como veíamos, la esencia tradicional de la sociedad mercantil sea la "puesta en común" de dinero, bienes o industria entre varias personas hoy día se admite la posibilidad de sociedades en las que todo el capital está suscrito por **un único socio** ('Sociedad Anónima Unipersonal' o 'Sociedad Limitada Unipersonal').

Esto puede ocurrir bien porque desde su origen ya fuera constituida por una única persona (física o jurídica), bien porque con el paso del tiempo haya recaído en él la titularidad de todas las acciones (en este segundo caso se denomina 'unipersonalidad sobrevenida').

La constitución de una sociedad unipersonal y la declaración o pérdida de tal situación ha de hacerse constar en escritura pública e inscribirse en el Registro Mercantil, indicando necesariamente la identidad del socio único.

En tanto subsista la situación de unipersonalidad, la sociedad ha de hacer pública esa condición en toda su documentación, así como en todos los anuncios que haya de publicar por disposición legal o estatutaria. (Para ello se añade 'sociedad Unipersonal' a su denominación, ej. 'Bilbao Editorial Producciones, S.L.U.', empresa dedicada a las artes gráficas cuyo socio único es 'Vocento, S.A.')

La no inscripción de unipersonalidad: si transcurren 6 meses desde la adquisición por la sociedad del carácter unipersonal sin que esta circunstancia se hubiese inscrito en el Registro Mercantil, el socio único responderá subsidiaria, personal, ilimitada y solidariamente de las deudas sociales contraídas durante ese período de unipersonalidad sin inscripción. (Es decir, se 'amenaza' a los socios con castigar esa negligencia haciéndoles responder momentáneamente como si temporalmente fuera una sociedad colectiva). Una vez inscrita la situación de unipersonalidad -o terminada, por ejemplo, por la llegada de más socios-, acaba también ese régimen temporal de responsabilidad patrimonial colectiva.

Como es obvio, en una mercantil de este tipo el socio único ejerce las competencias de la junta general -sustituye al órgano deliberador-, pero deberá hacer constar sus decisiones en actas y archivarlas en un libro registro ('Libro registro de decisiones de socio único').

Igualmente, como medida de precaución y de protección frente a terceros, la ley obliga a que si se celebra algún contrato entre el socio único y la sociedad deban constar por escrito y transcribirse en otro libro registro ('Libro registro de contratos entre sociedad y socio único'). Ej. si el socio único de 'Licores y derivados de Leioa, S.L.U' es Antonio López y éste desea comprarle a su empresa las sillas del local en el que ejerce la actividad tendrá que proceder a registrarlos en dicho libro.

De lo contrario, en caso de insolvencia provisional o definitiva de alguno de los dos -del socio único o de la sociedad- no tendrán efectos frente a terceros aquellos contratos que no hayan sido transcritos a ese libro registro.

### 3.3.- Cuando los trabajadores son también los dueños: Las empresas de economía social

El ordenamiento jurídico no es ajeno al hecho de que algunas configuraciones empresariales merecen un tratamiento especial, e incluso favorable, por ser no sólo agentes creadores de riqueza, sino también distribuidores sociales de ésta. Así, aquellos tipos societarios en los que los dueños de la mercantil son, en un porcentaje suficientemente elevado, los propios trabajadores y que cumplen una serie de requisitos pueden beneficiarse de un régimen especial. Es, por ejemplo, el caso de las sociedades laborales y las cooperativas, vehículo de participación de los trabajadores en la empresa y que constituyen una nueva fórmula de organización económica de las sociedades de capital.

#### Sociedades Laborales (S.A.L. ó S.L.L.)

Son una fórmula moderna de organización de las sociedades de capital: Aquellas sociedades anónimas o limitadas (es decir, en principio capitalistas puras) en las que la mayoría del capital (al menos el 51%) sea propiedad de trabajadores, pueden optar a obtener la calificación de sociedad laboral (S.A.L. ó S.L.L.) si concurren determinados requisitos.

-Ningún socio puede tener más de un tercio del capital. (Con lo que de manera indirecta se está estableciendo un mínimo obligatorio de tres. No caben, por tanto, sociedades laborales unipersonales).

-El número de horas trabajadas por empleados indefinidos no socios no puede rebasar un determinado porcentaje; (15% del total, ó 25% si es una empresa de menos de 25 trabajadores.) Es decir, se puede contratar a trabajadores no socios de la compañía, pero con ciertas limitaciones. Si el número de horas trabajadas por empleados no socios las sobrepasa la mercantil puede perder esa cualidad de 'Laboral'.

-Se establecen dos tipos de acciones (o 'participaciones, si es SL), las de 'clase general' y las de 'clase laboral'. Estas segundas no pueden ser privadas del derecho de voto. Cuando el socio trabajador extingue su relación laboral con la empresa está obligado ofrecer a ésta su porcentaje de participación. Se reconoce por tanto un derecho de adquisición preferente a favor del resto de socios.

Cumplidos estos trámites y debidamente inscritas en el registro administrativo correspondiente, (dependiente del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales o del Departamento análogo en las respectivas Comunidades Autónomas).

Estos beneficios se concretan principalmente en una exención importante del 'Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados' en su constitución y ampliación de capital\*.

#### Cooperativas (S. Coop.)

La cooperativa de trabajo asociado es una sociedad que tiene por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios. De ella se predica que busca mejorar la situación económica y social de sus componentes y la del entorno social en que se mueve, por encima de su beneficio particular.

Sus características son\*:

-Los socios no responden personalmente por las deudas sociales, únicamente se comprometen a desembolsar el capital suscrito.

-El capital social mínimo es de de 3.000 euros, similar al de las SL (en algunas otras CCAA esta cifra baja incluso más, hasta los 1.800 euros) .

-El importe total de las aportaciones de cada socio no podrá exceder de un tercio del capital social. (Por tanto, nuevamente, el número mínimo de socios es de tres).

-Su órgano deliberante adopta el nombre de 'Asamblea General', ya que no se vota según el capital proporcional de cada uno. Cada socio tiene derecho a un único voto. Responden por tanto al criterio democrático.

Por su parte, el órgano de representación y gestión en las cooperativas de trabajo asociado no se denomina Consejo de administración, sino 'Consejo Rector', aunque sus funciones no difieren de las que ya conocemos.

Los socios de las cooperativas de trabajo asociado tienen la posibilidad de acogerse a cualquiera de los dos regímenes principales de la Seguridad Social (Régimen de Autónomos y Régimen General). La opción afectará, eso sí, a todos los trabajadores. En el caso de inscripción en el régimen de autónomos el coste soportado por la empresa es menor, ya que el trabajador autónomo ha de cotizar en nombre propio toda la aportación.

Este tipo societario disfruta de algunas ventajas fiscales (la más importante es la reducción del tipo a pagar por sus beneficios en el Impuesto de Sociedades), también ayudas públicas y subvenciones a la contratación de nuevos trabajadores y deducciones en algunas cuotas a la Seguridad Social.

Ej. de importantes sociedades cooperativas vascas son 'Eroski Coop.' o, especialmente, el importante conglomerado de cooperativas guipuzcanas del área industrial de Mondragón (El número de cooperativas industriales existentes en ese área, muchas de las cuales conforman el gran grupo 'Mondragón Corporación Cooperativa' -MCC-, supera a todas las que hay en el resto de España juntas), un caso único en el mundo y que sigue suscitando interés a nivel internacional. (Ver fotocopia -entrevista con José María Ormaetxea-).

\*Nota: Otras ayudas oficiales (Comunes a sociedades laborales y cooperativas, a condición de que destinen una porcentaje de sus beneficios líquidos a su 'Fondo Especial de Reserva'). Son de tres tipos:

-Ayudas por la incorporación de desempleados como socios trabajadores.

-Subvención financiera para la reducción de intereses de préstamos de hasta 3 puntos de interés, con un límite de 3.005,06 euros por socio trabajador.

-Subvención por asistencia técnica en estudios de viabilidad, organización, comercialización, etc. hasta un 50% del coste del estudio o 18.030,36 euros.

Además de éstas, se ofrecen ayudas genéricas para el mantenimiento e infraestructura de dichas entidades.

\*Nota: La regulación de las cooperativas es de ámbito autonómico, con lo que cambia entre unas regiones y otras. No nos interesa profundizar en sus requisitos, que, además, varían también con el tiempo. Citaremos como ejemplos los más característicos de su normativa en la CAPV, pero con el único objetivo de hacernos una idea de conjunto y ser conscientes de su existencia como una forma societaria más.

## 4.- PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO. EL PLAN DE EMPRESA

### 4.1.- El 'Plan de empresa'

Así se denomina al dossier en el que se suelen recopilar todos los aspectos de la futura empresa; objetivos, responsables, estrategias a desarrollar, previsión de financiación, etc. Nos servirá para plasmar, concretar de manera expresa el proyecto y para cotejar con otras personas la coherencia del mismo y sus posibilidades de viabilidad. Posteriormente puede servir también como elemento de control de la marcha de la empresa e incluso sernos útil su presentación ante organismos públicos u otras instituciones a la hora de solicitar subvenciones o préstamos. Es por tanto el esqueleto básico del proyecto. A nivel interno su mapa de ruta, y externamente su tarjeta de presentación ante los demás. En él conviene indicar:

-Datos de los promotores; tanto su identidad, formación y titulación, como su experiencia profesional o empresarial anterior. Sirve a modo de currículum vitae redactado.

-El producto o servicio; aquello que se va a ofrecer al mercado. (El 'nosotros': **DEBILIDADES Y FORTALEZAS** -internas-). Se describirán tanto sus características técnicas como su utilidad, y, sobre todo, la necesidad que pretende satisfacer en su destinatario. Esto es fundamental, el producto o servicio ha de responder siempre a una necesidad concreta. Lejos de basar su éxito en su creatividad, innovación, originalidad, etc. cada producto tiene su razón de ser en una demanda, una necesidad localizada. Adaptarse y readaptarse continuamente a ella es su forma de sobrevivir. Por ello, describir un producto/servicio es describir la necesidad que satisface en el consumidor/usuario, es decir, su destinatario; el 'target' o público objetivo. Pretender 'vender a todo el mundo' es algo irrealizable. Incluso muy al contrario, paradójicamente la práctica demuestra que lejos de intentar dirigir una oferta generalizada, cuanto más se acote y defina el destinatario, cuanto más se estreche y concrete el punto de mira, más posibilidades hay de acertar.

En este epígrafe del Plan de empresa deberemos explicar los modos de producción del mismo si es un producto, o, en el caso de un servicio, cómo pretendemos ofrecerlo y hacerlo llegar al usuario. También las normas legales específicas u otros condicionantes que puedan existir respecto al mismo, etc.

-El estudio de mercado: Analizar el entorno económico al que se dirige nuestra empresa es fundamental.

(El 'ellos': **AMENAZAS Y OPORTUNIDADES** -externas-) La búsqueda de un hueco en el mercado -encontrar un 'nicho'- aumentará las posibilidades de éxito de la empresa. Habrá de analizarse a los potenciales clientes, conocer sus motivaciones y ver qué parte de la demanda ya está cubierta por las empresas existentes. Estamos examinando el terreno de juego, los que serán nuestros futuros competidores o, llegado el caso, aliados, sobre todo aquellos instalados en la zona de influencia -geográfica o funcional- de nuestro negocio, sus cifras de venta, su forma de actuar con los clientes o las características de sus productos. Toda esta información se concretará en el volumen de ventas y en la cuota de mercado que pensamos alcanzar a medio plazo con nuestro producto. Para ello deberá cuantificarse el volumen de mercado total, conocer su evolución en los últimos años y sus previsiones futuras o tendencias. Desde el punto de vista de la oferta habrá que tener en cuenta el grado de concentración de ese mercado (competencia), cuáles son los canales de distribución utilizados, el ritmo de cambio tecnológico, si hay productos o servicios similares que puedan ser sustitutivos del nuestro y la posibilidad de aparición de otros nuevos.

La realización de un estudio de mercado suele concretarse en tres etapas; definición de los objetivos de estudio, recopilación de datos y análisis de los mismos. Para reunir esta información podemos acudir a asesores o bien aprovechar la existencia de diferentes organismos; Asociaciones empresariales, Instituciones públicas, revistas especializadas etc. pero junto a ello es también conveniente la realización de entrevistas personales con profesionales del sector.

En resumen, el conocido como análisis 'DAFO':

-	<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
+	<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
	Internas	Externas

-La estrategia comercial: Tradicionalmente las estrategias de marketing se han agrupado en torno a cuatro epígrafes principales conocidos como 'cuatro P', como son el producto ('Product'), el precio ('Price'), la distribución ('Place') y la comunicación ('Promotion'). O lo que es lo mismo; las características de aquello que ofrecemos, lo que pedimos a cambio, cómo vamos a promover la voluntad subjetiva de compra y cómo vamos a hacerlo llegar al destinatario.

-Los recursos humanos y técnicos: Cuántas personas se necesitan, cuál será la organización interna de la empresa, cómo se realizará la selección de personal y las modalidades de contratación. La organización es básica (es la esencia de esa 'actividad coordinada' que es la empresa), busca convertir las tareas individuales en procesos de grupo, aspirando siempre al ideal de 'equipo'. Es ésta una tarea nada fácil, para la que hay que conjugar aptitudes, motivaciones personales, estructura funcional de responsabilidades y definición y puesta en común de objetivos y estrategias.

Por su parte, los recursos técnicos necesarios vendrán impuestos por el proceso de producción y el tamaño inicial del negocio. Podemos clasificarlos en dos grandes apartados atendiendo a la clásica división contable entre 'Inmovilizado' (Locales, maquinaria, elementos de transporte, mobiliario y gastos de establecimiento) y 'circulante' (Materias primas fungibles -ajustando las compras a las necesidades del proceso productivo- y mercaderías o 'productos en stock').

-La ubicación y distribución espacial: Aunque la mayoría de las veces son razones de índole personal o meramente circunstanciales las que pueden llevarnos a decidir una localización u otra de la empresa, no debemos pasar por alto que en el caso de ciertas actividades económicas esto puede ser fundamental. Dejarnos llevar por beneficios fiscales puntuales o acontecimientos circunstanciales puede suponer un lastre para el futuro devenir del negocio. Cabe señalar la especial política de numerosas instituciones públicas por el fomento de la creación de tejido empresarial con la creación de viveros localizados de empresas y subvenciones tanto de infraestructura como de instalaciones, tan interesantes para cualquier proyecto que nace\*. Pero recordemos que aunque una actividad económica se puede desarrollar en más de una ubicación física; por ejemplo por tener abiertos varios establecimientos o sucursales, etc. el domicilio del empresario, por contra, siempre es único, ya sea éste individual (persona física), ya social (en la sociedad mercantil: 'domicilio social', como vimos en el epígrafe anterior).

-El plan económico: Deberemos también calcular el resultado previsible de la actividad, las necesidades financieras y, en definitiva, la rentabilidad del negocio. Para ello hemos de manejar de una manera previsional los documentos contables y financieros básicos, como son el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias (que veremos más adelante) y otros conceptos básicos como la tesorería, el fondo de maniobra, etc. Deberemos prever también los gastos en que va a incurrir la empresa a lo largo del proceso de producción y comercialización; en cada momento determinado se necesitarán unas materias primas, almacenar productos fabricados, promocionarlos públicamente, etc. Para ello seguramente no bastará con los recursos propios, sino que habremos de acudir a fuentes externas de financiación.

-El plan de financiación: Una vez calculados los costes de la inversión inicial hay que prever cómo financiar todas las partidas. Habrá que determinar cuál será la aportación de los socios promotores -el capital social-. También prever a la financiación a través de otros fondos propios - como crear dotaciones de reserva (Suele estimarse que la diferencia entre el valor del activo fijo inicial que necesitamos y el capital social disponible debe cubrirse con deuda a largo plazo). Otras fuentes posibles son las ayudas públicas, los préstamos a corto plazo, etc. pero adelantemos que todas ellas generan siempre gastos añadidos.

-El plan de tesorería: Calculando el momento efectivo en que se prevé realizar los pagos a proveedores y gastos de todo tipo, como los cobros en un periodo determinado, generalmente el mes, para así gestionar adecuadamente los superávit o déficit de caja -efectivo- que se puedan producir.

\*Nota: La propia UPV ha creado un vivero de empresas, gracias a un acuerdo de colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, situado actualmente en el mismo edificio que la Escuela de Náutica de Portugalete. ([www.ehu.es/vivero](http://www.ehu.es/vivero))

## 4.2.- EL ESQUEMA DE MARKETING DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

### Introducción. El esquema clásico

En esta unidad nos proponemos definir un esquema que describa la actividad comercial de los medios de comunicación privados cuando actúan en el mercado como empresas oferentes de productos y servicios. Para ello nos enfrentamos a la importante dificultad derivada de su heterogeneidad. Tan 'medio de comunicación' es una televisión como un periódico, mientras que sus métodos de creación de valor y de comercializar éste son muy diferentes. Por lo tanto el esquema que vamos a construir tendrá que ser lo suficientemente amplio y abstracto para dar cabida a modelos tan diversos.

### El punto de partida; la compraventa típica.

Tomemos como punto de inicio la compraventa básica. En ella se produce el intercambio de una mercancía entre dos sujetos que previamente han llegado a un acuerdo sobre su precio.

Esa sería la descripción más abstracta posible de una compraventa. En ella aparecen los siguientes elementos:

1.- El precio; la cantidad de dinero a cambio de la cual se acepta entregar la contraprestación.

2.- La contraprestación; ese algo que se entrega, generalmente un objeto ('producto'), pero a veces también intangible, en cuyo caso hablaremos de 'servicio'. Para abarcar ambos, -producto y servicio- utilicemos un término más general la 'contraprestación', aquello que se entrega a cambio del precio.

3- La voluntad de dos sujetos; el comprador y el vendedor. Basta, por tanto, con dos voluntades, dos sujetos participantes, para que se dé el intercambio.

4.- La entrega efectiva, es decir, que ese intercambio ocurra realmente y no se quede en una mera oferta o demanda no culminada. Es el momento y lugar en que se produce efectivamente la compraventa.

### Comprobación de que el esquema es efectivamente 'básico'

Para corroborar que este esquema que hemos descrito es realmente básico hemos de ponerlo a prueba. ¿Le sobra o le falta algún elemento? Veamos si añadiendo, cambiando o suprimiendo alguna pieza el esquema muta en esencia.

-Si eliminásemos el factor 'precio' el esquema nos describiría otra realidad: Una donación o regalo. Por tanto ese elemento es fundamental, no podemos prescindir de él.

-Probemos a sustituirlo y poner otra cosa en lugar del precio; por ejemplo, en lugar de entregar dinero, entregar otra contraprestación. Un algo a cambio de otro algo. En tal caso el esquema se convierte en el de un trueque.

-Si prescindiésemos del elemento 'voluntad' en uno de los dos sujetos y del elemento 'precio', estaríamos ante un producto entregado a la fuerza -ej. un robo-.

-¿Y si alguno de los dos sujetos no desease la operación? Podríamos estar hablando de una situación en la que esa compraventa se realiza a la fuerza -ej. una expropiación-.

-Finalmente, si faltase el elemento 'entrega', sencillamente nos encontraríamos con dos sujetos que desean realizar el intercambio comercial pero o bien no conocen de la existencia del otro, o bien conociéndola, no pueden llevarla a cabo por algún tipo de obstáculo.

### Aplicaciones del esquema básico

Hemos comprobado, por tanto, que a este esquema no le sobra ni le falta nada para describir cualquier tipo de compraventa que se haya podido dar en la historia. A fin de cuentas, no hemos hecho sino simplificar al máximo sus elementos. Veamos a continuación cómo se refleja en la rama de la Economía que más se ha encargado de estudiar el acto de comprar y vender; el Marketing.

La mercadotecnia -o 'marketing'- es el conjunto de técnicas utilizadas para fomentar entre los consumidores la compra de productos o servicios, para ello, presta atención a todos los factores y circunstancias que la rodean e intenta expresar al máximo sus posibilidades. La literatura al respecto es abundantísima, como lo son también las estrategias de mercadotecnia posibles. Ahora bien, a la hora de intentar sistematizarlas y darles una estructura u orden es conocido como gran cantidad de manuales optan por clasificarlas en cuatro grandes apartados, las famosas 'cuatro P', por la inicial en inglés de sus respectivos epígrafes (Price, Product, Place, Promotion) y que, como podemos ver, responden también a esos mismos cuatro elementos básicos en que nosotros hemos diseccionado la actividad comercial.

Ej. estrategias de precio:

-Precios exageradamente altos (buscando otorgar un atractivo de 'glamour' al producto o un determinado estatus a ojos del consumidor) -Precios ajustados al coste (estrategia opuesta, pero con un límite; está prohibido el 'dumping'; vender sistemáticamente por debajo del coste de fabricación) -Precios con efecto visual (fáciles de recordar o acabados en nueves, etc.) -Rebajas, -Precios diferenciados según segmentación de clientes, etc.

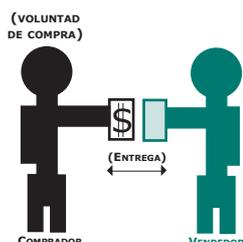
Ej. estrategias de producto:

-Todas aquellas que busquen adecuar nuestra contraprestación (ya sea un producto o un servicio) a la necesidad que el consumidor pretende satisfacer con él. En un epígrafe tan amplio como éste entraría cualquier tipo de decisión que afecte a 'lo que nosotros' le damos. Desde elegir un empaquetado más atractivo para la botella de licor, pintar de cierto color las habitaciones del hotel, la calidad del bolígrafo que pretendemos vender o el volumen de la música ambiente del restaurante. Aunque tradicionalmente las estrategias de marketing se dividían claramente entre 'marketing de productos' y 'marketing de servicios' -atendiendo a esa tangibilidad o no de la contraprestación- lo cierto es que cada vez es más difícil diferenciar claramente hasta qué punto lo que vendemos es sólo un producto o sólo un servicio. (Así, cada vez más los productos llevan anexos una serie de servicios -ya opcionales, ya obligatorios, como ocurre con la garantía post-venta,- y viceversa, la venta de servicios suele verse completada con la entrega de elementos tangibles. Se habla de 'servucción' para referirse a la 'producción de servicios', es decir, concebir todo el proceso de preparación, oferta y realización del servicio como si de una 'producción' se tratara, aplicándole los criterios clásicos y avances de la producción industrial).

Ej. estrategias de distribución ('place'): Buscan superar la distancia, la barrera física entre comprador y vendedor.

-Estrategias de cadena 'larga' (ej. fabricante / mayoristas / minoristas / detallistas / cliente), -estrategias de cadena corta (ej. fabricante / detallista / consumidor) o de venta directa. - estrategias de venta 'on line', - estrategias de telemarketing, etc.

Ej. estrategias de comunicación ('promotion'): Todas aquellas dirigidas estrictamente a 'convencer' al cliente, es decir, a incidir sobre el elemento 'voluntad', deseo de compra (romper la otra barrera, la psicológica). Son las más conocidas entre las estrategias de marketing, de hecho, suele identificarse a éstas con el 'marketing' en su totalidad. (publicidad, esponsorización, imagen de marca, fuerza de ventas, etc.)



Obviamente, las decisiones que se tomen en los cuatro epígrafes deberán estar coordinadas. No podemos intentar vender un producto de lujo y alta calidad a precio de saldo ni utilizando una cadena de distribución excesivamente larga, o sin realizar esfuerzos publicitarios, etc. Debe haber una coherencia transversal entre todas las estrategias de marketing. Determinadas estrategias de producto requieren tácticas concretas de precio, promoción, etc. En todo caso, el eje que dará sentido a todas ellas debe ser -nuevamente- la necesidad que pretendemos satisfacer en el cliente. Si acertamos a definirla bien, ella será la clave que aclare el camino en la toma de decisiones relativas a su mercadotecnia y, seguramente, garantice su éxito.

No es objeto de esta lección profundizar en las estrategias de marketing, materia que, por otro lado, ya tiene su hueco en el programa de estudios en otras asignaturas. Llegados a este punto, lo importante es que hemos aclarado y puesto en común cuál es la estructura de cualquier actividad comercial, ese 'alguien vende algo a alguien', aplicable a la venta de caramelos, motocicletas, noches de hotel, vuelos... a cualquier cosa o servicio. Ahora bien, ¿aplicable también a la actividad comercial de un medio de comunicación cualquiera?

### ¿Aplicable a los medios de comunicación?

Intentemos aplicar este mismo esquema general que hemos desarrollado a las ventas que realiza una empresa editora de un diario o gestora de una televisión. La primera tentación en que podemos caer es la de deducir que el producto o contra-prestación que éstas ofrecen al mercado son sus contenidos informativos o 'información' y que el papel de cliente lo juega el lector o espectador del medio. Nada más lejos de la realidad. Esta afirmación supondría olvidar que la actividad económica de la empresa periodística actual es 'mucho más que periodismo'.

Si analizamos la estructura de ingresos de los medios de comunicación rápidamente nos daremos cuenta de que el auténtico 'cliente' de este tipo de empresas es muy otro. El principal 'comprador' del diario El País, de Los Cuarenta Principales o de Tele5 no es otro que, en sentido amplio, el anunciante.

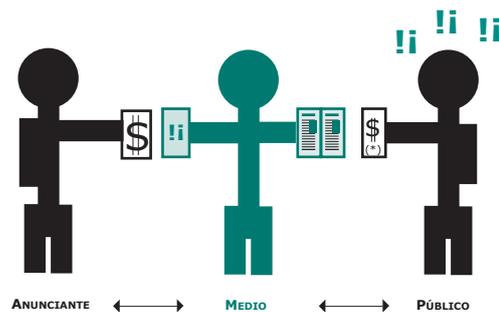
Si bien en el origen histórico la prensa privada podía entenderse como una empresa que efectivamente 'vendía' información o productos informativos a cambio de dinero (ej. las primeras 'listas de precios', como precursoras de los primeros canales de información vendida periódicamente y posteriormente los primeros diarios de noticias) lo cierto es que paulatinamente los medios han ido reorientándose y definiendo cada vez más su negocio hasta llegar en la actualidad a la situación opuesta, es decir, hoy se puede decir que son la excepción aquellas empresas informativas cuyo núcleo de ingresos esté compuesto por lo que sus lectores o espectadores pagan por sus productos e informaciones.

Una vez hallado quién es el principal cliente (incluso a veces el único) de los medios de comunicación -el anunciante- veamos cómo aplicar ese esquema básico de la compraventa que hemos analizado es imposible si no realizamos en él una serie de transformaciones estructurales y lo reconstruimos por completo.

Pongámonos en el papel de la empresa privada de comunicación. Nuestro cliente es el anunciante, ahora bien, ¿qué le vendemos? La respuesta técnica sería la de 'espacios y tiempos de publicidad'. Nos dan un dinero a cambio de poder ocupar esos segundos de emisión o esos centímetros cuadrados de nuestras páginas. ¿Pero es tan simple ese 'producto' que vendemos? Obviamente no, de lo contrario bastaría con aumentar el número de páginas que imprimimos o ceder más tiempo de emisión para lograr más y más ingresos sin límite. Por tanto, hemos de definir mejor qué es exactamente aquello por lo que nos pagan a cambio de la cesión de esos espacios y tiempos.

Su atractivo, su valor añadido, es que son espacios y tiempos sobre los que recae la atención de otras personas, nuestra audiencia. Hay muchos ojos fijándose en esa página o muchos oídos atentos a ese momento concreto en mitad de una de nuestras emisiones, y es por ceder parcialmente esa atención que otros nos prestan por lo que se nos paga.

Hemos hallado ya las dos primeras claves diferenciadoras de este nuevo esquema -el cliente; el anunciante, y el producto; la 'atención' de otros- y la tercera comienza a atisbarse, y es que el hecho de que al hablar de la atención "de otros" acabamos de dar cabida en nuestro esquema a un nuevo sujeto. Si vendiésemos un zapato o un viaje de autobús la relación se cerraría entre comprador y vendedor. Ahora bien, nuestro nuevo esquema necesariamente va a tener que prever la existencia de ese tercer sujeto, el lector, y por tanto será estructuralmente diferente a aquél con el que comenzábamos el análisis. El dibujo ha de tornar necesariamente en algo así.



El esquema original ha mutado por completo. Se ha convertido en un esquema de doble compraventa o de doble comercialización para poder describir la manera en que estas peculiares empresas trafican en el mercado. Cada una de estas dos facetas del medio tiene su propio sentido y sus propias 'cuatro pes' por separado, con lo que **todo se duplica**; hay dos clientes -y por tanto dos necesidades completamente diferentes que satisfacer-, dos precios..., dos productos diferentes..., dos maneras diversas de promocionarlos... (La única que no se duplica es la distribución, común en ambos casos)

Y cada una de estas dos facetas exige su análisis por separado.

#### Parte derecha del esquema. Relación 1.

La empresa de comunicación ofrece información o productos periodísticos (definidos clásicamente como de 'formación, información y entretenimiento') a un público que para consumirlos puede tener que pagar o no un precio medido en dinero (\*cobrar dinero en este lado del esquema no es imprescindible, puede darse o no una entrega de dinero, o ésta ser mayor o menor), pero que lo que sí estará entregándonos en todo caso es su 'atención' personal, su interés, en mayor o menor grado. Así **logramos producir** lo que a continuación vamos a venderle al auténtico cliente;

#### Parte izquierda. Relación 2.

El otro sujeto con el que entramos en contacto es el anunciante que, como avanzábamos, está dispuesto a comprarnos parte de esa atención del público que hemos sido capaces de generar.

¿...empresarialmente esquizofrénico? y sin parangón

### Otras aplicaciones del nuevo esquema

Este esquema nos puede servir para clasificar los diferentes métodos de comercialización de los medios según pongan el énfasis en uno u otro de sus lados. Así, los ingresos que logran las publicaciones 'gratuitas', las emisoras de radio y las y televisiones tradicionales provienen casi exclusivamente del lado izquierdo del esquema, de la venta de publicidad. También los periódicos tradicionales ingresan la mayor parte de su facturación por la vía publicitaria, pero parte de sus ingresos llegan desde la otra -la venta al número-, que paradójicamente fue la que les sostuvo al comienzo de su historia. Podría decirse que los rotativos se han ido desplazando poco a poco desde el lado derecho del esquema hacia el izquierdo (en el caso de los gratuitos, llegando incluso a depender totalmente de él), mientras que la televisión, que en su configuración tradicional dependía totalmente de los ingresos publicitarios -parte izquierda- ha visto cómo con la implantación y generalización de las nuevas tecnologías es posible adoptar estrategias mixtas e incluso, en el caso de determinados canales, apostar por -el lado derecho- la venta directa al público de sus programas o películas -'tv on demand' o 'pay per view'.

### Principales implicaciones éticas

Aunque estemos adoptando una perspectiva meramente económica que nos permita aplicar a los medios los mismos conceptos y lógica comercial sencilla que podemos comprender en el ejemplo de la zapatería, es imposible abstraerse al hecho de que producir un tornillo para venderlo no tiene las mismas implicaciones éticas que 'producir' atención humana. La empresa informativa se ve obligada a jugar un doble rol; por un lado es un agente económico que busca maximizar su beneficio y sobrevivir con las normas del mercado, y, por otro, trafica con información (la utiliza, elabora, produce, publica y vende) y con la atención de su público (que también elabora empaqueta y vende). Ambas son clave para la configuración de una opinión pública libre, por ello se le plantean una serie de problemas morales resumibles principalmente en tres:

- La búsqueda de atención a cualquier precio (aumentar la audiencia) puede llevar al uso de todo tipo de artimañas comunicativas que se alejen del respeto a la verdad, el interés de la comunidad y en algunos casos incluso atender contra los derechos y la dignidad de las personas.
- La preponderancia que pueda llegar a adquirir el anunciante sobre la empresa informativa -el lado izquierdo del esquema- puede terminar convirtiendo a ésta en una mera prolongación o herramienta de aquél en su beneficio y a olvidar la responsabilidad de mediador informativo neutral que, de manera tácita, tiene adquirida con la sociedad. (¿Se atreverá a informar con total libertad sobre El Corte Inglés o Coca Cola?)
- Por intentar saciar la necesidad publicitaria del anunciante el medio puede caer también en el error de buscar un lector u oyente tipo adecuado a las necesidades de aquél, en lugar de dirigirse con libertad al conjunto de grupos que integran la sociedad plural, al margen de que algunos de esos grupos no tengan tanto atractivo para el anunciante.

### Análisis cualitativo del producto 'atención'

Producir naranjas o zapatos es algo radicalmente diferente de lograr atención humana para comerciar después con ella. ¿En qué se fija un anunciante cuando decide comprar un espacio publicitario en nuestra revista en lugar de en otra? ¿Por qué le cobramos más o menos? Es obvio que la cantidad de atención que genera un medio es el primer factor a tener en cuenta. A mayor audiencia generada, mayor será el 'valor' añadido y por tanto el precio que se podrá pedir por ella. Ahora bien, al margen de ese factor cuantitativo -obvio-, la audiencia también tiene una serie de cualidades atendiendo a las cuales su valor de mercado será mayor o menor, es decir, a igual número de lectores o espectadores, costará más caro comprar espacios publicitarios según sea mayor:

#### a) El grado de atención:

No es lo mismo seguir un determinado programa o retransmisión por la radio que hacerlo por televisión. Lo habitual es que el oyente de radio necesite menos atención para seguir un magazine o una retransmisión que el telespectador de tv., que además del oído tiene puesta la vista en la emisión, o que el lector de un periódico, que no sólo se limita a escuchar lo que se le dice a través de un micrófono, sino que adopta una actitud más activa, al concentrarse en la lectura e ir pasando páginas y seleccionando sus propios focos de interés. También entre determinados tipos de productos mediáticos o géneros se da esta situación. Un partido de fútbol dura menos tiempo que el concurso musical de Eurovisión, pero mientras el concurso sólo genera unos ciertos picos de máxima atención, el partido es más susceptible de concentrarla durante todo su desarrollo.

#### b) Su nivel adquisitivo:

Dado que el grueso de los anunciantes busca influir en la decisión de compra de los consumidores, un mayor nivel de ingresos de aquellos a los que llega el mensaje y una mayor capacidad adquisitiva también será más valiosa desde el punto de vista publicitario. Así, a igual número de lectores, aquella publicación que vaya dirigida a un lector tipo de un cierto nivel económico (ej., una revista sobre motocicletas o sobre joyas) cobrará más caros sus espacios publicitarios que aquella otra cuyo lector potencial sea económicamente menos pudiente.

#### c) Su nivel cultural:

Lo afirmado en el punto anterior es igualmente aplicable al nivel educativo medio de la audiencia tipo. A mayor nivel educativo de la audiencia que sigue un determinado medio, sus espacios publicitarios serán también más caros.

#### d) Su homogeneidad:

Dado que el anunciante busca casi siempre un determinado 'target' para sus productos (subgrupos sociales y patrones de consumidores 'segmentados', con unas determinadas características sociodemográficas muy marcadas) también será para él más valioso aquel espacio publicitario en el que sepa que la audiencia tiene un perfil de edad, sexo, raza, gustos, etc. más acotado. Cuanto más definido sea ese patrón, mayor valor tendrá para él anunciarse en ese espacio. Un programa de televisión o una publicación dirigida exclusivamente a jubilados o a amantes de la música 'jazz' podrá vender más caros sus espacios publicitarios que otra dirigida a la población en general -aunque tenga el mismo nivel de audiencia-, ya que el anunciante interesado en ese tipo de lector -ej. una agencia de viajes especializada en jubilados, o una empresa de audífonos para personas con sordera, o una determinada discográfica que vende una colección de cd's sobre jazz- prefiere anunciarse ahí, donde todos y cada uno de sus impactos publicitarios van a ser aprovechados, antes que en la publicación generalista, donde desperdiciaría muchos mensajes.

e) El grado de implicación:

Determinados medios de comunicación o programas y productos mediáticos despiertan sobre su consumidor no sólo un gran interés, sino a veces incluso una marcada implicación personal y subjetiva que llevan a éste a considerarlos no sólo como un producto o marca sino algo más, un proyecto casi propio e incluso un reflejo de determinados valores u opciones personales. En estos casos, el anunciante sabe que participar de su patrocinio le hará ser visto por los consumidores de ese programa o de esa publicación como un protector y un agente implicado también en él.

f) Su condición de prescriptores:

Determinadas personas son especialmente interesantes para los anunciantes más que por su nivel económico por el poder y la influencia que tienen en la decisión de compra de otros. Así, aunque en general los niños no podrían ser considerados como consumidores directos, sí son atractivos para el anunciante desde la perspectiva de que son ellos quienes en muchos casos deciden qué comprarán otros, normalmente sus padres. Otro ejemplo serían los profesores, que para cualquier editorial son un foco de interés especial no sólo por los libros que directamente vayan a comprar para sí, sino principalmente por su capacidad para influir en las decisiones de compra de sus alumnos, sus amistades, o de instituciones como bibliotecas, etc. Así, 'target' como éstos (también otras profesiones, especialmente las técnicas) suscitan un especial interés por ser alcanzados por el mensaje publicitario. El medio de comunicación que consigue audiencias de estos tipos también sabe que podrá vender más caros sus espacios a los anunciantes.

**Ejemplo práctico:**

Apliquemos todo lo visto al caso más típico de prescriptores, los médicos, y veamos cómo se refleja en el precio de la publicidad dirigida directamente a ellos. Para ello, vamos a comparar, en números redondos, las tarifas de publicidad de dos periódicos, uno, generalista -Diario El Correo-, que viene a tener una audiencia media de 500.000 lectores de todo tipo y condición social, y el otro, -Diario Médico- dirigido a un tipo de lector muy específico (por su alto nivel cultural, alto nivel de ingresos y, además, capacidad para influir en las decisiones de compra de otros, por lo que se convierte en un 'target' muy apetecible para muchos anunciantes). Este segundo diario tiene unos 50.000 suscriptores en toda España, es decir, 10 veces menos audiencia que El Correo.

Si observamos el coste de los espacios publicitarios en estas dos publicaciones, es decir, lo que le cobran al anunciante por 'cederle esa atención generada' en sus páginas, comprobamos lo siguiente:

Redondeando un poco las cifras para facilitar el ejemplo, el coste de un módulo de publicidad en ambos periódicos viene a ser de unos 100 euros, y el de un anuncio de página completa, de 3.000 euros. En principio las tarifas parecen similares en ambos.

Ahora bien, para poder comparar realmente entre sí dos precios publicitarios hemos de trasladarlos a una unidad de medida común, que se denomina 'coste por mil' impactos -o 'c.p.m.'-, es decir, no el precio del anuncio en sí, sino lo que cuesta llegar a cada lector.

Una página entera en El Correo; 3.000 euros, dividida entre 500.000 lectores=0,006 euros. Es decir, 'impactar' en cada lector de El Correo con un anuncio de página completa le cuesta a un anunciante 0,006 euros. Para hacer más manejable esta cifra se suele convertir en miles, es decir;  $0,006 \times 1.000=6$ . O lo que es lo mismo: **"impactar en mil lectores de El Correo con una página completa cuesta 6 euros"**. Diremos por tanto que **"el c.p.m. de un anuncio de página completa en El Correo es de 6 euros"**.

Si hacemos la misma operación con el precio de un módulo, el resultado ( $100 \text{ euros} / 500.000 \text{ lectores}=0,0002 \text{ euros}$  ( $\times 1.000=0,2 \text{ euros}$ )). Es decir: **"el c.p.m. de un módulo en El Correo es de 20 céntimos"**.

Realicemos ahora estos mismos cálculos con Diario Médico. Como veíamos, los precios de la publicidad en esta publicación, medidos en euros, eran los mismos que en El Correo, pero dado que el número de lectores es mucho menor, el coste del impacto por lector que vamos a calcular resultará forzosamente mayor.

Anuncio de página completa en Diario Médico:  $3.000 \text{ euros} / 50.000 \text{ lectores}=0,06 \text{ euros}$  ( $\times 1.000=60 \text{ euros}$ ). Es decir, **el c.p.m. de un anuncio de página completa en Diario Médico es de 60 euros**.

Anuncio de un módulo en Diario Médico:  $100 \text{ euros} / 50.000 \text{ lectores} = 0,002 \text{ euros}$  ( $\times 1.000=2 \text{ euros}$ ). Por tanto, **el c.p.m. de un módulo de publicidad en Diario Médico es de 2 euros**.

Como vemos, el c.p.m. de la publicidad en Diario Médico es 10 veces mayor que en El Correo. La 'atención' que genera es más valiosa y por lo tanto se vende más cara al cliente de la empresa informativa -el anunciante- que la que genera un diario generalista como El Correo. La razón debemos buscarla, por tanto, no en la cantidad de lectores, sino en las características cualitativas de esa audiencia, que hemos descrito más arriba.

## 4.3 - CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

### TRÁMITES BÁSICOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD MERCANTIL

Una vez concretados los aspectos económicos y financieros del proyecto empresarial, y si finalmente nos animamos a ponerlo en marcha, hemos de proceder –ya sí– a darle forma jurídica. Vamos a exponer únicamente los trámites básicos, pensados para un supuesto de creación de sociedad capitalista típico (SA ó SL) por ser las más habituales, para dar una visión de conjunto del proceso de constitución.

Si bien pueden no ser obligatorios todos, el orden de los pasos a seguir para la constitución de una mercantil y la puesta en marcha de su actividad vendría a ser el siguiente:

- a) Consultas municipales y certificaciones previas
- b) Reserva de denominación social
- c) Elaboración del acta fundacional y los estatutos sociales
- d) Otorgamiento de escritura pública
- e) Trámites fiscales; Liquidación del 'Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados', obtención del CIF y alta en IAE e IVA.
- f) Inscripción en el Registro mercantil y legalización de libros
- g) Registro de marcas y/o patentes
- h) Alta en la Seguridad Social

#### a) Consultas municipales y certificaciones previas

En función del ámbito económico al que nos vayamos a dedicar deberemos notificar y/o solicitar el permiso para la apertura del negocio. Determinadas actividades requieren de esta consulta previa –generalmente a la autoridad municipal– para conocer si es posible obtener 'licencia de apertura de negocio'. No hay un trámite único establecido, pero los negocios de hostelería, autoescuelas, estancos, bingos, centros de enseñanza, farmacias, residencias de ancianos, etc. pueden servir como ejemplos de actividades que suelen requerir de este tipo de licencia previa en prácticamente todos los casos\*.

En otros casos, no ya la sociedad, sino las personas físicas que lleven a cabo directamente las actividades pueden necesitar estar en posesión de autorizaciones o titulaciones específicas, o bien verse obligadas a matricularse en el colegio profesional correspondiente, etc. Desde el simple carné sanitario de manipulador de alimentos hasta el título de arquitecto y su debida colegiación, son múltiples las autorizaciones y licencias personales que podemos necesitar.

#### b) Reserva de denominación social

Para comprobar que no existe otra empresa ya registrada con un nombre similar al que queremos poner a la nuestra es trámite obligatorio dirigir una solicitud de 'certificación negativa' al Registro Mercantil central, mediante la cual esta entidad certifica legalmente que el nombre seleccionado no coincide con los ya registrados ni incumple otros requisitos formales, que en conjunto podríamos resumir en tres condiciones;

- Que el nombre solicitado no resulte engañoso respecto al tipo societario ni respecto a la actividad que vaya a desarrollar.
- Que no coincida o pueda confundirse con otro ya registrado.
- Que respete la Ley, Moral y Orden Público, así como la grafía de los alfabetos de las lenguas españolas.

En la solicitud podemos incluir hasta tres denominaciones –en orden– para, en el caso de que la primera no fuese válida, optar a la segunda o –finalmente– a la tercera. Tras abonarse las tasas correspondientes –unos 20 euros–, el registro suele tardar unas dos semanas en analizar la petición y reservarnos aquella denominación que cumpla esos tres requisitos, pero sólo durante dos meses, a la espera de que constituyamos efectivamente la mercantil, de lo contrario caducará en ese plazo.

Esta 'certificación negativa' del Registro Mercantil Central es uno de los documentos que obligatoriamente deberemos presentar después ante el Notario para que la sociedad pueda quedar válidamente constituida.

Ahora bien, no debemos confundir la denominación social de la compañía, es decir, de la persona jurídica, con el nombre comercial del negocio o logotipo de la empresa que podamos utilizar. (Este segundo, el rótulo de establecimiento, nombre comercial, logotipo o '**marca**' de la empresa no es de obligado registro. Como veremos más adelante, es opcional, y sólo procederemos a solicitar el registro de la marca si subjetivamente estimamos que puede sernos conveniente para evitar competencia desleal por parte de otras compañías. En principio nada obsta que utilicemos de buena fe cualquier anagrama o símbolo sin solicitar permiso alguno. Las tasas y plazos en el caso de este otro trámite son diferentes a los de registro de la denominación social que estamos viendo.)

\*Nota: También deberemos informarnos de si es necesaria la inscripción de la empresa en determinados registros administrativos especiales. Valgan como ejemplo; el 'Registro de empresas de espectáculos públicos y actividades recreativas', 'Registro de empresas editoriales', 'Registro administrativo de empresas periodísticas y agencias informativas', 'Registro de empresas cinematográficas', 'Registro de editores musicales', etc.

### c) Elaboración del acta y los estatutos sociales

Como conclusión de una reunión plenaria de los socios fundadores, se redactan los acuerdos a los cuales se ha llegado y se adopta una forma de funcionamiento de la sociedad que quedará plasmada en unos estatutos.

El acta fundacional es ese contrato privado, por el que varias personas acuerdan poner en común una cantidad de dinero o bienes y crear una entidad nueva ante el derecho. Se trata de un 'contrato de sociedad'.

Por su parte, los estatutos resumen la forma de funcionamiento interno que va a tener ese ente que nace. En ellos se hará constar, entre otros; la denominación de la sociedad, el objeto social, la duración (normalmente 'indeterminada'), fecha de comienzo de las operaciones, domicilio social, capital social, número de acciones o participaciones en que, en su caso, se divide éste, así como la estructura del órgano al que se confía la administración de la sociedad, la fecha de cierre del ejercicio económico y las posibles restricciones a la libre transmisibilidad de participaciones –si así las estipulasen los socios–. En los estatutos puede incluirse también cualquier otro tipo de pacto que los fundadores acuerden. –Cualquier norma de ámbito interno que deseen añadir y que al quedar inscrita en los estatutos logra mayor estabilidad que si fuera cualquier otro acuerdo social ordinario o temporal.

Como es lógico, la redacción de estos dos documentos dependerá principalmente del tipo jurídico de sociedad que hayamos escogido. En la práctica encargaremos su elaboración a un letrado o incluso al propio notario, a fin de evitar errores o confusiones. Estos profesionales suelen disponer de modelos formalizados de estatutos aplicables al tipo societario concreto, lo que permite agilizar el trámite –ver modelos en la web de la asignatura- y que después firmaremos ante notario.

### d) Otorgamiento de escritura pública

A diferencia de otras personas jurídicas como las asociaciones, en el caso de las sociedades mercantiles es obligatoria la 'elevación a público' del acuerdo de su fundación. Dicho de otra forma, este trámite ha de ser formalizado ante notario, a quien deberemos presentar tanto la 'certificación negativa' obtenida del Registro Mercantil Central, como el recibo bancario acreditativo de haber ingresado, a nombre de esa sociedad 'en constitución', el capital necesario para su fundación.

Este ingreso (generalmente dinero, pero también puede hacerse mediante la aportación de bienes susceptibles de valoración en metálico), ha de ser, cuando menos, la aportación mínima necesaria que exija la ley para cada tipo societario (ej. 3.005 euros en el caso de una S.L.). Significa una inversión inicial, es decir, no suponen nunca un 'gasto', propiamente dicho, ya que ese patrimonio pertenecerá a partir de ahora a la sociedad de la que somos dueños, no debemos confundirla con el resto de gastos y tasas necesarias para el resto de trámites, que sí suponen un desembolso no recuperable.

Hasta aquí, los gastos en que hubiésemos podido incurrir no eran impuestos, sino pagos al abogado, al al notario por sus respectivos servicios, o las tasas del Registro, etc.

### e) Primeros dos trámites fiscales

En este punto comienzan nuestras obligaciones fiscales. (Aunque en total sean cuatro: Liquidación del 'Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados', obtención del CIF, alta en IAE y alta en IVA, dos se realizan antes de la constitución y otros dos después)

–La primera de ellas es la liquidación del ITP/AJD: Todo trasvase de patrimonio entre particulares supone una manifestación de capacidad económica, y como tal está gravada por algún impuesto. En el caso de la constitución de una mercantil se está dando ese trasvase de patrimonio de los socios hacia la sociedad –ese capital aportado- que deberá ser declarado y liquidado ante la Hacienda correspondiente. Por concepto de ITP/AJD –como 'Operación Societaria'- los socios

fundadores deberán autoliquidar, rellenando el modelo 600, un tipo impositivo del 1% sobre el capital que aporten, ése es el tipo aplicable a este tipo de operaciones (siguiendo con ese ejemplo de la SL más pequeña posible, serían 30,05 euros). Para realizar ese pago disponemos de 30 días desde la fecha de otorgamiento de escritura pública.

Además, en concepto de 'Actos Jurídicos Documentados', todo trámite ante notario conlleva un tributo adicional de 15 céntimos por folio utilizado, cuyo pago se realiza indirectamente, con el mero uso del papel timbrado al efecto.

–Obtención del Código de Identificación Fiscal: Con el nacimiento de la mercantil aparece también un nuevo contribuyente para con la Hacienda Pública, con sus propias obligaciones fiscales, y por tanto la necesidad de identificarlo mediante este código. Viene a ser su 'matrícula'.

Similar al NIF de las personas físicas, el 'código de identificación fiscal' –CIF, también de 9 dígitos- sirve para identificar a la mercantil en todos los ámbitos fiscales. Para obtenerlo deberemos dirigirnos a la Hacienda del territorio fiscal en que la empresa vaya a tener su domicilio (los cinco territorios fiscales son: Álava, Gipuzkoa, Navarra, Bizkaia y resto de España) y rellenar el impreso correspondiente (Modelo 036 - ver fotoc.-), acompañado de copia de esa escritura de constitución de la sociedad que otorgamos ante notario.

Pero a diferencia de nuestro NIF, el CIF de las personas jurídicas no es un mero 'número', sino que aporta cierta información extra: En primer lugar, comienza con una letra que indica el tipo societario o tipo de persona jurídica

- A - Sociedad Anónima
- B - Sociedad Limitada
- C - Sociedad Colectiva
- D - Sociedad Comanditaria
- E - Comunidad de bienes
- F - Sociedad Cooperativa
- G - Asociaciones, Fundaciones y Sociedades Civiles
- H - Comunidad de propietarios
- N - Entidad no residente
- P - Corporación local
- Q - Organismos autónomos e instituciones religiosas
- S - Organos de la Administración

seguida de 8 cifras. Las dos primeras indican la provincia (muchas veces coincidente con el código postal; ej. Álava: 01, aunque en las provincias más pobladas se ha necesitado de otras, ej. Bizkaia; además del 48, el 95) y las cinco siguientes, ya sí, el número que le corresponda. Por último, el noveno dígito funciona como mero control matemático de seguridad. Este último puede ser un número o una letra

Ej. el CIF de la UPV es: **Q - 48 18001 B**

Ej. el CIF de 'Diario El Correo, S.A.U.' es: **A - 48 53685 8**

Ej. el CIF del Ayuntamiento de Lejona es: **P- 48 06400 J**

### f) Registro mercantil y legalización de libros

El registro mercantil provincial es el encargado de la inscripción de la sociedad. A la solicitud de inscripción se deberá aportar la escritura de constitución en copia auténtica, certificado de pago del ITP, la 'certificación negativa del RM central, así como el CIF provisional que le haya asignado Hacienda.

Si no hay ningún error en la documentación presentada el registrador aceptará la inscripción en un plazo aproximado de dos o tres semanas. A diferencia de lo explicado sobre las asociaciones, en el caso de las sociedades mercantiles, su inscripción tiene 'efectos constitutivos', es decir, no sólo es declarativa de la existencia de la entidad, sino que es condición indispensable de ésta. (Ver esquema de DD FF, la Libertad de Empresa –art. 38– no está en la potente Sección I). De hecho, sólo ésta es su auténtica 'fecha de nacimiento'

Tras el largo periplo de trámites recorrido, sólo a partir del momento de su inscripción la sociedad adquiere la personalidad jurídica. (Ello desencadena los efectos que ya hemos analizado en la introducción del curso: capacidad de obrar, separación de responsabilidad, autonomía patrimonial, actuación a través de órganos, nacionalidad, nombre y domicilio propios.)

-----  
(Llegados a este punto, la sociedad ya ha quedado válidamente constituida, por lo tanto,  
los trámites que nos queda por ver no son propiamente 'de constitución')  
-----

### g) Los otros dos trámites de índole fiscal

-Alta en IAE; el otro trámite de índole fiscal es el de dar de alta el negocio en el Impuesto de Actividades Económicas. Toda persona, sea física o jurídica, que quiera desarrollar una actividad económica -profesionales, artistas y empresarios- está obligada a dar de alta su negocio en el Ayuntamiento del municipio en que resida (modelo 845). Desarrollaremos el contenido de este impuesto en su epígrafe correspondiente (ver listado simplificado de epígrafes, 5 fotocopias, con las correspondientes actividades empresariales -4 primeras hojas-, profesionales - en la última- y artísticas -última columna-).

Valga de momento avanzar que desde la reforma del año 2002 ya únicamente deben pagar este impuesto las grandes empresas, aunque se mantiene su función censal, es decir, sigue siendo obligatorio para todos comunicar las altas y las bajas a título meramente informativo.

-Alta en IVA; lo más habitual es que por el tipo de actividad la empresa vaya a tener que recaudar este impuesto, es decir, que deba liquidar trimestralmente ante Hacienda la diferencia entre el IVA repercutido y el soportado. En tal caso deberá rellenarse la oportuna declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad (nuevamente, modelo 036).

### h) Registro de marcas y/o patentes

Sólo en aquellos casos en que queramos reservarnos los derechos de utilización en exclusiva de signos diferenciadores o de invenciones propias deberemos registrarlos en otro registro administrativo (único en toda España, el Registro de la Propiedad Industrial, mejor conocido como 'Oficina Española de Patentes y Marcas'), proceso que analizaremos en el epígrafe correspondiente.

### i) Alta en el Sistema de la Seguridad Social

Todo empresario -en nuestro caso, la mercantil- que desee contratar empleados, es decir, iniciar relaciones de tipo laboral sobre las que la Seguridad Social realizará la correspondiente supervisión y cobro de cotizaciones debe darse de alta en este Sistema

Toda sociedad mercantil debe inscribir obligatoriamente a sus trabajadores en el régimen general de la Seguridad Social, para lo cual ha de presentar ante la delegación correspondiente la instancia oficial rellena TA-6, en tres ejemplares, escritura de constitución y certificación de inscripción en el Registro Mercantil provincial (o el de cooperativas, en su caso), tarjeta de identificación fiscal y recibo de haberse dado de alta en el IAE. En el caso de que la empresa opte por cubrir las contingencias de accidente y enfermedad profesional por otra entidad gestora o colaboradora asociada, presentar el documento de propuesta de asociación en cuatro ejemplares. Tras la inscripción de la empresa, la Tesorería General de la Seguridad Social le otorga un número, el CCC -código de cuenta de cotización- que, igual que nos servía el CIF con Hacienda, valdrá para identificar al empresario que tramita con la Seguridad Social todo lo referido a sus contratos con trabajadores; altas, bajas, cotizaciones mensuales, nóminas, etc.

\* El otro trámite que como empresario también deberá cumplir ante el Registro Mercantil es el de la legalización de libros registro obligatorios. Estos 'libros registro' se adquieren en cualquier librería o papelería especializada, y antes de proceder a cualquier anotación deberemos 'legalizarlos', es decir, presentarlos ante el registro mercantil provincial para que éste proceda a su identificación e individualización - generalmente mediante un sello y una marca en su lateral consistente en una pequeña perforación que rasga levemente todas sus páginas en un mismo punto-. La necesidad de agilidad contable y el uso generalizado de la informática ha llevado a que actualmente se acepte la utilización de libros de 'hojas móviles', es decir, con folios numerados separables que aunque se legalizan como un único libro, después son utilizables individualmente para su uso en impresoras.

Es obligatorio para todos los empresarios llevar:

-Libro Diario: en el que se registran, día a día las operaciones relativas al ejercicio de la empresa. Esta obligación se flexibiliza al admitir como válida también la anotación conjunta de los totales de las operaciones por periodos no superiores al mes, a condición de que su detalle aparezca en otros libros o registros concordantes, de acuerdo con la naturaleza de la actividad.

-Libro Inventario y Cuentas anuales: Este libro deberá tener un contenido mínimo, tal y como obliga el Código de Comercio, consistente en un balance inicial detallado de la empresa, balances de comprobación trimestrales, con sumas y saldos, el inventario de cierre del ejercicio y las cuentas anuales, es decir; el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria.

Las sociedades mercantiles, además, están obligadas a la llevanza como mínimo de otros tres libros registro, también de legalización obligatoria en el Registro Mercantil antes de ser utilizados:

-Libro registro de accionistas; en el caso de que sea sociedad anónima y hayamos decidido que las acciones en que se divide el capital sean 'nominativas', ya que entonces deberemos tener anotado ahí quiénes son sus dueños, así como cualquier transmisión de las mismas.

-Libro registro de socios; así se llama en el caso de las sociedades limitadas. En éstas la llevanza de este libro es obligatoria en todo caso, ya que sus participaciones son necesariamente nominativas en todo caso.

-Libro registro de actas; uno por cada órgano (Junta General y órgano de administración) en el que una vez firmadas han de quedar guardadas las actas oficiales de decisiones tomadas por estos órganos en cada reunión.

\*\*De igual manera, cada vez que alguno de estos libros se agote y haya de ser renovado deberemos acreditar la íntegra utilización del anterior presentándolo ante el registro, salvo que la razón del cambio fuese de fuerza mayor, sustracción, destrucción, etc. en cuyo caso deberemos consignar notarialmente este evento. También deberemos presentar estos libros para su anulación e inutilización legal en el caso de que dejen de ser necesarios y en ellos resten hojas por utilizar.

## 4.4.- LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Toda empresa necesita recursos para asegurar su funcionamiento. A la actividad gracias a la cual el empresario obtiene esos recursos se denomina Actividad Financiera o de Financiación. A continuación vamos a analizar las fuentes más habituales de financiación, que suelen clasificarse atendiendo a criterios diversos

- Según su titularidad corresponda o no a la empresa, se habla de financiación propia (o no exigible) y ajena (exigible).
- En el caso de la financiación ajena, atendiendo a su plazo de vencimiento, hablamos de financiación a corto, medio y largo plazo (habitualmente, y sin perjuicio de excepciones y matizaciones por sectores, se admite que un vencimiento no superior al año estamos ante recursos a corto plazo; entre uno y tres años, medio plazo; y más de tres años, largo plazo).

Al hilo de cada una de las fuentes de financiación aprovecharemos para ver algunos aspectos generales sobre 'lo que cuesta' el dinero. Iremos exponiéndolas en el mismo orden en que aparecen reflejadas en el Balance, es decir, de menor a mayor exigibilidad, por lo que al analizarlas estaremos repasando también los principales epígrafes que componen su columna de **Pasivo**.

### 1.- El Capital Social

Hemos hablado de él anteriormente y sabemos que consiste en las aportaciones de los socios, que no podrán exigir su devolución mientras la entidad siga viva. En el momento de su constitución esta cifra coincide con el patrimonio total, pero sólo en ese momento inicial, ya que a partir de entonces el patrimonio, como es lógico, sufrirá cambios (la empresa irá enriqueciéndose o empobreciéndose según sea capaz de actuar mejor o peor en el mercado), mientras que la cifra de capital social se mantiene como una cantidad 'formal', es decir, ya no expresa la riqueza de la empresa, sino que sólo nos informa de la cantidad total de acciones, el 100% de los votos posibles.

Por eso diremos que las acciones, como parte de esa cifra del capital social, tienen tres valores diferentes:

-Valor **nominal** (o formal): es la cuota de capital social, el resultado de dividir éste entre el número de acciones. Sólo nos indica el porcentaje de poder que representa la acción. (El valor nominal de la que puede verse en las fotocopias es de 500 pts., pero con esa cifra no sabemos de verdad 'cuánto poder de voto' otorga. Necesitamos conocer el número total de ellas, que es de 1.178.687, para poder calcular la proporción de 'Fomento de Obras y Construcciones, S.A.' que está representada en ésta. Concretamente, el 0,000000848% de la sociedad)

-Valor **real** (o económico): es lo que efectivamente vale, medido en dinero. Pero para calcularlo necesitaríamos saber cuál es el patrimonio total de la empresa y, como hemos dicho, éste cambia con el tiempo. Desde que se creara 'Fomento de Obras y Construcciones, S.A.' es posible que aquel patrimonio inicial (589.343.500 ptas.) haya ido aumentando o disminuyendo. De hecho, en puridad esto ocurre en la empresa cada día a cada hora, con cada operación que realiza. Dado que esas fluctuaciones de patrimonio son constantes, calcularlo en un momento determinado sería complicado. Para ello habría que realizar una liquidación de la compañía (vender todos sus activos y pagar a todos sus acreedores) para descubrir cuánto dinero quedaría -el 'remanente'- a repartir entre los socios. (Pongamos que tras esa hipotética liquidación, el dinero que nos corresponde por nuestra acción de FOCSA es fuese 658 pesetas, ése sería su valor real.)

-Valor de **cotización**: lógicamente la liquidación sólo ocurre una vez en la vida de la sociedad, al desaparecer, por ello calcular con exactitud el valor 'real' de la acción mientras la empresa sigue viva resulta muy difícil. Lo habitual es que se realicen estimaciones sobre cuál puede ser ese valor real. Cuando el dueño de unas acciones negocia su venta con un posible comprador y ambos acuerdan finalmente un precio, están realizando una estimación subjetiva, atendiendo no sólo a la situación actual de la empresa, sino también a su evolución previsible. (ej. si la evolución de FOCSA parece que va a ser favorable en el próximo ejercicio seguramente no aceptaremos desprendernos de ella por menos de 700 ptas.) Por ello, el valor de cotización únicamente expresa 'Cuánto está dispuesto a pagar alguien por la acción', o lo que es lo mismo: 'Por cuánto está dispuesto alguien a desprenderse de ella'. Es por tanto, un valor subjetivo. Cuando una SA es suficientemente grande y cumple una serie de requisitos formales y de transparencia puede optar a cotizar en el mercado público de valores que es la Bolsa. (Sólo en este último caso hablaremos por tanto de 'cotización bursátil')

### Ampliación de capital social

Una fuente de financiación posible a la que puede recurrirse es la de ampliar esa cifra de capital social de la empresa. Exigirá las mismas formalidades que un cambio estatutario ('quorum' especial en la Junta que lo apruebe y publicación en prensa o en el Boletín Oficial del RM).

Puede realizarse bien emitiendo nuevas acciones, bien elevando el valor nominal de las ya existentes.

En el caso de emisión de nuevas acciones tendrán un derecho preferente de suscripción aquéllos que ya sean socio (en la misma proporción en que ya lo fueran. Si poseemos un 10% de las acciones actuales, podremos adquirir preferentemente el 10% de las nuevas que se creen y así tras la ampliación seguiríamos teniendo el 10% del nuevo total). De esta forma se garantiza que quien lo desee pueda mantener su cuota de participación. Si FOCSA decidiese aumentar un 100% (duplicar) su capital social, con nuestra acción actual tendríamos derecho preferente de suscripción sobre una de las nuevas.

(Puede darse el caso de que ese derecho se concrete sobre cifras no enteras, por ejemplo, si FOCSA amplía su capital social un 25%, sólo con cada cuatro acciones actuales podrá adquirirse una de las nuevas. En nuestro caso, con la acción actual sólo tendríamos derecho a 1/4 de acción nueva. En esos casos cabe que los socios se pongan de acuerdo -entre cuatro personas que tengan una acción actual podrían comprar otra de las nuevas- o incluso cederse o venderse entre sí ese derecho. Los cupones que aparecen en la zona inferior de la acción fotocopiada servían tradicionalmente para cumplir esa función divisoria).

La '**prima de emisión**': Se llama así a la diferencia entre el valor nominal de la acción (las nuevas que se emitiesen en FOCSA seguirían teniendo un nominal de 500 ptas, que siempre sigue expresando sólo una cuota de participación) y lo que el nuevo socio debe pagar realmente por ella a la sociedad, ya que, como hemos visto, es posible que el valor real de la acción (658 ptas. en nuestro ejemplo) sea mayor que el nominal. Para evitar que quienes adquieran las nuevas acciones emitidas se enriquezcan injustamente deberán pagar, además del valor nominal (500), una 'prima de emisión' por esa diferencia (158 ptas.) ya que si sólo pagasen su nominal, aquéllas otras acciones existentes previamente estarían perdiendo parte de su valor real, al compartirlo con acciones nuevas en desigualdad de condiciones.

En caso de no emisión de nuevos títulos: la otra modalidad de ampliación es la de elevar el valor nominal de cada uno de los títulos ya existentes (ej. de un nominal de 500 por acción se pasa a uno nuevo de 800) y cada socio ha de abonar esa cantidad (La diferencia; 300 por cada acción que posea. El capital social de FOCSA se habría elevado un 60%).

Pero es también habitual que la ampliación de capital se realice no exigiendo dinero a los socios, sino con cargo a las propias reservas de la sociedad. Se trata de una mera mutación contable (ya que de tener anotada esa cantidad en 'reservas', en su pasivo, pasa a desplazarla a 'capital social'), y cuyo objetivo ya no es la financiación (no se consigue entrada de dinero nuevo) sino que como veremos a continuación, responde a las otras funciones del capital social.

## La reducción de capital

El capital social no sólo es una fuente de financiación de la empresa. También funciona como garantía frente a terceros de que la mercantil tiene una base patrimonial mínima sobre la que se asienta el proyecto, es decir, asegura que no toda la entrada de recursos en la empresa suponga una obligación de devolución. Esa es la razón de que se establecen unas cifras de capital social 'mínimo' que hemos ido viendo según el tipo de mercantil.

Derivado de esa función garante que cumple el capital social, es también una obligación legal que en el caso de que sucesivos ejercicios económicos con pérdidas reduzcan el activo de la empresa por debajo de los 2/3 de la cifra de capital social, ésta deba reducir el capital social hasta que al menos se vuelva a dar como mínimo esa relación.

Dicho de otra forma, no hay obstáculos legales a que la cifra de activo crezca muy por encima de la cifra de capital social (ej. iniciamos una pequeña SL con 10.000 euros en aportaciones y al día siguiente pedimos un préstamo de 40.000, tendríamos, por tanto una SL con activos por valor de 50.000) pero sí los hay desde el momento en que las pérdidas hacen que el patrimonio baje de esa proporción (ej. iniciamos esa misma pequeña SL con 10.000 euros y tras varios ejercicios con pérdidas nuestro activo ha quedado reducido a 6.000. En este segundo caso la cifra de capital social de 10.000 euros ya no es garantía frente a terceros de que el proyecto tenga una base realmente sólida.) Estaríamos obligados a realizar una operación de 'reducción de capital' hasta que, como mínimo, se respetase esa proporción de 2/3 (en el ejemplo, rebajarla a cualquier otra cifra por debajo de 9.000) y siempre, claro está, con el tope legal según el tipo societario (en este caso, por ser una SL, 3.006 euros).

La reducción de capital conlleva la misma obligación de publicidad que cualquier otro cambio estatutario y la manera más habitual de llevarla a cabo es la de reducir el valor nominal de cada una de las acciones existentes (si se tratase de la nuestra fotocopiada, anotando un nuevo valor -ej. 400 pts. en lugar de 500 pts.-) y, en este caso de la reducción obligada por ley, sin devolver ninguna cantidad a los socios.

En el caso extremo de que el activo se redujera más aún de esos 2/3 y llegara a estar por debajo de la mitad de la cifra de capital social, la sociedad entraría en causa de disolución.

## 2.- Las reservas

Se denomina así a aquella parte de los beneficios obtenidos por la mercantil que cada año, en lugar de ser repartidos entre los socios, se 'reinverten' en la empresa. Junto con el capital social, éstas también forman parte del pasivo 'no exigible', ya que son una fuente de financiación interna o 'auto-financiación'.

Tras cada ejercicio con beneficios la compañía está obligada a destinar a reservas como mínimo el 10% de éstos. Esta cifra se denomina 'reserva legal'. Cuando alcanza una cantidad equivalente a una quinta parte del capital social ya no es obligatorio seguir engrosándola.

\*Nota: Se denomina 'operación acordeón' a la consistente en reducir a cero el valor de todas las acciones para, a continuación, ampliar el capital social. Suele darse tras varios ejercicios con pérdidas. Es una forma de 'refundar' la sociedad y dar entrada a capital nuevo. Los socios se dan de esa forma una especie de 'segunda oportunidad', rebajan a cero el valor de las acciones existentes para, en la misma operación, volver a emitir acciones nuevas que expresen el valor real de la empresa. Esto les puede obligar a abonar parte de su importe de nuevo.

Comenzamos a partir de aquí a enumerar aquellas fuentes de financiación que forman parte del pasivo sí 'exigible', o financiación por parte de terceros.

## 3.- Emisión de obligaciones

La emisión de obligaciones consiste en una oferta lanzada por la sociedad al público para que preste dinero a la empresa (sólo pueden realizarlas las de tipo 'anónima') y que se materializa en este tipo de títulos. Al igual que cualquier otro préstamo, se acuerda a un tipo de interés concreto y con un plazo determinado. Llegada esa fecha, la mercantil deberá devolver el dinero y pagar esos réditos.

La emisión de obligaciones suele acompañarse de algún tipo de incentivo para que el público se anime a invertir su dinero en la compañía (primas de emisión, intereses altos e incluso, en determinados casos, promociones comerciales), ahora bien, cuando ese incentivo consiste en su convertibilidad en acciones (por ejemplo; cumplido el hipotético plazo de cuatro años, al público inversor que nos haya prestado su dinero se le da la opción de recuperarlo o bien de elegir si prefiere pasar a ser socio al convertirse su obligación en una acción), es decir, cuando lo que se emite son 'obligaciones convertibles en acciones', los socios tienen derecho de suscripción preferente -el mismo que hemos visto que tendrían en una ampliación de capital con emisión de nuevas acciones-, ya que estamos ante una posible entrada de nuevos socios -en el futuro- y los actuales, recordemos, siempre tienen su derecho a mantener su participación proporcional.

## 4.- Préstamos bancarios

Hasta aquí hemos imaginando las fuentes de financiación como 'movimientos perfectos' patrimoniales, ya que en teoría así lo son, es decir, en puridad no hacen a la empresa más rica ni más pobre. No buscan modificar su patrimonio neto. La operación de financiación ideal sería aquella en la que toda la cantidad de dinero que alguien nos presta revierte íntegramente en el activo.

Pero en la práctica esto no es así, ya que toda fuente de financiación conlleva gastos, es decir, una pérdida o desgaste patrimonial, los 'gastos financieros' (un 'movimiento imperfecto') que puede ser de varios tipos:

Desde gastos notariales y registrales (como sucedería en el caso de la mencionada ampliación de capital, que al conllevar una modificación de estatutos sabemos que sería de obligada inscripción en el RM correspondiente) o de publicidad legal, gastos de asesoría legal y gestión (especialmente en la emisión de obligaciones), e incluso también como 'gasto' podríamos computar el tiempo dedicado por nuestros administradores a investigar las diferentes opciones y a gestionar la que finalmente elijan (p. ej. la obtención de un préstamo también puede conllevar una serie de negociaciones con la entidad financiera, más o menos laboriosas, hasta conseguir un trato adecuado a nuestras necesidades o a nuestras posibilidades. Todo ese tiempo y esfuerzo es también, en cierta forma, un 'gasto').

Pero obviamente, el principal gasto que supone la financiación externa va a ser, casi siempre, el de los intereses.

Detengámonos brevemente en ellos, ya que en su cálculo intervienen varios factores, como;

El capital prestado (o 'principal')

El tiempo que lo tendremos en nuestro poder (o 'plazo de amortización')

El tipo de interés nominal

La periodicidad de los pagos parciales

Las comisiones que nos puedan cobrar

Calcular directamente el coste de un préstamo no es fácil, por ello, para poder comparar entre sí diferentes opciones o productos financieros se hace necesario manejar una unidad de medida común. La más utilizada es la 'Tasa Anual Equivalente'.

## La Tasa Anual Equivalente

Explicada de forma coloquial, la TAE consiste en convertir todos los costes de un préstamo -principalmente, los intereses- a un hipotético año completo, por ser éste el plazo al que estamos más habituados. **(Por ejemplo, un 1% mensual se acercaría al 12%TAE, un 6% semestral vendría a equivaler, en números redondos, al 12% TAE, mientras un 20% bianual se acercaría al 10% TAE).**

Pero detengámonos en un ejemplo sencillo para comprobar que en la TAE influyen otros factores. Éstas son las opciones que me presentan cinco bancos por dejarme 100 euros:

- Banco **A**: me cobrará 110 al cabo de un año
- Banco **B**: me cobrará 12 cuotas mensuales de 9 euros
- Banco **C**: 5 euros al cabo de seis meses y 105 al final del año
- Banco **D**: me cobrará 120 al cabo de 2 años
- Banco **E**: me cobrará una comisión inicial de 2 euros, 54 euros a los seis meses y otros 54 al cabo del año

Aparentemente son cinco opciones similares. Los cinco me terminarían cobrando alrededor de 110. ¿Están por ello ofreciéndome el mismo interés del 10%? Ni mucho menos.

La TAE (el precio) correspondiente a cada opción sería:

A	B	C	D	E
10%	17,48%	10,25%	9,8%	14%

¿Por qué varía tanto el precio de uno a otro banco cuando aparentemente me estaban cobrando lo mismo, esos 110?

Decía ingenuamente el protagonista de un viejo chiste que: *"-Bah, a mí no me afecta que suba o baje la gasolina, porque yo siempre que repostó echo lo mismo... 30 euros"*.

La clave de la TAE es que no sólo tiene en cuenta cuánto nos cobran (esos mismos 110 euros en los cinco bancos) sino, cuánto nos dan a cambio (cuánta gasolina nos están echando en una u otra opción, para calcular al final el precio por litro, que sería la única medida en que todos nos entendemos) y eso sí es muy diferente en cada uno de los cinco.

En general podemos explicarlo diciendo que el coste del préstamo aumenta (la TAE es mayor) a medida que:

**1**-nos dejan menos tiempo el dinero (era obvio que el caso de la opción B resultaba mucho más cara, ya que desde el primer mes ya sólo disponemos de 91 euros, desde el segundo, de 82, etc., por ello, aunque al final devolvemos 108, en realidad estábamos pagando un interés mucho mayor -porque nos estaba dando muchísima menos gasolina por el mismo dinero-). Esto sucede cuando el número de pagos parciales es mayor (A, C y E parecían en principio idénticos, pero no lo son, ya que mientras en el primer caso dispongo de los 100 euros durante todo un año, en el segundo sólo dispongo íntegramente de ellos durante 6 meses, ya que el segundo semestre -tras pagar 5- dispongo de 95. En el caso F, sólo dispongo de 98 desde el primer día hasta el sexto mes, y de ahí hasta el final, de menos de la mitad. Dado que los intereses son un pago por un 'tiempo'. A igual precio, cuanto menos tiempo me dejen ese dinero, más caro me lo están cobrando.

Por esta misma razón, si necesitásemos el dinero durante 2 años sería más barata la opción D que pedir 2 veces el préstamo A (ya que en la D sólo pagamos los intereses al final del segundo año, es decir, sería como si durante ese segundo año dispusiésemos no de 100, sino de 110, al habernos permitido retrasar el pago de los 10 euros de intereses del primer año).

**2**-Las comisiones son mayores: En el cálculo de la TAE el banco ha de incluir todos los gastos que cobre al cliente, no sólo los intereses. Por eso aunque el caso E sólo nos suponía 8 euros de intereses, su TAE es mayor, entre otras cosas por-

que también hay que computar esos 2 de comisión inicial.

Hemos dicho que el cálculo de la TAE consiste en convertir todos los intereses a un hipotético año completo. (Por eso en los ejemplos utilizados en esas cinco opciones citadas resultaba más o menos sencillo intuir cuáles estarían por encima del 10% y cuáles por debajo, porque se ha utilizado como ejemplo de base también un año completo). Pero la TAE se convierte en especialmente necesaria cuando en la comparación entre diferentes productos financieros hemos de jugar también con periodos temporales diferentes al anual.

Así, al barajar también diferentes unidades temporales se hace mucho más difícil calcular a primera vista cuál de estas 3 opciones es la más ventajosa y cuál la más onerosa para aquellos mismos 100 euros.

- Banco **F**: Nos cobrará unos intereses del 0,85 % mensual, a pagar al final de cada semestre. Sin comisiones.
- Banco **G**: Unos intereses del 2,32 % trimestral, a pagar mensualmente, y una comisión inicial del 1%.
- Banco **H**: Nos cobrará unos intereses del 5,12 % semestral, a pagar al final del año. Sin comisiones.

Si las leemos detenidamente intuimos que no hay gran diferencia entre las tres. Quizás para una cantidad pequeña -como el ejemplo de los 100 euros- pueda no preocuparnos una variación de decimales, pero si el préstamo que estamos solicitando fuera de 100.000, esos decimales se convierten en un coste financiero muy alto. Hay que dejar de lado la intuición, por tanto, y acudir necesariamente a la TAE, cuyo cálculo ha de realizarse por medios informáticos, para descubrir que el de cada una de estas tres opciones sería el siguiente:

F	G	H
10,46%	10,72%	10,50%

Algo que a nosotros nos habría sido más difícil calcular.

Por todo lo dicho, los ciudadanos de a pie necesitamos esa unidad de medida única, un baremo estándar que nos permita comparar de manera instantánea diferentes productos bancarios. El Banco de España obliga a que todas las entidades financieras nos den este trabajo ya hecho, calculen y expresen en forma de TAE los intereses que cobran a sus clientes (por los préstamos) o los que les pagan (por sus depósitos) de forma que sean más comprensibles y comparables por el ciudadano medio.

Una vez asimilada la unidad de medida TAE -anual- estamos en condiciones también aplicarla, al revés, a periodos más cortos. Es decir, démosle la vuelta; comenzamos por conocer la tasa anual equivalente (y si el resto de condiciones no son muy influyentes) sabemos aproximadamente calcular el rendimiento de periodos inferiores el año. Ejemplo práctico:



En este anuncio se nos ofrece un rendimiento del **6% TAE para un depósito de un mes**. Rápidamente sabemos calcular que si su equivalente anual sería ése del 6%, el mes al que se refiere va a tener una remuneración que en números redondos **ronda el 0,5%** (resultado de dividir el 6% anual entre los doce meses que tiene un año\*). Ofrece por tanto una remuneración bastante más alta que muchos otros productos de ahorro, pero también dura muy poco.

\*Nota: El cálculo de esa cantidad exige de operaciones matemáticas en cuya base está la fórmula del interés compuesto. Puede consultarse en la web cómo calcularlo a partir de datos como el número de pagos, plazo, interés nominal y comisiones

\*Nota: Este resultado se ha redondeado para facilitar su comprensión. Hemos dejado de lado el hecho de que esos intereses que renta se pagan rápidamente (al cabo de un mes en lugar de al año), lo que aumentaría ligeramente la TAE. Un cociente más afinado rondaría el 0,48%

**La 'línea de crédito'**

Siguiendo con aspectos bancarios, la 'línea de crédito' es un producto muy similar al préstamo, pero en el que en lugar de dársele al cliente una cantidad concreta de dinero, se le abre una cuenta a su nombre de la que puede ir disponiendo de fondos -con un límite máximo, claro- a cambio de pagar un determinado interés. Así, el cliente puede ir disponiendo de las cantidades que necesite y devolviéndolas cuando quiera, en un flujo continuo -en eso consiste una 'cuenta'-. Eso sí, sólo se le cobrará el interés por el dinero de que haya dispuesto y únicamente por aquel tiempo que lo haya necesitado.

**Las garantías**

No podemos terminar nuestra explicación sobre las entidades financieras sin recordar que cuando acudimos a un banco a solicitar un préstamo a veces no basta con la solvencia que podamos demostrar o con la confianza que subjetivamente suscitemos. Este tipo de operaciones no es tan automático como los otros servicios que ofrecen los bancos (los de ahorro), sino que suele exigir una fase de negociación previa. Así, es habitual que la entidad nos exija algún tipo de garantía complementaria que asegure el cumplimiento de la obligación de devolver el dinero. Las garantías pueden ser de dos tipos: personales y reales.

**Garantía personal.** El '**aval**': para garantizar que el obligado efectivamente cumple con su obligación, otro **sujeto** -el avalista- acepta obligarse conjuntamente con él. De esta forma, si el primero falla en su obligación de devolver el préstamo, el banco podrá dirigirse contra ese segundo sujeto ('ejecutar el aval') para exigirle que cumpla. Es habitual que ese segundo obligado sea una persona de confianza del primero (un familiar, un amigo), pero a veces también puede cumplir esa labor un segundo banco, ya que las entidades financieras ofrecen este servicio ('aval bancario') por el cual cobran la correspondiente comisión.

**Garantías reales:** En este otro caso, para garantizar que cumplirá, el obligado no vincula a otro sujeto, sino algún tipo de **objeto** de su propiedad, con valor patrimonial. Cuando dicho objeto es un bien **inmueble** (una casa, garaje, finca, etc.), dicha garantía se denomina '**hipoteca**'. Si por el contrario el bien fuese de cualquier otro tipo (un vehículo, animales, obras de arte, acciones, joyas, etc.) dicha garantía se denomina '**prenda**'. En ambos casos, si el sujeto no cumpliera su obligación de devolver el dinero se 'ejecutaría' la garantía, es decir, el objeto en cuestión pasaría a disposición del acreedor (en nuestro ejemplo, el banco) para que se cobre la parte no pagada (ej. subastándolo) y, si sobra dinero, devuelva a su dueño sólo la diferencia.

**5.- El crédito comercial**

Hasta aquí hemos hablado de fuentes de financiación que suponían una entrada efectiva de dinero en nuestro haber. Ahora bien, también hemos de considerar 'financiación' el mero hecho de poder retrasar una obligación de pago.

Entre empresarios y profesionales lo habitual es pactar aplazamientos en el pago de sus respectivos servicios o productos. Sólo los consumidores estamos habituados a pagar al momento aquellos servicios o productos que adquirimos (de hecho, si queremos retrasar ese pago o hacerlo en plazos, estamos habituados a soportar un encarecimiento del precio o unos intereses). Entre profesionales y empresarios ocurre exactamente lo contrario; lo habitual es pactar los pagos de manera retardada (generalmente bajo la fórmula del 'a 30, a 60 ó a 90 días', para decidir si se paga a un mes vista, a dos o incluso a veces, a tres, a contar desde la fecha de factura), hasta el punto de que aquellos que desean o necesitan cobrar al contado suelen tener que ofrecer un pequeño descuento a cambio 'descuento por pronto pago' a sus clientes, para convencerles de que así lo hagan.

Es éste, por tanto, uno de los métodos de financiación (a cortísimo plazo) más utilizados. Las empresas tienen en todo momento una serie de acreedores a los que deben dinero (p.ej. sus proveedores) y, por otro lado, un grupo de deudores, aquéllos que le deben dinero a ella (p.ej. sus clientes).

En el momento de realizar el Balance los reflejaríamos así:

-aquéllos a los que nosotros debemos dinero estarán reflejados en nuestro pasivo, como una deuda exigible a corto plazo, y por tanto en la zona inferior de esa columna (decimos que esos acreedores 'nos están financiando'), habitualmente por una cantidad no muy alta, pero son una fuente de financiación más.

-aquellos otros que nos deben algo a nosotros quedarán reflejados en nuestro activo, como activo circulante a corto plazo, y por tanto también en la zona inferior de esa columna (decimos que 'nosotros estamos financiando' a nuestros clientes cuando les permitimos aplazar el pago), habitualmente tampoco por una cantidad muy alta, pero son un activo más.

Esta última fuente de financiación se denomina 'crédito comercial', es decir, el que se otorgan entre sí quienes actúan en el comercio por el mero hecho de 'fiarse' mutuamente, de confiar en que los demás les pagarán, aunque sea un poco más tarde\*.

\*Nota: Ante esta práctica tan extendida entre los empresarios de acordar aplazamientos de los respectivos pagos y cobros, las entidades financieras han comenzado a ofrecer a las empresas un tipo de cuentas corrientes muy especial, denominado '**Cuenta Corriente Comercial**'. En ella el empresario no ingresa dinero, sino una copia de las facturas que les cobrará a sus clientes u otros efectos de cobro similares (como letras de cambio, etc.), con lo que va acumulando una especie de saldo 'futuro' -Es decir,

NUMERO DEL EFECTO - VENCIMIENTO LIBRADO		AN	AI	NOMINAL	TIPO INTERES	DIAS	DESCUENTO	COMISIONES	TIPO B)	IMPORTE	TIMBRE A METALICO	CORREO	TAEC
- 8071749646(5)	- VTO. 20.03.03	AG		2.720,48	5,50	24	9,98	D		0,00	8,41	0,26	5,75
LA BARAJILLA SL UNIPERSONAL										0,00	35,66	0,26	5,76
- 8071749647(1)	- VTO. 20.04.03	NG		7.714,70	5,50	56	66,00	D		0,00	8,41	0,26	5,76
LA BARAJILLA SL UNIPERSONAL										0,00	8,41	0,26	5,76
- 8071749648(4)	- VTO. 25.04.03	AG		2.500,00	5,50	60	22,92	D		0,00	50,48	0,78	5,75
SDAD GERAL OLIVARERA SA										0,00	50,48	0,78	5,75
SUBTOTAL EFECTOS MAYORES A 14 DIAS				12.935,18			98,90			0,00			
TOTALES: EUROS				12.935,18			98,90	0,00		0,00	50,48	0,78	5,75
CONTRAVALOR EN: PESETAS				2.152.235			16.456	0		0	8.399	130	6,0

la suma de todas esas cifras que cobrará, cada una con su respectiva fecha de vencimiento-. De esta forma, si necesita anticipadamente dinero en efectivo el banco le permite disponer de él, aunque siempre deduciendo un pequeño descuento según el número de días que faltan hasta que venzan esas facturas y la cantidad de la que desea disponer de antemano. (En la imagen, un extracto de una cuenta de este tipo, en el que se indican las tras facturas que la empresa 'X' ha ingresado (dos facturas contra 'La Barajilla, SLU' y una contra 'Sociedad General Oliverera, SA' -por un total de 12.935 euros-), el plazo que les falta para ser efectivas -24, 56 y 60 días, respectivamente- y el descuento que ha realizado el banco (98,99 euros) por adelantarle a la empresa 'X' esas cantidades durante ese tiempo).

## 5.1.a- Introducción a la contabilidad. Definición y Funciones

La contabilidad es una técnica convencional de registro y representación de datos económicos con vistas a la generación de una información que sirva para fundamentar racionalmente la toma de decisiones del sujeto económico. Esa información consiste principalmente en la descripción del patrimonio de la empresa, su situación financiera y los resultados del negocio.

Es ésta una necesidad básica, desde siempre, de todo sujeto económico (la contabilidad es anterior, incluso, a la escritura), pero, además, hoy día la llevanza de contabilidad es también una obligación legal, ya que esa información es de interés para sujetos externos a la propia empresa, especialmente para con la Hacienda Pública, ante la que se deberá rendir cuentas y liquidar los correspondientes impuestos.

En general, los destinatarios de dicha información son todos aquellos otros sujetos con los que el empresario entra en contacto:

- Propietarios, es decir, los accionistas de la mercantil
- Trabajadores y sus representantes
- Administradores o Dirección en general
- Acreedores
- Clientes
- Potenciales financiadores (como bancos, etc.)
- Administración Pública (principalmente Hacienda)

## El Plan General Contable

En 1990, tras la adhesión a la UE, se comienzan a aplicar en España las normas contables vigentes en Europa. Entra en vigor el nuevo PGC (RD 743/1990), cuyo 'cuadro de cuentas' utiliza una clasificación decimal dividida en 7 'grupos', que a su vez se subdividen en 'subgrupos' (2 cifras), 'conceptos' o 'cuentas principales' (3 cifras) y así sucesivamente.

Todas las operaciones que realiza la empresa han de ser anotadas en su correspondiente epígrafe atendiendo al principio general de reflejar la 'imagen fiel' ('True and Fair View') de la situación y marcha del negocio. Con el resultado final de todas las anotaciones contables se elaboran las '**Cuentas Anuales**' (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria), los tres documentos pilares de la información contable.

## Nociones previas

Sabemos que el patrimonio de una persona está compuesto por los bienes y derechos que posee pero también por las obligaciones que tiene contraídas. Así, al cómputo

**Bienes (+más) Derechos (-menos) Obligaciones**  
se le denomina 'patrimonio neto'.

Ej. tengo un ordenador (500), un cuadro (1.000), una moto (1.000), un amigo me debe 2.000 y en dinero metálico otros 3.000 (suma bb+dd=7.500), pero también debo devolver un préstamo de 1.500 al banco y otros 500 a mi hermano (oblig.=2.000). Por tanto, mi patrimonio neto es de (bb+dd-oo=) 5.500.

Pero con el tiempo se pueden producir dos tipos de cambios posibles en mi patrimonio que hemos de diferenciar bien:

- 1: Aquellos que no alteran el patrimonio neto (o 'cambios perfectos'), sino únicamente la composición de éste, y
- 2: aquellos otros que sí alteran el patrimonio neto ('cambios imperfectos'), bien aumentándolo, bien disminuyéndolo.

Ej. de cambio que no altera el patrimonio neto: Si le pago a mi amigo esos 500 que le debo, pasaré a tener menos dinero en metálico (ahora 2.500) pero por otro lado dejaré también de tener esa deuda en mi contra (que pasa a ser 0). El patrimonio neto no se ha alterado, sigue siendo el mismo; 5.500. Igualmente, cuando yo le devuelva el préstamo al banco o mi amigo me pague aquellos 2.000 euros sólo estará cambiando la configuración de mis bienes, derechos y obligaciones -que pasan a adoptar otra forma diferente- pero no soy más rico ni más pobre que antes de producirse cualquiera de esos tres cambios.

Ej. de cambio que sí altera ese patrimonio neto: Cuando sufro un desgaste o envejecimiento de mis bienes (el ordenador con el paso del tiempo se me puede estropear) o una revalorización (el cuadro puede pasar a valer más, o encuentro un forro de las motos que me da por la mía el doble de su valor), o alguien me da un regalo, o yo regalo algo que tengo, o incurro en gastos, etc. estoy ganando o perdiendo patrimonio. Soy más rico o más pobre que antes. Estas alteraciones sí suponen un cambio en mi patrimonio neto.

El Plan General Contable ha dedicado los 5 primeros grupos de su clasificación a reflejar aquellos movimientos patrimoniales 'perfectos' o sin alteración teórica del patrimonio neto, y los grupos 6-7 a aquellos otros 'imperfectos' o que sí suponen formalmente un enriquecimiento o empobrecimiento.

Grupo 1 (FINANCIACIÓN BÁSICA)	Grupo 2 (INMOVILIZADO)	Grupo 3 (EXISTENCIAS)	Grupo 4 (ACREEDORES Y DEUDORES)	Grupo 5 (CUENTAS FINANCIERAS)	Grupo 6 (COMPRAS Y GASTOS)	Grupo 7 (VENTAS E INGRESOS)
1.0-Capital	2.0-Gastos de establecimiento	3.0-Existencias comerciales	4.0-Proveedores	5.0-Empréstitos y otras emisiones análogas a corto plazo	6.0-Compras	7.0-Ventas de mercaderías, de producción propia, de servicios, etc.
1.1-Reservas	2.1-Inmovilizaciones inmateriales	3.1-Materias primas	4.1-Acreedores varios	5.1-Deudas a corto plazo con empresas del grupo y asociadas	6.1-Variación de existencias	7.1-Variación de existencias
1.2-Resultados pendientes de aplicación	2.2-Inmovilizaciones materiales	3.2-Otros aprovisionamientos	4.3-Clientes	5.2-Deudas a corto plazo por préstamos recibidos y otros conceptos	6.2-Servicios exteriores	7.3-Trabajos realizados para la empresa
1.3-Ingresos a distribuir en varios ejercicios	2.3-Inmovilizaciones materiales en curso	3.3-Productos en curso	4.4-Deudores varios	5.3-Inversiones financieras a corto plazo en empresas del grupo y asociadas	6.3-Tributos	7.4-Subvenciones a la explotación
1.4-Provisiones para riesgos y gastos	2.4-Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas	3.4-Productos semiterminados	4.6-Personal	5.4-Otras inversiones financieras temporales	6.4-Gastos de personal	7.5-Otros ingresos de gestión corriente
1.5-Empréstitos y otras emisiones análogas	2.5-Otras inversiones financieras permanentes	3.5-Productos terminados	4.7-Administraciones Públ.	5.5-Otras cuentas no bancarias	6.5-Otros gastos de gestión	7.6-Ingresos financieros
1.6-Deudas a largo plazo con empresas del grupo y asociadas	2.6-Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo	3.6-Subproductos, residuos y materiales recuperados	4.8-Ajustes por periodificación	5.6-Fianzas y depósitos recibidos y constituidos a corto plazo	6.6-Gastos financieros	7.7-Beneficios procedentes del inmovilizado e ingresos excepcionales
1.7-Deudas a largo plazo por préstamos recibidos y otros conceptos	2.7-Gastos a distribuir en varios ejercicios	3.9-Provisiones por depreciación de existencias	4.9-Provisiones por operaciones de tráfico	5.7-Tesorería	6.7-Pérdidas procedentes del inmovilizado y gastos excepcionales	7.9-Excesos y aplicaciones de provisiones
1.8-Fianzas y otros depósitos recibidos a largo plazo	2.8-Amortización acumulada del inmovilizado			5.8-Ajustes por periodificación	6.8-Dotaciones para amortizaciones	
1.9-Situaciones transitorias de financiación	2.9-Provisiones de inmovilizado			5.9-Provisiones financieras	6.9-Dotaciones a las provisiones	

**Indicar si se está produciendo un cambio perfecto o imperfecto:**

	PERF.	IMPERF.
	Gasto	Ingreso
<b>Mes 1</b>		
Día 1: Se constituye la sociedad con un capital social de 100.000 euros que se ingresan en su cuenta corriente		
Día 2: Los gastos de constitución ascienden a 3.000 euros*. Los pagamos al contado.		
Día 3: El banco nos concede un préstamo de 100.000 euros que ingresamos automáticamente en la cuenta corriente.		
Día 4: El banco nos cobra una comisión de 500 euros por las gestiones de ese préstamo		
Día 5: Compramos por 100.000 euros el pabellón en el que se instalará la fábrica. Pagamos al contado		
Compramos por 100.000 euros la maquinaria necesaria para producir mermelada. Pagamos al contado		
Alquilamos una máquina elevadora para el almacén por 200 euros al mes. Pagaremos al contado cada fin de mes.		
Día 6: Los gastos derivados de la compra del pabellón ascienden a 2.000 euros. Los pagaremos el mes que viene.		
Los gastos derivados de asegurar la maquinaria ascienden a 2.000 euros. Los pagaremos también el mes que viene		
Día 8: Compramos 80 toneladas de melocotones por 15.000 euros a un proveedor. Se lo pagaremos dentro de 2 meses.		
Compramos 80.000 tarros de cristal por 1.000 euros a un proveedor. Se los pagaremos dentro de 2 meses.		
Día 9: Registramos la marca 'Melotocosa', lo que nos cuesta 500 euros		
Resto del mes: Tras utilizar todos los melocotones y todos los tarros para producir la mermelada, se vende por un total de 80.000 euros y se cobra al contado.		
Nuestra sociedad compra acciones de una empresa vecina –Maderas Reunidas, SA– por 1.000 euros		
<b>Mes 2</b>		
Día 1: Pagamos a nuestros tres trabajadores el sueldo -4.500 euros- y su cotización a la Seguridad social -otros 1.200-		
Devengan los primeros intereses por el préstamo -1.000 euros- y se los pagamos al banco.		
Además, devolvemos también los primeros 1.000 euros por ese préstamo		
Día 2: Reparaciones en el edificio y la maquinaria: 1.000 euros		
Pagamos los 2.000 euros que debíamos por la compra del pabellón		
Pagamos los 2.000 euros que debíamos por el seguro de la maquinaria		
Día 3: Las empresa Maderas Reunidas reparte dividendos y por nuestras acciones en ella cobramos 45 euros		
Día 4: A continuación vendemos por 990 euros las acciones de Maderas Reunidas. Cobramos al contado.		
Día 5: Estimamos el desgaste sufrido por la maquinaria durante su primer mes de vida (por el mero envejecimiento) en un 2% de su valor (o sea, una amortización de, 2.000 euros)		
Día 10: Servicios prestados por un transportista durante el mes, nos trae la factura -2.000 eur. a pagar en 60 días-		
Cae un rayo y estropea parte del tejado: el arreglo nos cuesta 1.000 euros que pagaremos el mes que viene		
Carrefour nos otorga un premio: Mención honorífica + 2.000 euros		

**5.1.b- Las cuentas anuales**

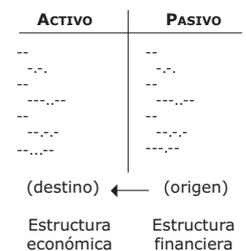
Las cuentas anuales son el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y la Memoria. Estos tres documentos forman una unidad. El Balance plasma el patrimonio o la riqueza de la empresa en una fecha dada; la cuenta de Pérdidas y ganancias expresa la renta generada o el resultado obtenido durante un ejercicio económico o un periodo de tiempo determinado; y, por último, la Memoria, que amplía y detalla, en prosa, la información contenida en los otros dos documentos.

En cualquier momento podemos obtener esta información y podemos por tanto hacer balance de la situación de la sociedad o calcular la cuenta de pérdidas y ganancias (p. ej. porque queramos justificar nuestra situación patrimonial ante un banco, o simplemente porque cualquier otro de los sujetos que puede estar interesado en nuestra actividad nos lo pida), ahora bien, como mínimo es obligatorio formularlas al menos una vez al año, concretamente el plazo es de 3 meses tras la fecha de cierre de cada ejercicio social. Ése es el plazo que los administradores tienen para preparar estos documentos (que, como se recordará, han de ser aprobadas posteriormente por la Junta General Ordinaria, para lo que el plazo es de otros 3 meses).

**a.- EL BALANCE**

El balance muestra el patrimonio de un sujeto en una fecha determinada, es por tanto una especie fotografía estática de la riqueza de una persona (en nuestro caso, una sociedad mercantil, pero podría aplicarse a cualquier otro sujeto).

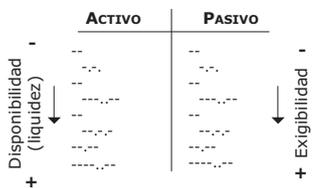
Las dos columnas en que se divide -activo y pasivo- reflejan respectivamente la estructura económica de la empresa (los bienes y derechos de los que es titular, es decir, el destino que se le ha dado a la riqueza que se tiene) y la estructura financiera (esto es, las fuentes de financiación a las que ha recurrido para obtener esos bienes y derechos, o sea, su origen último).



En el modelo establecido para la formulación del balance (ver fotocopia), tanto en el activo como en el pasivo se efectúan varias divisiones y subdivisiones. El código que antecede a cada uno de esos epígrafes es el que le ha asignado el PGC (ej. a 'Instalaciones técnicas y maquinaria' se les ha asignado el 222 y 223, o a 'otras deudas', el 465). Podemos observar cómo todos los que componen el balance comienzan por dígitos del 1 al 5.

Por otro lado, y debido a esa naturaleza 'estática' de esta imagen patrimonial, para poder tener una idea de cuál es la evolución de ese patrimonio se hace necesario disponer de los valores correspondientes al ejercicio anterior (por eso hay una segunda columna de datos preparada para cada epígrafe). Así, mediante la comparación de ambas 'fotografías' podemos hacernos una imagen de evolución de la empresa.

Los bienes y derechos que integran el activo podrían ordenarse atendiendo a distintos criterios, pero los modelos establecidos en nuestros preceptos legales se inclinan a presentarlos, en general, de menor a mayor **disponibilidad**, es decir, de menor a mayor facilidad para convertirse en dinero líquido o disponible. Aparecen así primero aquellos bienes y derechos menos disponibles, como el 'inmovilizado' (maquinaria, etc.), y en último lugar los que están a punto de convertirse en dinero líquido -como las mercaderías listas para su venta- o, en último caso, el dinero líquido que tengamos en tesorería.

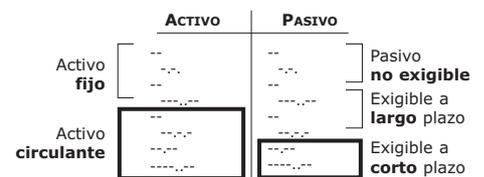


De forma similar, en el pasivo prima el criterio de la **exigibilidad**. De arriba abajo, las fuentes de financiación se disponen de menor a mayor premura en su vencimiento. Figuran así en primer lugar aquellas fuentes propias, ya que al ser de la propia empresa, su exigibilidad es prácticamente nula, como son el capital social y los fondos propios. A partir de ahí y de forma gradual, los diferentes acreedores -primero aquellos que lo son a largo plazo y en último lugar los acreedores a corto plazo-.

Vemos, por tanto, que la zona baja de cada una de las dos columnas es la más 'caliente', (en el caso del pasivo, aquellas deudas que están a punto de vencer, y en el caso del activo, aquellos bienes que están ya listos para ser vendidos -ser convertidos en dinero-), mientras que la zona alta es la zona 'estable' (en el pasivo, aquellas fuentes de financiación que no nos preocupan, por ser fondos propios, y en el caso del activo, aquellos bienes que difícilmente podríamos convertir en dinero, por estar destinados a la producción, no a la venta directa).

**El fondo de maniobra**

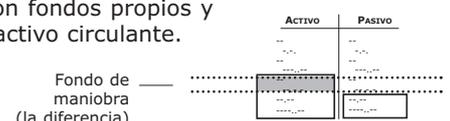
Recopliando lo dicho hasta ahora, y de una forma simplificada, podemos ya imaginar las dos columnas del balance dividido en estas cinco zonas básicas (Activo fijo / Activo circulante / Pasivo no exigible / Exigible a largo y Exigible a corto).



Se denomina 'fondo de maniobra' a la diferencia entre las dos zonas más 'calientes' (Activo circulante - exigible a corto plazo). Decimos que una empresa está equilibrada financieramente -en 'equilibrio financiero'- cuando esta diferencia es positiva, es decir, no depende excesivamente de endeudamiento a corto plazo, sino que ha podido financiarlo con deudas a largo o con fondos propios (el pasivo no exigible). De esta forma se está asegurando no tener problemas de liquidez, ya que para cuando venzan esas deudas de la zona baja del pasivo, se prevé que habrá podido convertir en dinero también su activo circulante y por tanto afrontarlas sin problema.

Una noción básica de contabilidad ya nos aconseja que el activo fijo sea financiado con fondos propios y exigible a largo, mientras que nuestro endeudamiento a corto nunca debe superar el activo circulante.

Dependerá de la naturaleza del negocio y de la periodicidad del ciclo productivo que necesitemos que ese 'fondo de maniobra' sea mayor o menor.



## El Activo

Como adelantábamos, en la columna izquierda del Balance se refleja el valor de los bienes y derechos en que tenemos invertido nuestro patrimonio. El criterio de ordenación es menor a mayor 'disponibilidad' o 'liquidez' de esos elementos. De arriba abajo, por tanto, los apartados se resumen así:

-Activo fijo (o 'inmovilizado'): Son aquellos bienes y derechos necesarios en el proceso productivo y cuya función principal, por tanto, no es la de convertirse en dinero mediante su venta, sino la de permitir producir. Si son objetos (ej. maquinaria, muebles, vehículos, etc.) se denomina 'inmovilizado material'. Si, por el contrario, no son algo tangible, sino derechos se denomina 'inmovilizado inmaterial' (ej. cuando compramos los derechos sobre una marca o cuando alquilamos un local por varios años, eso que estamos comprando no es tangible, sino inmaterial -ya que no compro el local, sino sólo un derecho de uso sobre él-, pero de todas formas sigue siendo un activo que debemos computar como 'inmovilizado', ya que no está pensado en principio para ser vendido, sino para permitirnos producir).

-Activo circulante: El otro gran epígrafe del activo lo conforman aquellos bienes con mayor 'disponibilidad' o capacidad de convertirse en dinero. Por ejemplo, aquellos productos en 'stock' que están a punto de venderse o aquellas deudas que nuestros clientes mantienen con nosotros (que por tanto nos supondrán un ingreso de dinero líquido a corto plazo). También dentro del activo circulante computaremos el dinero líquido del que dispongamos al momento de hacer el balance (en el apartado denominado 'tesorería').

### -- La amortización

Hemos de detenernos brevemente en este epígrafe del activo fijo. La 'amortización' es el reflejo contable de la depreciación o desgaste del activo. Los elementos de nuestro inmovilizado tienen una vida útil máxima y la normativa contable obliga a tener en cuenta el progresivo desgaste y a dedicarle la correspondiente partida en el balance. De lo contrario, si no se realizase esta previsión, la empresa estaría 'desinflándose' sin que el Balance lo reflejase y ello supondría su 'descapitalización', es decir, estaríamos computando como 'beneficios' del ejercicio una cantidad mayor de la realmente obtenida, y así, poco a poco 'llevándonos a casa en forma de beneficios' el capital empresarial. Esta descapitalización es lo que quiere evitar la normativa contable.

(ej. Si para nuestra SL de transportes hemos adquirido dos furgonetas -es todo nuestro activo-, financiadas con los 20.000 euros que pusimos como capital social -es todo nuestro pasivo- y año tras año sólo computásemos los gastos explícitos -la gasolina, el seguro, las reparaciones, etc-. y nos olvidásemos de que las furgonetas también se desgastan de manera invisible, se van depreciando poco a poco -p.ej. porque tienen una vida media de 7 años-, resultaría que al cabo de ese tiempo tendríamos un balance irreal; ya que a un pasivo por un valor de 20.000 euros de capital social le correspondería un activo por valor de cero -las dos furgonetas inservibles-. ¿Dónde estaría ese dinero? Resultaría que nos lo estábamos llevando a casa, en forma de beneficios irreales, cuando se nos olvidaba computar ese desgaste implícito de las furgonetas. La empresa se habría 'descapitalizado').

La normativa indica -de manera aproximada- cuál es el tiempo en el que se debe amortizar cada bien. No está en nuestra mano decidir si cada año dedicamos a amortización de la furgoneta el 5% o el 50% de su valor, ya que si la norma dice que ésta dura 7 años, deberemos hacer una amortización del 15% cada año. Es decir, debemos computar ese dinero como un 'gasto' más (ir previéndolo, ya que no supone una salida de dinero) para que al llegar el séptimo, dispongamos de una cantidad de dinero que reemplace a las viejas camionetas y la empresa siga adelante sin problemas.

Sólo así, mediante una contabilidad correcta y actualizada en sus amortizaciones el Balance seguirá reflejando exactamente el valor un patrimonio.

## El Pasivo

(Bastaría con ir repasando, una por una y en el mismo orden que vimos en su epígrafe correspondiente los cinco tipos de 'Fuentes de Financiación'. Recordémoslas)

## b.- LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El segundo gran documento contable recopila los 'movimientos imperfectos' que se han dado en la empresa a lo largo de un periodo de tiempo determinado (epígrafes 6 y 7 del Plan General Contable), es decir, los gastos en que se ha incurrido y los ingresos que se han conseguido.

Ésta sí es la información contable que indica si la empresa lo ha hecho bien o no en el mercado. A diferencia del Balance, no es estática (no refleja un momento, sino un periodo) ni equilibrada (sus dos partidas no han de sumar lo mismo, sino que precisamente su interés radica en calcular esa diferencia entre 'ingresos' y 'gastos', a la que denominaremos '**resultado**' ('beneficios' si es positivo y 'pérdidas' si es negativo).

Ese resultado final es también el que servirá para calcular lo que debe pagarse a Hacienda en concepto de Impuesto de Sociedades (alrededor de un tercio) por lo que es habitual diferenciar 'beneficio antes del impuesto' y 'después del impuesto', según incluyamos o no esa parte.

### Resultados 'ordinarios', 'extraordinarios' y 'financieros':

La cuenta de pérdidas y ganancias diferencia cualitativamente tres tipos de ingresos y tres tipos de gastos, 'ordinarios', 'extraordinarios' y 'financieros'.

Son '**ordinarios**' todos aquellos derivados de la explotación (ej. si somos un periódico, nuestros gastos ordinarios serán los de personal, tinta, papel, electricidad, pagos a las agencias de noticias, etc. y los ingresos ordinarios serán los conseguidos por venta al número o por la venta de espacios publicitarios).

Son '**extraordinarios**' los que no derivan directamente del tipo de negocio o actividad, sino que se deben a causas ajenas a la explotación (ej. por recibir un premio o una ayuda, o por sufrir un accidente, una multa, etc.)

Los '**financieros**' son aquellos gastos e ingresos derivados de la actividad de financiación (ya que, como hemos visto, financiarse también supone unos gastos -principalmente, los intereses que pagamos-).

Los respectivos subtotales se denominan también así (la diferencia entre gastos e ingresos ordinarios es el 'resultado ordinario', la diferencia entre gastos e ingresos extraordinarios son los 'resultados extraordinarios' y la diferencia entre gastos e ingresos financieros, los 'resultados financieros'), y pueden ser en cualquiera de los tres casos beneficios o pérdidas, según sean positivos o negativos.

## c.- LA MEMORIA

El tercer gran documento contable anual amplía la información de los otros dos y aclara los criterios contables que se han utilizado

A diferencia del Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, la Memoria es un documento redactado, generalmente también más extenso que los anteriores y en el que se recoge información de la compañía que no está contenida en ellos, como pueden ser los principios contables utilizados o los hechos mas relevantes que hayan podido ocurrir con posterioridad al cierre del ejercicio.

En él han de figurar obligatoriamente las remuneraciones que haya recibido el órgano de administración, si han existido.

Las empresas suelen utilizar también este documento para hacer un análisis en prosa de la actividad desarrollada, las perspectivas futuras, etc.

## Publicación de las cuentas anuales

Además del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, los administradores están obligados a presentar en ese plazo de tres meses a partir del cierre del ejercicio social un informe sobre su gestión y la propuesta de aplicación del resultado. En esta última los administradores proponen a la Junta qué destino dar a los beneficios obtenidos, que (al margen de ese 10% destinado a veces a la 'reserva legal' que hemos mencionado más arriba y el porcentaje pactado con los 'accionistas sin derecho a voto', si los hubiera) pueden ser principalmente tres:

- compensar pérdidas de ejercicios anteriores.
- ampliar las reservas (es decir, reinvertirlos en la propia empresa).
- distribuirlos entre los socios. Los beneficios que se reparten entre los accionistas se denominan '**dividendos**'.

Como sabemos, corresponde a la Junta General ordinaria en el plazo de seis meses tras el cierre del ejercicio social la aprobación de esas cuentas anuales, del informe de gestión y la aplicación del resultado. Tras su aprobación habrán de ser depositadas en el Registro Mercantil provincial correspondiente en el plazo de un mes más.

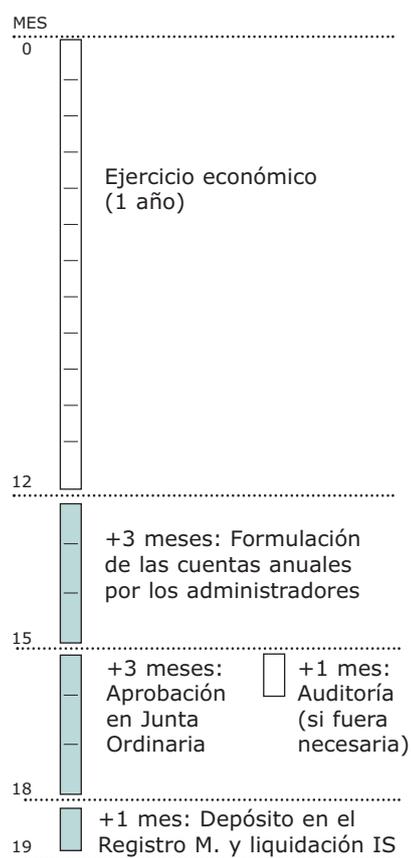
## Auditoría de Cuentas

La auditoría de cuentas es la actividad consistente en la revisión o verificación de documentos contables realizada por expertos independientes ajenos a la empresa para determinar si expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de ésta.

Es éste por tanto un servicio que se ha de contratar a peritos externos (los auditores, generalmente empresas de auditoría especializadas).

Se encuentran obligadas a auditar sus cuentas las empresas o entidades que cotizan en Bolsa, las que realizan emisiones de obligaciones en oferta pública así como las que alcancen un alto volumen de facturación.

## CUADRO SINÓPTICO TEMPORAL



## 5.2 - LOS SUPUESTOS DE INSOLVENCIA (Suspensión de Pagos y Quiebra)

### Introducción: la insolvencia

Todo tipo de sujeto, ya sea persona física particular, ya empresario –tanto personas físicas como sociedades mercantiles– desarrollan su actividad económica asumiendo obligaciones con terceros y responsabilizándose de su cumplimiento. A ese fin, responden con todo su patrimonio (presente o futuro), en virtud del principio general de 'responsabilidad civil universal':

"...Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros..."  
(art. 1911 C.Civil)

Esto implica que, en caso de que el deudor no cumpla de manera voluntaria sus obligaciones, el acreedor puede individualmente buscar la ejecución forzosa de sus créditos por vía judicial mediante el embargo y posterior venta de los bienes del moroso. Este sistema de ejecución individual se basa en un simple principio de prioridad en el tiempo. Los sucesivos embargos que puedan recaer sobre una persona van liquidando bienes y cobrando a medida que se resuelven los anteriores. Se atiende por tanto únicamente a la fecha en que se reclama judicialmente.

Ahora bien, puede ocurrir que la razón por la que se desatendan los pagos no sea voluntaria, sino que el moroso se encuentre en momentos de crisis que le impidan atender sus obligaciones en plazo. Así, puede suceder que:

1.- Carezca de liquidez para atender pagos, es decir, pase por un momento de '**insolvencia provisional**', o

2.- Carezca de bienes suficientes para cubrir sus deudas, y se halle en situación de 'quiebra' técnica o '**insolvencia definitiva**', más grave que la anterior.

Cuando un deudor se encuentra en cualquiera de estos dos casos, ello afecta por igual a todos sus acreedores, que no podrán recurrir al sistema normal de ejecución individual, basado en el principio de prioridad en el tiempo del embargo, ya que resultarían favorecidos aquellos acreedores más rápidos o mejor informados que los demás, sino que una exigencia de justicia obliga a sustituir esas ejecuciones individuales por procedimientos colectivos de ejecución en los que se tutelen los intereses de todos los acreedores en condiciones de igualdad. Nacen así los 'procedimientos concursales'.

Dependiendo de si el deudor es empresario o no, los procedimientos concursales en España han sido históricamente cuatro (\*recientemente modificado –no profundizamos–):

A- Cuando el deudor es un particular, o sea, no empresario:

- 1) Ante una insolvencia provisional: 'Beneficio de la quita y espera' (no vemos).
- 2) Ante una insolvencia definitiva: 'Concurso de acreedores' (no vemos).

B- Cuando el deudor es empresario (independientemente de si es persona física o jurídica):

- 1) Ante una insolvencia provisional: 'Suspensión de pagos'.
- 2) Ante una insolvencia definitiva: 'Quiebra'.

### a - LA SUSPENSIÓN DE PAGOS

(Ante insolvencia provisional)

**Es un procedimiento judicial dirigido a buscar un acuerdo entre el empresario deudor y sus acreedores, para restablecer la normalidad en sus pagos, a los que temporalmente no puede atender en las fechas de sus respectivos vencimientos, mediante una modificación en las condiciones de esas deudas.**

Con este proceso se busca conseguir un acuerdo entre ambas partes que, mediante el aplazamiento de algunas deudas, e incluso su reducción o modificación, evite la quiebra del deudor. Es éste el único legitimado para instar la suspensión de pagos (no puede pedirla de oficio el juez, ni tampoco ninguno de los acreedores), que únicamente podrá ser declarada por un órgano judicial.

Efectos que se producen en caso de admitirse la solicitud:

-Se paralizan los posibles embargos individuales; todos los juicios pendientes por deudas contra el empresario se suspenden temporalmente hasta que se resuelva la suspensión de pagos.

-El suspendido puede seguir administrando la empresa -su actividad-, pero de una manera vigilada por los 'interventores' que se encargan de fiscalizar y supervisar todas sus operaciones, así como de informar al juez sobre la situación económica real de la empresa. La función de este órgano (tres personas nombradas por el juez; dos auditores y un acreedor) es la de servir de garantía precisamente a los acreedores ante cualquier decisión que se tome a partir de este momento en el seno de la empresa. El suspendido ya no puede tomar ninguna decisión o firmar nuevos contratos sin la supervisión de estos interventores.

-Se convoca una 'Junta de acreedores', a la que se llama a todos aquellos que mantengan deudas con el empresario insolvente. En ella deberá debatirse la 'propuesta del convenio' que realiza el deudor, y aprobarse o no en votación, según un complejo sistema de dobles 'quorums'\*.

En caso de no alcanzarse ese acuerdo entre los propios acreedores, o entre acreedores y deudor, o que una vez alcanzado no se cumpliera lo acordado en él se pasaría a una situación de quiebra.

-Por el contrario, si se alcanza dicho convenio entre deudor y acreedores -y el juez lo ratifica- el empresario continuará con su actividad normal, siempre vigilada por los interventores, hasta que cumpla con sus obligaciones y, en el mejor de los casos, consiga sacar a flote de nuevo su empresa.

\*Nota: Ya que varía si se propone una dilación inferior o superior a 3 años en el pago de las deudas, y que es doble, dado que atiende por un lado al número de acreedores, pero por otro también a la importancia relativa de las deudas o derechos que esgrimen y pretenden cobrar.

## b - LA QUIEBRA

(Ante insolvencia definitiva)

El término 'quiebra' tiene dos acepciones; por un lado es el estado especial en el que se encuentra aquel patrimonio cuyo activo real es inferior al pasivo exigible (situación económica de 'quiebra'), y por otro, es el **procedimiento judicial típico de ejecución forzosa y colectiva dirigido a la liquidación y el reparto del patrimonio del empresario entre sus acreedores\***.

### Solicitud

La solicitud de declaración de quiebra puede ser realizada al juez por el propio quebrado o por cualquiera de los acreedores si estima que el empresario que le debe dinero se encuentra en esa situación económica irreversible. En este segundo caso deberá aportar pruebas de que ha resultado infructuoso cualquier otro intento de cobro de la deuda.

Si se admite:

Los efectos automáticos de la declaración de quiebra son:

-El quebrado pierde la capacidad para gestionar su patrimonio, queda temporalmente inhabilitado hasta que finalice la quiebra.

-Se detienen los procesos individuales, al igual que sucedía con la suspensión de pagos, a partir de este momento ningún acreedor puede exigir individualmente su deuda, y si ya lo había hecho con anterioridad -por ejemplo, tenía un juicio pendiente por ello- se suspende, y todos ellos pasan a formar un único bloque o 'masa pasiva' de la quiebra -el conjunto de acreedores-, que realizarán esta acción o procedimiento colectivo que es la quiebra. (Hay algunas excepciones para algunos tipos especiales de deuda -ej.: hipotecarias-, que sí pueden seguir su vía separadamente)

-Se nombran unos órganos especiales que se encargarán de la gestión del proceso representando los diferentes intereses que hay en juego. Estos órganos son:

**El depositario** -que durante el proceso se hace cargo del patrimonio del quebrado-

**El comisario** -experto mercantil que actúa en nombre del juez y supervisa la legalidad de todas las actuaciones a partir de este momento-.

**El síndico** -o representante de los acreedores, vela por los derechos de éstos-.

**La Junta de acreedores;** órgano que debe nombrar al síndico, y, más adelante, aprobar o no el convenio de liquidación.

### Fases:

En primer lugar hay que determinar con exactitud la '**masa activa**' de la quiebra, es decir; todos los bienes del quebrado -que habrán de liquidarse-, y derechos -que habrán de realizarse- para determinar el líquido a repartir. (Límite, en el caso de empresarios personas físicas: los derechos inseparables de la personalidad, el mínimo vital o 'inembargable' y todos aquellos que no sean convertibles en dinero).

Hay que realizar:

1.-Operaciones de reintegración: es decir, devolver a la masa activa aquellos bienes que salieron fraudulentamente, o, al menos, en perjuicio de acreedores.  
(La retroacción. Ver fotocopia)

2.-Y, al contrario, operaciones de reducción: sacar de la masa activa aquellos bienes que aunque sí estaban en poder del quebrado, bien no eran suyos (como ocurriría con bienes adquiridos mediante 'leasing', y que, por tanto, pueden no ser aún de su propiedad) o bien están gravados con garantías (hipotecarias o 'pignoratias', es decir, 'prendas').

A continuación se determinará la '**masa pasiva**' de la quiebra, es decir, todos los acreedores, a los que habrá de avisarse personalmente para que acudan a las 'juntas de acreedores', y cuyos derechos de crédito:

1.- Quedan sometidos a la ley del dividendo ('par conditio creditorum'), es decir, recibirán en 'comunidad de pérdidas' la parte proporcional que les corresponda. Supone aceptar de antemano que quizá no puedan cobrarlas en su totalidad.

2.- Se valorarán en dinero, es decir, aunque la deuda fuera 'in natura' habrá de convertirse a dinero para poder ser comparada con las demás y satisfecha proporcionalmente.

3.- Se suspenden los intereses que pudieran devengarse. Únicamente se paga el principal de la deuda y los intereses ya generados hasta entonces, no los que pudiera generar en adelante. Se busca así no agravar la situación del quebrado.

4.- Vencimiento anticipado: aquellos créditos que todavía no hubiesen vencido se consideran automáticamente exigibles desde el momento de la declaración de quiebra y se unen a los demás. (Se complicaría en demasía todo el proceso si hubiera que esperar a que venciesen todos, uno por uno, o, al contrario, si no se les computase, sería injusto, por ello se llega a este término medio; las deudas a futuro se adelantan a la fecha de la quiebra para que puedan ser operativas).

5.- Prohibición de compensación de deudas entre acreedor y quebrado. Por respeto a la igualdad entre todos los acreedores, aquellos que tengan obligaciones de ambos tipos (a su favor y en su contra) con el quebrado, no pueden compensarlas. Deberán cumplir -pagar- las que les obliguen y, a la hora de exigir las que les beneficien, acudir como un acreedor más.

También quedan **anuladas**, entre otras:

- Donaciones realizadas en los 2 años anteriores.
- Pagos anticipados de deudas de cualquier tipo.
- Cualquier pago realizado en las 2 semanas anteriores.
- Constituciones de hipotecas en el mes anterior.
- Cualquier tipo de negocio que se demuestre fraudulento.

(La anulación de estas operaciones no supone que quien recibiera ese dinero lo pierde totalmente, sino que deberá devolverlo al quebrado y sumarse al conjunto de acreedores como uno más).

\*Nota: La actual regulación concursal ha supuesto un cambio importante en la naturaleza de la 'quiebra', con la que ya no se busca sólo la liquidación y reparto del patrimonio del quebrado, sino que se intenta -en una fase previa- vender en bloque la empresa como un todo unitario y en funcionamiento a posibles compradores que estimen que pueden reflotarla y, mediante el dinero obtenido con esa venta en bloque, saciar hasta donde sea posible las deudas contraídas. De esta forma también se intenta salvaguardar la vida de la empresa, como un bien a proteger, por la riqueza y puestos de trabajo que de otra forma se perderían. Sólo si no es posible esa venta en bloque -si no se encuentran compradores- se pasa, ya sí, a su liquidación y reparto.

## La clasificación de los créditos:

Una vez convertida en dinero líquido toda la masa activa, se procede al pago de las deudas, pero atendiendo a un orden especial, que NO ES:

-Ni el de la fecha de devengo (no por ser más antigua una deuda el acreedor tiene preferencia)

-Ni el de su tamaño (tampoco por ser mayor una deuda tiene preferencia ese acreedor respecto a los demás)

El orden establecido por la actual regulación concursal (recientemente modificada, jul. 2002) atiende a un criterio de justicia material -más acorde con el actual estado social- y no al criterio meramente civilista o mercantil que se derivaba de las primeras versiones, decimonónicas, de nuestro Código de Comercio.

Así, hoy día el orden de cobro de las deudas responde a una clasificación cuádruple, que básicamente es la siguiente\*:

### 1º.- Créditos con privilegio especial:

- Los garantizados con hipoteca (por el importe que restase por satisfacerles una vez ejecutada ésta)
- Escripturarios, refractarios, créditos con garantía de valores, etc.

### 2º.- Créditos con privilegio general:

- Salarios no pagados a los trabajadores (tope: 3 veces el SMI durante los últimos 2 años)
- Indemnizaciones por despido
- Créditos a la Hacienda Pública (impuestos) y a la Seguridad Social (cotizaciones) hasta un 50% de la deuda.
- 25% del crédito del acreedor que instó la quiebra (excepto si fuera de los clasificados en el apartado de 'subordinados')

### 3º.- Créditos sin privilegio (o créditos 'ordinarios')

- Cualquier tipo de deuda no prevista en los demás epígrafes.

### 4º.- Créditos subordinados:

- Los contraídos con personas 'especialmente relacionadas' con el deudor quebrado (como por ejemplo familiares directos o asimilables, en el caso de empresarios persona física, y empresas del grupo, dominantes o dominadas, en el caso de empresarios persona jurídica).
- Créditos declarados 'en mala fe' y que por ello su pago había sido anulado anteriormente por el juez.
- Multas y demás sanciones.
- Los devengados por intereses de otras deudas principales. (Con anterioridad a la quiebra, ya que como hemos visto, a partir de ésta ya no se devengan más intereses.)
- Aquellos que se hayan retrasado en su comunicación e incorporación a la masa pasiva.

## Método de pago

Las deudas de la primera categoría se satisfacen proporcionalmente a su tamaño, y sólo si sobra dinero, el remanente pasa a pagarse de la misma forma a los de la siguiente categoría, y así sucesivamente.

\*Nota: Ahora bien, antes incluso de pagar las deudas de la primera categoría, han de satisfacerse algunos otros conceptos, los conocidos como **créditos 'superprivilegiados'**, que principalmente son:

- (para con los empleados:) las indemnizaciones por despidos o extinción de los contratos que acuerde el juez de la quiebra (los trabajadores disponen de una garantía adicional que ofrece el estado por medio del 'Fondo de Garantía Salarial', o 'FOGASA').
- (para con los abogados y demás profesionales intervinientes en el proceso:) las costas judiciales y gastos de administración derivados del propio proceso concursal.
- y, obviamente, los 'alimentos' del deudor (si es persona física, ese 'mínimo inembargable').

## Tipos de quiebra:

A la vez que se está dando ese proceso de liquidación de patrimonio y de devolución de deudas, y a la luz de la información que se va obteniendo, el juez debe 'calificar' la quiebra como 'fortuita', 'culpable' o 'fraudulenta', atendiendo a la menor o mayor participación o culpa del empresario en su origen.

**-Fortuita:** Aquella que sobreviene por infortunios económicos o de cualquier otra índole ocurridos al empresario. Provocada "*...por causas que debiendo estimarse casuales en el orden regular y prudente de una buena administración mercantil, reduzcan su capital al extremo de no poder satisfacer del todo o en parte sus deudas...*" (art. 887 C.Co.) Este tipo de quiebra no conlleva sanciones ni consecuencias adicionales para el empresario -o para los administradores si éste es una sociedad-.

**-Culpable:** Allí donde lo que se ha dado es una falta de diligencia del empresario, ya en su quehacer mercantil, ya en cualquier otra faceta de sus obligaciones contables, jurídicas, fiscales, etc. En caso de que el juez califique la quiebra como 'culpable', el quebrado -o sus administradores, si es una mercantil- no puede volver a ejercer el comercio en nombre propio ni administrar sociedades mercantiles durante un tiempo determinado, hasta su 'rehabilitación' legal. (A tal efecto, quedará inscrito durante un tiempo en el 'Registro de quebrados y concursados no rehabilitados', que actualiza el Ministerio de Justicia).

**-Fraudulenta:** Cuando ha existido por parte del deudor intención de defraudar a la masa de acreedores. En este caso el quebrado queda inhabilitado de por vida para ejercer el comercio o administrar empresas. Este tercer caso (y a veces también el anterior, atendiendo a su gravedad) conlleva consecuencias adicionales de carácter penal -por tanto no ya sólo sobre su patrimonio, sino también sobre su propia persona -si es empresario individual- o, en caso de ser persona jurídica, sobre aquellos administradores o gestores que hubieran actuado de mala fe-.

**Concurso de acreedores. Ejemplo práctico:**

A nuestra Melocotosa terminó por irle mal el negocio. Por un lado, la competencia de los precios de la mermelada de importación, por otro, la modificación de los gustos alimentarios de la población y finalmente el cambio climático –que ha convertido a Juncal en un valle mucho menos verde que antaño– han provocado varios ejercicios consecutivos de pérdidas en esta empresa, hasta que ha terminado con sus huesos en la quiebra. El panorama no puede ser más desolador:

Deben desde hace dos años las siguientes cantidades:

Al **Banco A\***: \_\_\_\_\_ Al **Banco B\***: \_\_\_\_\_ Al **Banco C**: \_\_\_\_\_

También a varios transportistas los siguientes importes:

**A** \_\_\_\_\_ **B** \_\_\_\_\_ **C** \_\_\_\_\_ **D** \_\_\_\_\_

(de hecho, este último fue quien **instó la quiebra** ante el juez)

Y desde hace un año la siguiente cantidad a su **proveedor** de melocotones: \_\_\_\_\_

Desde hace unos meses también la mercantil ha dejado de pagar a los **trabajadores**. En total les adeudan ya **4** mensualidades a cada uno de los **7** operarios (cuyo sueldo es de 1.000 euros mensuales) \_\_\_\_\_ y a Diana (cuyo sueldo como directora es de 2.500 euros mensuales: \_\_\_\_\_.

El juez de la quiebra, además, ha decretado una **indemnización** por despido de 3.000 eur. a favor de cada uno de los ocho trabajadores \_\_\_\_\_

Y tampoco han podido hacer frente al pago de las **cotizaciones a la Seguridad Social** del último semestre, que alcanzan un montante total de \_\_\_\_\_. Además, en concepto de **impuestos** también deben al fisco una suma importante: \_\_\_\_\_, a la que habría que añadir las **multas y recargos** derivados de todos estos retrasos en los pagos y otros incumplimientos de obligaciones: \_\_\_\_\_.

Otro al que también debe dinero la sociedad es el propio **Adminio**. Convencido de que aquello sólo era una situación pasajera quiso poner al mal tiempo buena cara y hace un par de años le prestó a la mercantil \_\_\_\_\_ euros para que saliera del paso. La deuda **iba a vencer el año que viene**.

A todo lo anterior hemos de sumar otros \_\_\_\_\_ de **intereses**, a favor de todos estos acreedores, por los diferentes retrasos, y que las **costas procesales** de todo este horroroso proceso concursal ascienden a \_\_\_\_\_ euros.

¿Y cuánto dinero van a poder repartirse estos acreedores?

**Lo que se ha cobrado tras liquidar el ACTIVO es:**

- Edificio principal de la empresa. . . . . \_\_\_\_\_ euros.
  - Garaje . . . . . \_\_\_\_\_ euros.
  - Finca de melocotoneros . . . . . \_\_\_\_\_ euros.
  - Maquinaria usada . . . . . \_\_\_\_\_ euros.
  - Marca 'Melocotosa' . . . . . \_\_\_\_\_ euros.
  - Tarros de mermelada en stock . . . . . \_\_\_\_\_ euros.
- TOTAL ACTIVO: \_\_\_\_\_

**OPERACIONES DE REDUCCIÓN:**

\*La deuda a favor del Banco A está garantizada con una hipoteca que pesa **sobre el garaje**. Y lo que debemos al Banco B con otra garantía hipotecaria que recae sobre el **'edificio principal'** de la empresa.

Por lo que: TOTAL A REPARTIR (**MASA ACTIVA**):



**CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS  
ORDENACIÓN DE LA MASA PASIVA**

**0- SUPERPRIVILEGIADOS** (Ver asterisco en la explicación):

TOTAL:   
(Y QUEDARÍA PARA EMPEZAR A REPARTIR: \_\_\_\_\_)

**1- CON PRIVILEGIO ESPECIAL**

TOTAL:   
(Y QUEDARÍA PARA SEGUIR REPARTIENDO: \_\_\_\_\_)

**2- CON PRIVILEGIO ORDINARIO**

TOTAL:   
(Y QUEDARÍA PARA SEGUIR REPARTIENDO: \_\_\_\_\_)

**3- SIN PRIVILEGIO (CRÉDITOS 'ORDINARIOS')**

TOTAL:   
(Y QUEDARÍA PARA SEGUIR REPARTIENDO: \_\_\_\_\_)

**4- SUBORDINADOS**

TOTAL:   
(Y SI QUEDASE PARA SEGUIR REPARTIENDO?...)

## 5.3. - LOS TÍTULOS VALOR: LETRA, CHEQUE Y PAGARÉ \*

### TÍTULOS VALOR; EJEMPLO PRÁCTICO

(Delegado -> 'Camisetas Lejona, S.L.' -> Elena Esteban -> 'Metepri, S.A.' -> BBVA)

El delegado de clase, Álvaro, ha encontrado una oferta de camisetas a muy buen precio en una tienda de Lejona a la que, por reforma, le urge deshacerse de gran parte de sus existencias. 'Camisetas Lejona, S.L.' le ofrece una gran partida de ellas a tan sólo 3.000 euros.

Álvaro se da cuenta de que es una estupenda oportunidad, pero juntar el dinero le llevará algún tiempo, porque aunque sabe que los compañeros están de acuerdo, dadas las fechas en que estamos le va a costar como mínimo un par de meses reunir las aportaciones de los demás. Así que les ha prometido a los dueños de la tienda que les paga a finales de febrero del año que viene. Él está seguro de que juntará sin proble-

mas esa cantidad, pero claro, en 'Camisetas Lejona, S.L.' no se fian mucho, ya que no es la primera vez que universitarios fallan en el pago.

Así que para evitar riesgos la tienda le pide que formalice la deuda en una letra de cambio; Álvaro firma la letra, por 3.000 euros, a pagar en su propio domicilio y con vencimiento el 28 de febrero del próximo año, y así se lleva las camisetas.

En la tienda se han hecho unas reformas, han encargado una puerta y persiana nuevas, así como un cambio de escaparate a una tal Elena Esteban, que les va a cobrar 3.500 euros por ello. Entre Camisetas Lejona, S.L. y Elena

Esteban acuerdan que el pago se realice así; 500 euros en metálico por adelantado y el resto por medio de la entrega de la letra de cambio que firmó Álvaro.

Estamos ya a mediados de diciembre. Elena Esteban realizó perfectamente las obras, recibió esos 500 euros por adelantado y la letra de cambio, que ha utilizado para saldar una deuda de 2.920 euros que mantenía con 'Metepri, S.A.' y que le vencía en enero. Esta sociedad la acepta como pago, pero no quiere esperar a finales de febrero para obtener dinero líquido, así que opta por descontar la cambial en el Banco. 'Metepri, S.A.' acude al BBVA, que le da 2.900 euros en mano por ella.

### Los 'Títulos Valor'. Introducción:

Los particulares pueden en todo momento transferirse las deudas o los derechos de crédito que mantienen entre sí o con terceros. Ahora bien, dependiendo de diversos factores, como la naturaleza del derecho traspasado, o de las personas entre quienes se transfiere, etc. se exige una serie de requisitos a veces muy onerosos y lentos. Por ello, la necesidad de una mayor agilidad en el tráfico mercantil ha ido configurando jurídicamente la teoría de los 'títulos valor', documentos con los que se busca dar la mayor flexibilidad posible a la transferencia de derechos de crédito entre particulares y al aplazamiento de pagos sin perder seguridad jurídica.

Los 'títulos valor' son documentos acreditativos de un derecho de crédito (p. ej. una deuda) generalmente cuantificable en dinero que una vez reflejado en el correspondiente título, se desvincula de la obligación de la que trae causa, se independiza y pasa a poder 'viajar' en el tráfico mercantil; ser transferida de unos a otros, anulada, comprada, vendida, etc.

### Características:

- Incorporación:** un derecho de crédito preexistente es incorporado al documento, es decir, una relación de obligación entre dos sujetos (independientemente de su razón de ser, en nuestro caso, haber entregado una partida de camisetas) pasa a documentarse por escrito.
- Autonomía:** el derecho contenido en el título es 'autónomo', es decir, se ha desvinculado del contrato subyacente, y cada transmisión sucesiva corresponderá a un derecho independiente y ajeno a la relación inicial entre deudor y acreedor. (Esa letra siempre valdrá 3.000, independientemente de las sucesivas transmisiones o lo que ocurra alrededor.)
- Poseción;** sólo la posesión del título valor legítima para poder ejercer el derecho que en él se plasma.
- Legitimación:** es necesario ser poseedor legítimo '-de buena fe'- para poder ejercer ese derecho.
- Literalidad y forma:** el título valor se constituye por la redacción contenida en él, y es un documento 'formal', es decir, debe reunir unos requisitos obligados por la 'Ley Cambiaria y del Cheque' para que surta todos sus efectos.
- Ejecutividad:** hoy en nuestro ordenamiento son **documentos 'ejecutivos'**, es decir, dan mayor seguridad al tráfico que otros -como por ejemplo un contrato privado- ya que la letra, el cheque o el pagaré son directamente ejecutables. Esto es, no se precisa de la intervención previa de un órgano judicial que dé la razón en el litigio al acreedor, sino que éste -amparándose directamente en la letra o el título valor- puede instar su ejecución como si de una sentencia firme se tratase. Esta característica hace que la letra de cambio sea uno de los instrumentos de pago más seguros y utilizados entre empresas. Es la 'Ley cambiaria y del cheque' (19/85) la que les otorga esta fuerza.

Ejemplos de títulos valor son la letra de cambio, el cheque, el pagaré, la acción (como documento de papel tradicional), y en algunos casos los certificados de depósito. Nosotros nos centraremos básicamente en la primera.

### A- LA LETRA DE CAMBIO:

Es un documento o título que contiene un mandato puro y simple de pagar una suma determinada de dinero a favor de un tercero en una fecha y lugar concretos.

En sus orígenes -s. XII y XIII-, los comerciantes la utilizaban como consecuencia de un contrato de intercambio de moneda que les permitiera viajar sin dinero en metálico y obtenerlo al arribar al destino. (Ya el origen etimológico de su denominación '-letra', como 'carta'- nos indica esa connotación de distancia y viaje). Posteriormente empezó a ser utilizada como instrumento de aplazamiento de pagos y de transmisión de créditos a terceros, al aparecer en el s. XVI la cláusula del 'endoso'. A partir de entonces la principal aportación ha sido la de conferirle mayor seguridad jurídica.

### Los sujetos de la relación cambiaria:

Al ser un 'mandato' de pago, en la letra intervienen como mínimo tres sujetos:

- 1-**Librador;** quien emite el título. Aquella persona con una deuda a su favor y que propone documentarla de esta forma. (Quien 'ordena' el pago: en el ejemplo, Camisetas Lejona SL)
- 2-**Librado;** es el principal obligado al pago de la letra, quien tiene la obligación original y -a solicitud del librador- la plasmará en este documento. (Quien 'acepta' la orden al firmarla -Álvaro-)
- 3-**Tomador;** la persona a cuyo favor se ordena el pago, (Elena Esteban) y que recibe este título de manos del librador (por ejemplo en pago de otra deuda). Podrá esperar al vencimiento (febrero) y exigir el pago de la letra al librado o, si lo prefiere, entregársela a sucesivos sujetos (posteriores poseedores o **'tenedores'**, cuarto sujeto posible, por tanto) para, p. ej. pagar sus propias deudas. La cadena de sucesivos poseedores no está limitada. Se inicia por tanto un tránsito que, en teoría, no tiene fin. Mediante la figura del 'endoso', cada poseedor de la letra puede redireccionar esa orden de pago hacia otra persona. Para ello se utiliza el dorso de la cambial o, si hiciera falta más espacio, se anexan hojas adicionales.

**La firma** es un elemento esencial de la letra. En caso de que quien la suscriba sea una persona jurídica, lo hará mediante representantes (ej. órgano de administración o cualquier otro apoderado), que la firmará añadiendo el sello de ésta o al menos indicando "por poder" ó 'p.p.' -es decir, en nombre del representado, no en nombre propio-. Si firmase sin la legitimación correspondiente quedaría obligado personalmente.

(Nota: No hay letras de cambio 'al portador' -algo que sí puede suceder con otros títulos valor como los cheques-. Por tanto, el nombre de quien la recibe ha de figurar en todo caso, y sólo éste podrá exigir su pago o endosarla.)  
Caso especial: la 'letra de favor'.

**Vencimiento y lugar:** aunque es posible indicar en la letra 'a la vista' (es decir, 'sin plazo definido' para su pago, sino 'cuando le sea mostrada'), lo normal es que la letra contenga una fecha concreta de vencimiento y siempre un lugar para su pago. Llegado el día, quien la posea podrá dirigirse contra el librado para exigir el importe (en el ejemplo, el BBVA a Álvaro). Éste deberá abonarla y se le devolverá el título. Así, se habrá liberado de la obligación y podrá proceder a su destrucción. A esto se le denomina 'pago ordinario' y con ello se cerraría el círculo, terminaría la vida natural del título.

### ¿Y si no paga el librado?

Por el contrario, si al vencimiento el librado se niega a pagar, el poseedor de la letra podrá dirigirse contra cualquiera de los sujetos precedentes en la cadena de transmisiones, demostrándoles que el librado no pagó, y éstos deberán abonarle la cantidad -incluyendo además los gastos derivados de estas gestiones añadidas, como el 'protesto notarial'. El que paga esa letra que 'vuelve hacia atrás' (en este caso, 'pago extraordinario') porque el librado no la ha abonado la retiene en su poder y -de nuevo- se puede dirigir contra cualquiera de los sujetos precedentes a él en la cadena de transmisiones, hasta que ésta termine llegando al librador (Camisetas Lejona, SL) -quien la emitió en un primer momento- que ya no podrá dirigirse más que contra el propio librado (Alvaro) p.ej. pidiendo su embargo directamente, por la fuerza ejecutiva que hemos visto más arriba que tiene este tipo de títulos.

### La letra como fuente de financiación:

Además de la seguridad que ofrece y de servir como medio pago, la letra también cumple hoy día otra función; la de servir de fuente de financiación (comentada en su momento), ya que es una de los instrumentos de crédito a corto plazo más utilizados. Así, en la práctica funciona como un método de adelantar fondos en los bancos sin prácticamente necesidad de negociación. La empresa que tiene una deuda a su favor con, por ejemplo, un cliente, obliga a éste a documentarla en una cambial y a continuación la presenta en la entidad financiera, que le adelantará el importe (siempre con el oportuno descuento, conocido como 'descuento bancario' de letras). Posteriormente será la entidad financiera quien se encargue de su cobro llegado el vencimiento. Los propios bancos negocian las letras entre ellos o con el Banco de España para conseguir liquidez (conocido como 'redescuento bancario').

### Aspectos fiscales:

Por considerarse un 'Acto Jurídico Documentado', el libramiento de la letra conlleva también la correspondiente cuota por este impuesto (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados), que se paga directamente al comprarla -en estancos o en Hacienda-, ya que lleva un sello o timbre correspondiente al territorio fiscal en que se libre y que es mayor cuanto mayor sea el importe de la letra. (Ej: ver letras de cambio fotocopiadas; llevan un timbre correspondiente al territorio fiscal de Bizkaia y el importe máximo por el que se pueden librar).

### Aspectos formales:

Además del timbre, la ley obliga a que la letra cumpla una serie de requisitos formales adicionales para poder ser considerada como tal: (ej. ha de denominarse 'letra', ha de indicarse la fecha de vencimiento -que si es mayor de seis meses duplica su coste de timbre-, el domicilio de pago, el de emisión, incluir la orden de pago, etc.). Si se incumple alguno de ellos la letra no queda invalidada, pero sí pierde su 'ejecutividad', pasa a convertirse en un documento privado más. Es decir, sigue siendo válido, pero ya con una fuerza ejecutiva menor. P. ej. como mero medio de prueba.

### B- EL CHEQUE:

También en el caso del cheque nos encontramos con una relación tripartita, entre librador, librado y tomador, pero con una diferencia; el librado es en todo caso, una entidad financiera. Es decir, **el cheque es una orden de pago a un tercero, realizada contra un banco ('banco librado'), que acepta de antemano pagarla, pero con la condición de que haya fondos en la cuenta del propio librador**. Se necesita por tanto de ese pacto previo entre el banco y su cliente, que a partir de ese momento podrá librar cheques para disponer de sus fondos mediante este medio de pago.

A diferencia de la letra, que como hemos visto puede hacer tanto funciones de medio de pago como de fuente de financiación -ya que, como decíamos, sirve para retrasar un pago o para adelantar fondos- el cheque únicamente sirve como medio de pago, es decir, no permite el aplazamiento de una deuda. Por tanto, es pagadero siempre 'a la vista', el cheque no tiene vencimiento (de hecho, aunque se postdatease, sería igualmente exigible en cualquier momento), ni tampoco puede circular creando el circuito cambiario de obligados que sí creaba la letra, no se 'endosa' -por eso sí puede ser 'al portador', como un billete despersonalizado y no se paga impuesto (ITP/AJD)-, el cheque no lleva por tanto timbre fiscal.

### C- EL PAGARÉ ('IOU'):

En este último documento no nos encontramos con un 'mandato' de pago, sino con una '**promesa**' (o mandato realizado contra sí mismo). En este caso es como si el librador y el librado fuesen la misma persona, que a la vez que extiende el documento se obliga a pagar una cantidad al tomador\* en una fecha de vencimiento determinada (o también 'a la vista'), y queda legalmente obligado de igual manera que el aceptante de una letra de cambio.

\*Nota: No caben pagarés 'al portador', ya que sí pueden ser transmitidos (endosados) cambiariamente a terceros. Y sólo en este último caso es necesario pagar el impuesto.

IGORPEN LEKUA / LUGAR DE LIBRAMIENTO <b>BILBAO</b>		MONEDA / MONEDA <b>PESETAS</b>	ZENBATEREA / IMPORTE <b>//30.000.000,-//</b>	
IGORPEN DATA / FECHA DE LIBRAMIENTO <b>30 de Marzo de 2.000</b>		MUGAEGUNA / VENCIMIENTO <b>A LA VISTA</b>		
KANBIO LETRA honen ordet, adierazitako mugaeagunetan ordainduko dioran / Por esta LETRA DE CAMBIO pagará usted al vencimiento expresado				
honi / a <b>JUME - S.A. (JUMASA)</b>				
Modelo kopurua (idatziaz) / a cantidad de (importe en letra) <b>PESETAS TREINTA MILLONES</b>		ordainketa egoitza honetan: en el domicilio de pago siguiente: BETZERAREN KONTU AHOEA (BKA) / CÓDIGO CUENTA CLIENTE (CCC) Entzutea/Entidad: Bideguz/Oftizio: ENDC. Lezta de/Nom. de cuenta		
Persona edo entitatea: Persona o entidad: Helbidea edo bulegoa: Dirección u oficina: Herria: / Población:		AA 000050		
ONARTZEN DUT / ACEPTO <b>BARNA</b> Data / Fecha: <b>30-03-00</b> P.P. <b>C.D. INV.</b> (Sinadura) / (Firma) <b>P.P.</b>	Klausulak / Cláusulas: IGORPENDUA / LIBRADO <b>BARNA, S.A. y T.C.D.</b> Izena / Nombre: <b>INVERSIONES</b> Egoitza / Domicilio: <b>SOLIDARIAMENTE</b> Herria / Población: <b>Paseo Ferrocarrils Catalans, 229</b> PK./C.P.: <b>08940</b> Probintzia / Provincia: <b>CORNELLA DE LLOB.</b>		IGORTZAILEA / LIBRADOR <b>JUMASA</b> P.P. <b>JUMASA</b> (Viceve) Tels. 94 071 13 (6 líneas) Sangotola	
Es ezarri tarte hau inprimaketa magnetikoan egiteko baita / No utilizar este espacio por estar reservado para inscripción magnética Enrique Ganzabal				

## 5.4. - (I) LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

### INTRODUCCIÓN: La protección del empresario y su actividad mercantil: Los derechos de propiedad industrial

Difícilmente podría llevarse a cabo la actividad industrial y empresarial en general sin una protección jurídica sobre quien realiza esas actividades legítimamente. Los derechos de propiedad industrial simplemente suponen la aplicación de la esencia básica de la propiedad privada al ámbito mercantil. De igual forma que las empresas luchan por diferenciarse de las demás y ofrecer al cliente productos y servicios propios respetando las normas del mercado, así también se estima justo que reclamen para sí en exclusiva el prestigio logrado, una imagen o personalidad propia y diferenciación con sus competidores, y la garantía de que sus esfuerzos en investigación, sus avances o descubrimientos logrados les serán reconocidos en el futuro. Todo ello siempre derivado del hecho de que la empresa nace con ánimo de supervivencia en el tiempo y con la obvia preocupación de mantener aquello que se ha creado y se considera como 'propio'.

Para la protección de esos intereses el ordenamiento jurídico contempla los derechos de propiedad industrial:

**DEFINICIÓN** (Estatuto de la Propiedad Industrial, de 1929):

**Es la que adquiere por sí mismo es inventor o descubridor con la creación, o descubrimiento de cualquier invento relacionado con la industria; y el productor, fabricante o comerciante, con la creación de signos especiales con los que aspira a distinguir los resultados de su trabajo de otros similares".**

Se conforman como derechos de uso o explotación en exclusiva. Es decir, permiten excluir a los demás de su ejercicio y suponen un activo más de quien los posee. Se pueden, por tanto, cuantificar en dinero, vender, comprar, alquilar, ceder, etc. Como regla general, sólo se es titular de estos derechos tras su inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial, organismo autónomo, adscrito al Ministerio de Ciencia y Tecnología, sito en Madrid (C/ Panamá, 1. 28071), y que se financia mediante las tasas que percibe por sus servicios. (Conocido también como Oficina Española de Patentes y Marcas).

### Funciones del Registro de la Propiedad Industrial, u OEPM:

- Registro de los correspondientes títulos de propiedad industrial, tras estudiar las solicitudes cursadas.
- Formación de fondos documentales de invención y difusión de esa información (Importancia de conocer qué es lo que ya se ha inventado), especialmente mediante la publicación del Boletín Oficial de la Propiedad Industrial -BOPI- \*Ver fotocopia).
- Facilitar las Relaciones Internacionales en materia de Propiedad Industrial. (Adhesión a tratados internacionales y coordinación con los entes análogos extranjeros y supranacionales. Así, la Organización Mundial de la Propiedad Industrial -OMPI- reconoce únicamente 10 oficinas en todo el mundo como 'administradoras de búsqueda internacional': La 'Oficina Europea de Patentes' y las 9 nacionales de: EE UU, Japón, Rusia, Suecia, China, Corea, Australia, Austria y España -única en castellano-).

Por tanto, mediante estos derechos singulares vienen a protegerse dos realidades completamente diferentes; por un lado, Signos distintivos y por otro, Inventiones.

### Signos distintivos:

La Ley de marcas, de 1988, recoge los siguientes:

- 1-Marcas
- 2-Rótulos \*
- 3-Nombres comerciales

(\* La nueva ley de Marcas, 17 / 2001 ha acabado con esa diferenciación entre 'marcas' y 'rótulos'. De todas formas, los registrados con anterioridad sí seguirán respetándose durante el tiempo que les correspondiese)

### Creaciones industriales:

Por su parte, la Ley de Patentes, de 1986, diferencia:

- 4-Patentes
- 5-modelos de utilidad
- 6-modelos y dibujos industriales

### A) LOS SIGNOS DISTINTIVOS:

Función; protegen por un lado al comerciante, diferenciando su empresa, sus productos o su establecimiento comercial de los de otros. Pero, por otro lado, proteger también al cliente, al evitar que pueda ser engañado o confundido sobre el origen de esos productos o servicios que contrata.

#### 1. LA MARCA:

Cualquier signo o medio que distinga o sirva para distinguir en el mercado productos o servicios de una persona, de productos o servicios idénticos o similares de otra persona.

Pueden constituir la marca:

- Las palabras y combinaciones de palabras ('Pipas Facundo', 'La Oreja de Van Gogh', etc.).
- Las imágenes (el murciélago de 'Bacardi', el escudo del F.C. Barcelona), figuras y símbolos gráficos (la 'V' de 'Nike')
- Letras ('J&B'), cifras ('1880') o sus combinaciones ('3M').
- Las formas tridimensionales (Incluso el traje del 'Cobrador del Frac').
- Cualquier combinación todos éstos.
- y, en general, cualquier medio, que sirva para diferenciar (empresas o productos) de otros similares (El rugido del león de la 'Metro', la bocina de 'Linea Directa Aseguradora', etc.).

#### 2. NOMBRE COMERCIAL (no vemos\*):

#### 3. RÓTULO DE ESTABLECIMIENTO:

El signo o denominación que sirve para dar a conocer al público un establecimiento o para distinguirlo de otros destinados a actividades idénticas o similares.

En este último caso, la protección es únicamente de ámbito municipal. (Carnicerías Paco) Mientras que la protección de los otros dos tipos de signos es de ámbito nacional.

Constituyen nombre comercial o el rótulo:

Los nombres propios, las razones sociales, las denominaciones de fantasía, las denominaciones alusivas al objeto de la actividad empresarial, los anagramas, cualquier combinación de los anteriores.

En cualquier caso, todos los signos distintivos han de respetar estos cinco principios:

- **Novedad y anterioridad en el tiempo:** Ser realmente distinto y diferenciable de los registrados.
- **Legitimidad:** Además de registrarse antes que los demás, ha de hacerse respetando el 'principio de buena fe registral'. Se prohíbe así el registro notoriamente malintencionado. ('Ponches Real Madrid' -denegada la inscripción, aun cuando por entonces el club de fútbol aún no se había registrado como marca).
- **Veracidad** No pueden inducir a error respecto a la actividad desarrollada a sus clientes o a terceros con los que el empresario se relacione.
- **Accesoriedad:** Poderse transmitirse o no separadamente de su titular La marca y el rótulo se puede transmitir, comprar, vender, etc. como un activo más. (El nombre comercial, obviamente, no).
- **Especialidad:** Los signos distintivos son sólo exclusivos en relación al género de comercio y a la actividad económica concreta que se ejerce o a la clase de producto designado (Abundancia de sentencias que permiten la convivencia de dos marcas idénticas por referirse a productos distintos. Ej. La caja de cosmético recuerda a la 'C' de la 'Cadena Cope', pero nunca los confundiríamos, por eso no crea problemas. -Litigio 'Uni2'. Excepción: el concepto de 'marca notoria y renombrada'. super marcas, como Winston, etc. que desbordan un único ámbito económico)

\*Nota: El signo o denominación que sirve para identificar a una persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad empresarial o que distinguen su actividad de las actividades idénticas o similares. (Ej. 'Editorial Iparraguirre, S.A.', que ya fue registrado en su momento -en el RMC, como sabemos,- para poder constituirse como persona, es opcional registrarlo además como propiedad industrial. Permite una protección mayor y más rápida).

## El registro de signos:

La OEPM recibe las solicitudes de registro y se limita a analizarlas superficialmente, realiza una mera comprobación de que dicho signo:

- No es contrario a la moral, la ley o el orden público.
- No genera confusión respecto al objeto o actividad designada.
- No es un término demasiado general o de uso común (como 'Super', 'International', 'Patatas Chips', etc., que son términos que pueden perfectamente usarse, pero no ser registrados para excluir a otros de su uso), o que se hayan generalizado de tal forma que ya no sirvan para diferenciar productos o empresas (Como puede llegar a ocurrir con las marcas aplastadas por su propio éxito -'Cello', 'Standard'-).
- No es un mero topónimo o nombre de lugar geográfico o político. (Igual que sucedía a la hora de denominar a personas jurídicas).

Para, a continuación, **limitarse a publicar la solicitud** de registro en el BOPI de forma que cualquier particular que estime que es contrario a sus intereses o que puede crear confusión con otras marcas o rótulos ya registrados lo pueda comprobar y, en su caso, oponerse al registro de ese signo. Es decir, la OEPM no analiza pormenorizadamente todas las posibles combinaciones, colores, formas, similitudes de aspecto, rima, apariencia, connotaciones, etc. que pudieran derivarse de ese signo (tarea que resultaría prácticamente imposible de realizar por ninguna entidad), sino que se limita a poner en conocimiento del público en general cuáles son los signos que se pretenden registrar para que el resto los particulares puedan oponerse si ven algún defecto, o si estiman que se da algún tipo de coincidencia, similitud, etc. con otras ya existentes). Una vez pasado el plazo de oposición -2 meses- se entiende que el signo distintivo es utilizable por quien lo haya registrado. (Cabén reivindicaciones y litigios posteriores de fondo, pero ya nunca se podrá aducir que se ha obrado de mala fe. Hay que recordar que además la propiedad industrial también está protegida por vía penal mediante la tipificación de delitos, como el de falsificación).

Como es obvio, una vez registrado el signo distintivo y mientras se paguen las tasas correspondientes para su uso a la OEPM, no hay un límite temporal para su aprovechamiento. Se puede ser dueño de la marca o el rótulo indefinidamente. (Ésa es precisamente la esencia del signo distintivo, la perdurabilidad, ya que si pretendemos diferenciarnos o diferenciar algo de los demás, siempre es con esa intención de continuidad en el tiempo).



### TARIFA PRIMERA

Adquisición, defensa y mantenimiento de derechos.

1.1. Tasa de solicitud de registro:

a) De una marca o nombre comercial. Por cada clase solicitada: 134,39 eur.

b) De una marca de garantía o colectiva. Por cada clase solicitada: 268,77 eur.

c) De un registro internacional (tasa nacional): 36,06 eur.

d) De una marca comunitaria (tasa de recepción y transmisión): 24,04 eur.

1.2. Tasa de división. Por cada solicitud o registro divisional resultante: 51,09 eur.

1.3. Tasa de restablecimiento de derechos: 89,01 eur.

1.4. Tasa de solicitud de resolución urgente: 45,39 euros.

1.5. Por cada prioridad extranjera o de exposición reivindicada: 19,05 eur.

1.6. Modificaciones: por la modificación de la clase, modalidad, distintivo, lista de productos o servicios, del reglamento de uso o, en general, por cualquier modificación del expediente autorizada por la Ley, ya sea de la solicitud o del registro de la marca, ya se efectúe de modo espontáneo o como consecuencia de un suspensión decretado de oficio: 21,55 eur.

1.7. Oposiciones: Por formulación de oposición: 38,56 eur.

1.8. Tasas de la renovación del registro:

a) De una marca o nombre comercial. Por cada clase renovada: 155,60 eur.

b) De una marca de garantía o colectiva. Por cada clase renovada: 312,53 eur.

1.9. Demoras: Por demoras en los pagos de las tasas de renovación y quinquenios sucesivos (régimen transitorio), los recargos serán del 25 por ciento, dentro de los tres primeros meses, y del 50 por ciento, dentro de los tres siguientes, hasta el máximo de seis meses de demora.

1.10. Recursos y revisión de actos administrativos: Por la presentación de un recurso o solicitud de revisión: 89,01 eur.

1.11. Quinquenios sucesivos (régimen transitorio): 69,54 eur.

### TARIFA SEGUNDA

Inscripción de cesión de derechos y otras modificaciones

2.1. Por la inscripción o cancelación de cambios en la titularidad, licencias, derechos reales, opciones de compra u otras trabas o medidas cautelares o de ejecución. Por cada registro afectado: 28,24 eur. [hasta un máximo de 6.010,12 eur].

2.2. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.3. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.4. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.5. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.6. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.7. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.8. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.9. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.10. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.11. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.12. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.13. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.14. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.15. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.16. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.17. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.18. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.19. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.20. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.21. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.22. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

2.23. Copia de los documentos obrantes en el expediente: 9,62 eur. más un suplemento por cada pág. que exceda de 10 de 0,96 eur.

2.24. Por la inscripción del cambio de nombre del titular: por cada registro afectado 14,12 euros, hasta un máximo de 2.404,05 euros.

(Afectado por el apartado 5 de la disposición adicional sexta de la Ley 20/2003, de 7 de julio de Protección Jurídica del Diseño Industrial)

## B) LAS CREACIONES INDUSTRIALES:

### 4. LA PATENTE:

(del italiano 'permiso', 'licencia') Es el derecho a explotar en exclusiva una invención. Es decir permite excluir a otros de su fabricación, venta o explotación. A cambio de ese privilegio, el inventor pone su descubrimiento a disposición del público para general conocimiento, ya que para poder registrar la patente antes ha debido describir 'suficientemente' su invención, de forma que "un experto medio en la materia" pudiera ejecutarla. La comunidad consigue así incrementar su acervo tecnológico.

- (Posicionamientos político/jurídicos: a) El conocimiento es de todos, no se puede patrimonializar. b) El que innova, posee c) -éste, intermedio- el sistema patentes moderno)

Son susceptibles de patentabilidad, siempre **durante un plazo máximo de 20 años, improrrogable**, las invenciones nuevas que impliquen actividad inventiva y sean susceptibles de explotación o aplicación industrial.

Se consideran invenciones nuevas todas aquellas que no estén comprendidas aún en el 'estado de la técnica', entendiéndose por tal, todo lo que antes de la fecha de presentación de la patente se ha hecho accesible al público en España o en el extranjero por una descripción escrita u oral, por su utilización o cualquier otro medio.

No se consideran 'invenciones':

- descubrimientos, teorías científicas, ni los métodos matemáticos
- Las obras literarias o artísticas o cualquier otra creación estética, así como las obras científicas (prop. intelectual).
- Los planes, reglas y métodos para el ejercicio de actividades intelectuales, para juegos o para actividades económico-comerciales, así como los programas informáticos
- Las formas de presentar informaciones.

El titular de la patente está obligado, además de al pago de las correspondientes tasas periódicas, a explotar la invención dentro del plazo de cuatro años siguientes a la fecha de presentación de la solicitud o tres años desde la concesión de ésta y su publicación en el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial (opera el plazo más ventajoso). También puede permitir su uso a otros mediante voluntaria 'cesión de la patente' -p. ej. a cambio del cobro de 'royalties'-. Si no pudiese o no quisiese llevar a cabo la explotación de la patente por ninguna de estas dos vías podría verse obligado a 'ceder' la patente. (Vender licencias al precio que estimase el juez, bien a terceros interesados por ella, o bien al propio Estado). De esta forma, lo que no se permite en ningún caso es registrar patentes con la única finalidad de impedir su aprovechamiento por parte de la comunidad.

### 5. MODELOS DE UTILIDAD:

(Similares a las patentes, pero de ámbito más reducido, son característicos de nuestro ordenamiento. En otros países no se distinguen)

Se trata de invenciones que, siendo nuevas e implicando una actividad inventiva, consistan en dar a un objeto o invención ya patentada una configuración, estructura o constitución de la que resulte alguna ventaja nueva apreciable para su uso o fabricación. (Ej: un cierre más hermético... un microondas con termómetro incorporado, etc. -ej. fotoc. marquesina-). El derecho de explotación en exclusiva del modelo de utilidad es de 10 años.

Una vez transcurrido esos plazos, de 20 años para las patentes y 10 para los modelos de utilidad, **la invención pasa a ser de dominio público y cualquier persona puede explotarla o utilizarla libremente**.

(Respecto a los procesos de registro: Similares al de marca, pero en este caso, tras la solicitud, la OEPM realiza una importante labor previa de compendio tras la que devuelve un '**Informe sobre el estado de la técnica**' en el ámbito correspondiente a nuestra solicitud. Las tasas por ello son mucho más elevadas, pero nos las descuentan de las correspondientes al registro posterior de la patente o modelo de utilidad si finalmente nos decidimos por registrarla. Tras ello, se publicarán ambas juntas en el BOPI, nuestra solicitud y el informe previo).

### 6. MODELOS Y DIBUJOS INDUSTRIALES:

Cualquier objeto o modelo gráfico que pueda servir de tipo para la fabricación de un producto y que pueda describirse por su estructura, configuración, ornamentación o representación. El **modelo industrial** protege únicamente **la forma**. (Ej: una cafetera de Giorgio Armani -ya que la cafetera no puede patentarse, pero ese diseño, sí). Por **dibujo industrial** se entiende una disposición o conjunto de colores o líneas aplicable con un fin comercial o la ornamentación de un producto empleándose cualquier medio manual, mecánico, químico, etc. (ej. fotoc. Elefante y tragaperras)

## 5.4. - (II) LA PROPIEDAD INTELECTUAL

(Regulada por el RDL 1/1996, de 12 de abril, texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, también disponible en el sitio web de la asignatura.)

A diferencia de los derechos de propiedad industrial, la Propiedad Intelectual corresponde al autor de una obra literaria, artística o científica por el mero hecho de su creación. No es obligatorio, por tanto, registro alguno para poder reclamarla, aunque su inscripción en el correspondiente 'Registro de la Propiedad Intelectual' es recomendable como medio de prueba para el caso de posibles litigios sobre autoría.

### Obras literarias, artísticas o científicas

Por la especial naturaleza de este tipo de creaciones (de tipo 'intelectual') el autor será lógicamente siempre una persona física.

Se entiende por obras "literarias, artísticas o científicas" todas las creaciones originales expresadas por cualquier medio o soporte, tangible o intangible, actualmente conocido o que se invente en el futuro, comprendiéndose entre ellas:

- Los libros, folletos, impresos, epistolarios, escritos, discursos y alocuciones, conferencias, informes forenses, explicaciones de cátedra y cualesquiera otras obras de la misma naturaleza.
- Las composiciones musicales, con o sin letra.
- Las obras dramáticas y dramático-musicales, las coreografías, las pantomimas y, en general, las obras teatrales.
- Las obras cinematográficas y cualesquiera otras obras audiovisuales\*.
- Las esculturas y las obras de pintura, dibujo, grabado, litografía y las historietas gráficas, tebeos o comics, así como sus ensayos o bocetos y las demás obras plásticas, sean o no aplicadas.
- Los proyectos, planos, maquetas y diseños de obras arquitectónicas y de ingeniería.
- Los gráficos, mapas y diseños relativos a la topografía, la geografía y, en general, a la ciencia.
- Las obras fotográficas y las expresadas por procedimiento análogo a la fotografía.
- Los programas de ordenador.

El título de cada una de estas obras, cuando sea original, también quedará protegido como parte de ella.

Obras derivadas: también son objeto de propiedad intelectual (sin perjuicio de los derechos de autor sobre la obra original):

- Las traducciones y adaptaciones.
- Las revisiones, actualizaciones y anotaciones.
- Los compendios, resúmenes y extractos.
- Los arreglos musicales.
- Cualesquiera transformaciones de una obra literaria, artística o científica.

### Exclusiones:

No son objeto de propiedad intelectual las disposiciones legales o reglamentarias y sus correspondientes proyectos, las resoluciones de los órganos jurisdiccionales y los actos, acuerdos, deliberaciones y dictámenes de los organismos públicos, así como las traducciones oficiales de todos ellos.

\*Nota: En el caso especial de las obras cinematográficas y audiovisuales en general, la Ley diferencia tres tipos de autores: **1.** El director-realizador. **2.** Los autores del argumento, la adaptación y los del guión o los diálogos. **3.** Los autores de las composiciones musicales, con o sin letra, creadas especialmente para esta obra.

### Contenido

La propiedad intelectual está integrada por dos tipos de derechos bien diferenciados. Por un lado una serie de derechos personales (o '**derechos morales**') sobre la obra y por otro los derechos patrimoniales (o '**derechos de explotación**') sobre ella. Los primeros corresponden al autor y son irrenunciables, intransferibles y no caducan, mientras que con los segundos sí se puede negociar, se pueden vender, donar, heredar, etc. y sí están limitados en el tiempo

### A- DERECHOS MORALES:

Corresponden al autor los siguientes derechos de forma irrenunciable, inalienable y permanente:

1. Decidir si su obra ha de ser divulgada y en qué forma.
2. Determinar si tal divulgación ha de hacerse con su nombre, bajo seudónimo o signo, o anónimamente.
3. Exigir el reconocimiento de su condición de autor.
4. Exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabo a su reputación.
5. Modificar la obra respetando los derechos adquiridos por terceros y las exigencias de protección de bienes de interés cultural.
6. Retirar la obra del comercio, por cambio de sus convicciones intelectuales o morales, previa indemnización de daños y perjuicios a los titulares de derechos de explotación. (Si posteriormente el autor decide reemprender la explotación de su obra deberá ofrecer preferentemente los correspondientes derechos al anterior titular de los mismos y en condiciones razonablemente similares a las originarias.)
7. Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, a fin de ejercitar el derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

### B- DERECHOS DE EXPLOTACIÓN:

El derecho de explotación de la obra en cualquier forma\* y, en especial, los de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación\*\* son limitados en el tiempo. En España duran toda la vida del autor y 70 años más, a contar desde el 1 de enero siguiente a su muerte. (En obras póstumas y anónimas los 70 años comienzan a computar desde su divulgación lícita).

Durante todo ese tiempo, el autor puede explotar personalmente esos derechos, o bien ceder esa potestad a otros. Esta transmisibilidad es la principal característica de estos derechos patrimoniales sobre la obra.

Se denomina contrato de edición aquél por el cual el autor (o sus herederos) ceden mediante compensación económica a otra persona (el 'editor', ya sea persona física o jurídica), los derechos de explotación sobre una obra para que éste pueda reproducirla, distribuirla y comercializarla. El editor se obliga a realizar estas operaciones por su cuenta y riesgo en las condiciones pactadas.

Pasados esos 70 años desde la muerte del autor la obra pasa a ser de dominio público, es decir, de libre reproducción y distribución.

\*Nota: Además, en el caso especial de obras de artes plásticas (cuadros, esculturas, etc. es decir, 'no reproducibles'), sus autores tienen el derecho (denominado 'de participación' o 'de seguimiento') a percibir de los posteriores vendedores de sus obras una participación del 3% en el precio de toda reventa pública que de las mismas se realice, cuando dicho precio sea igual o superior a 1.800 euros )

\*\*Nota: Se entiende por 'transformación', la traducción, adaptación y cualquier otra modificación en su forma de la que se derive una obra diferente.

## 5. 5.- LA DISOLUCIÓN. RAZONES Y FASES

### DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN, DIVISIÓN Y EXTINCIÓN

Son 4 fases diferenciadas del proceso que lleva a la desaparición de la sociedad como persona jurídica. "Disolución", técnicamente, es sólo la primera de esas 4 fases. Con ella se inicia el proceso. Así, la 'disolución', de por sí no hace desaparecer a la persona jurídica ni paraliza su actividad, sólo abre un nuevo periodo de su vida social, aunque al proceso en su conjunto se le conozca también como 'proceso de disolución'.

#### 1ª FASE: DISOLUCIÓN

Las causas de disolución están previstas, bien en la Ley o en los Estatutos sociales. Cuando alguna de ellas ocurre, se da comienzo al periodo de desaparición, se entra en esta primera fase de 'disolución'.

Ejemplos de causas de disolución **voluntarias**:

- Cumplimiento del término fijado en estatutos, al nacer, o cumplimiento del objeto social (bastante poco habituales, ya que ambos suelen ser indefinidos).
- Acuerdo de la Junta General. Los propios socios pueden acordarla, lógicamente, con mayorías y 'quorum' especiales por tratarse de un asunto trascendental (art. 103 LSA).
- Imposibilidad manifiesta de realizar el fin social o por la paralización de los órganos sociales. (Empates reiterados en las Juntas o en los Consejos de Administración sobre asuntos vitales para la vida de la sociedad y donde se prevea una imposibilidad definitiva. ej: 50%/50%... En la práctica se busca alcanzar acuerdos de traspaso de acciones de unos a otros, etc. (Anécdota: La cláusula de compraventa).
- Cualquier otra establecida en estatutos.

Causas de disolución **obligatorias**:

Obligados por ley, los socios deben iniciar el proceso de disolución en los siguientes casos:

- Si por acumulación de pérdidas el activo queda reducido a una cantidad inferior a la mitad del capital social; a no ser que éste se pueda reducir en la medida suficiente. (Se busca darle un margen de maniobra -vimos que si el activo baja hasta los 2/3 se puede sobrevivir con pérdidas-, pero a partir de 1/2 deberá disolverse la sociedad o -en su caso- aceptar una bajada de valor nominal de las acciones mediante esa 'reducción de capital social'.)
- Estar en situación de 'quiebra'. La quiebra es, por un lado una situación económica de la sociedad: "Que el pasivo exigible supere al activo real", pero, por otro, el proceso jurídico que se inicia tras su constatación por parte de un juez; la 'declaración judicial de quiebra'. Esta segunda es la que nos interesa aquí, ya que se considera otra causa de disolución.
- Por reducción del capital por debajo del mínimo legal (60.101 euros S.A. ó 3.006 S.L.). Pero esto sería poco probable en la práctica, ya que ningún registro aceptaría inscribir semejante operación. Esta previsión legal es prácticamente supérflua.
- No haber inscrito la sociedad en el RM. Si tras un año desde que se otorgó la escritura ante notario no se ha solicitado inscripción, cualquier socio puede pedir que se disuelva la sociedad. (Recordemos el especial sistema de responsabilidad "castigo/precaución" para con los socios).

**Una vez constatada** la causa de disolución:

Se convoca Junta General en el plazo de 2 meses desde que se conoce la causa de disolución para que los socios la declaren -excepto la derivada de quiebra judicial, que es instantánea-. Si no se logra el acuerdo en Junta los administradores están obligados a solicitar la disolución al juez. (Si incumpliesen esta obligación pasarían a responder ellos solidariamente de las obligaciones contraídas por la sociedad).

#### 2ª FASE: LIQUIDACIÓN DE LOS BIENES DE LA SOCIEDAD:

La sociedad en su vida normal tenía un objeto social, pretendía conseguir un determinado fin, y obtener lucro mediante su realización; sin embargo abierto este periodo de desaparición ya no se pueden hacer nuevos contratos, ni contraer nuevas obligaciones, sino que únicamente se procederá a percibir los créditos que se tengan y a extinguir las obligaciones contraídas, es decir, cesa la actividad propiamente empresarial y ya sólo se puede realizar las operaciones que quedaran pendientes.

El proceso de desaparición tiene como una de sus finalidades la protección a terceros. (Ej.: Se ha de hacer público añadiendo la fórmula "sociedad en disolución" a la denominación).

La liquidación es ese conjunto de operaciones para fijar cuál es el haber social divisible entre los socios. Realizando todas las operaciones pendientes con terceros, respecto de los cuales la sociedad puede estar en situación de deudor o de acreedor. ('Liquidación' como sinónimo de 'acabar', y de 'convertir en líquido'). Aquellas personas con las que tenemos alguna obligación patrimonial. Por ejemplo;

- Podemos deber dinero a: proveedores, entidades financieras, obligacionistas, etc..
- Nos pueden deber dinero: clientes morosos, accionistas que no hayan desembolsado aún su parte de capital social o deudores por cualquier otra causa.

Cambia la finalidad, el objeto social de la compañía, que deja de ser ya el logro y reparto de beneficios, y pasa a ser el de liquidar su activo y su pasivo; desde el momento en que la sociedad se declara en liquidación cesa la representación de los administradores para realizar nuevos contratos u obligaciones y asumen esas funciones de 'representación' y 'gestión' los 'liquidadores'. (También nombrados por la Junta. Incluso pueden ser los propios administradores, pero ahora con esa nueva función).

Se limitarán a las operaciones de liquidación del activo y del pasivo.

Sus actuaciones pueden ser vigiladas por los 'interventores', órgano de vigilancia, ya que a lo largo de todo el proceso de desaparición -las cuatro fases- se intenta garantizar la posición de los acreedores de la sociedad.

Los interventores pueden ser nombrados bien por algún grupo de socios, o por los obligacionistas, etc. Incluso en casos excepcionales, dependiendo del tamaño de la compañía, el Gobierno puede entrar a nombrarlos.

#### 3ª FASE: DIVISIÓN Y REPARTO DEL HABER SOCIAL.

Una vez realizadas todas las operaciones; cobrados todos los créditos y pagadas todas las deudas; el remanente ha de dividirse entre los socios.

Cobran en primer lugar las acciones sin voto y a continuación; el resto de socios a prorrata de su participación social.

#### 4ª FASE: EXTINCIÓN DE LA SOCIEDAD.

La cancelación registral. Se depositan en el RM los libros de comercio y documentos referidos a su tráfico y se solicita que se cancelen los asientos referentes a la sociedad extinguida. Momento de defunción final, hasta este último momento ha perdurado su existencia o 'personalidad jurídica'.

## 6 - FISCALIDAD (INTRODUCCIÓN)

### LA FINANCIACIÓN PÚBLICA

El patrimonio del estado está conformado por el conjunto de derechos y obligaciones de las que éste es titular. Como si de una gran empresa se tratase, el estado también tiene, por un lado, una serie de gastos e inversiones a las que hacer frente y, por otro, una serie de ingresos y **fuentes de financiación**, origen de los recursos públicos y que tradicionalmente se clasifican en las siguientes categorías (de menor a mayor peso relativo):

- 1.- **Monopolios de explotación**: Aunque históricamente han llegado a ser relevantes, hoy son prácticamente residuales. Las cada vez más asentadas políticas liberalizadoras de mercados han hecho que casi no queden reductos en los que el estado sea el único agente económico (como sí ocurría antes con, por ejemplo, correos y telégrafos, hidrocarburos, telefonía, televisión, gas, electricidad, etc.). A lo sumo se cubren esos servicios con empresas públicas que, como mucho, aspiran a la autofinanciación, y que ya difícilmente puede considerarse las como una 'fuente de ingresos' para el erario público.
- 2.- **Derechos derivados del patrimonio público**: Obviamente el estado también puede gestionar su patrimonio (alquilar edificios, vender terrenos propios, explotar patrimonio artístico, etc.) y obtener fondos mediante esa gestión.
- 3.- **La Deuda Pública**: El estado también puede acudir al ahorro de los ciudadanos (emitir bonos y obligaciones) para costear sus gastos, o acudir a entidades financieras, etc. Por otro lado, también 'presta' a otros países y le prestan o recibe subvenciones. Todas estas operaciones financieras pueden suponer fuentes de ingresos o de financiación.
- 4.- **Los tributos**: Ésta es la principal fuente de recursos del estado.

### LOS TRIBUTOS

Definición: 'Obligación **pecuniaria impuesta por ley** cuya función es la **obtención de recursos**' públicos

'...pecuniaria...': Ya que la obligación es siempre la entrega de una cantidad de dinero (pocas excepciones; patrimonio artístico...)

'...impuesta por ley...': (en territorios forales, excepción: 'Norma foral')

'...obtención de recursos': Excluido por tanto cualquier otro fin, (p.ej. punitivo, etc.). Excluido incluso el de financiar partidas concretas u objetivos definidos. Todos financian 'al estado', quien después los redistribuirá -en conjunto- a través de sus presupuestos generales.

### LOS DOS GRANDES TIPOS DE TRIBUTOS: (Tasas e Impuestos\*)

**Las tasas**: El estado cobra una tasa allí donde se da una actividad administrativa de la que se deriva un beneficio, una ventaja especial para un ciudadano. Es decir, se cobran las tasas **por los servicios prestados** y siempre **directamente a quien los recibe**. (Ej. por tramitar la renovación del pasaporte, por consultar el registro mercantil, por examinarnos para una oposición, por matricularnos en la UPV, etc.) En todos estos casos alguien -determinado- pide un servicio a la administración y ésta le cobra una cantidad -a él- por prestárselo. (ver fotocopia: "...Un juez respalda a un bufete bilbaíno...") (Figura asimilable a las tasas; los **'precios públicos'**, pero la diferencia es muy sutil y casi sólo técnica; -no vemos-).

Por tanto, en este primer caso se está dando una contraprestación directa para el ciudadano a cambio de satisfacerlas. Tienen **naturaleza remuneratoria\***. Ésta es la principal diferencia con el otro gran tipo de tributos:

\* También la tienen las denominadas 'contribuciones especiales' -no vemos- y que son similares a las tasas. En este caso también se da un servicio por parte de la administración, pero aquí la diferencia radica en que el beneficiario no es un individuo, sino una comunidad (p. ej. un barrio, un municipio, un conjunto de vecinos, etc.) que ve revalorizado su patrimonio como consecuencia de una actuación administrativa, por ejemplo unas obras viarias, etc.).

### LOS IMPUESTOS:

Este es, con diferencia, el tipo de tributos cuantitativamente más importante y también la principal fuente de recursos del estado.

Los impuestos **no tienen naturaleza remuneratoria**, es decir, la obligación de pagarlos no nace de que el contribuyente reciba una contraprestación directa por parte del estado, sino del mero hecho de que ponga de relieve alguna **manifestación de capacidad económica**. Éste es el concepto clave en torno al cual gira hoy todo sistema tributario moderno:

"... Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos **de acuerdo con su capacidad económica** mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio..." (art. 31.1. C.E.)

Ahora bien, ¿qué entendemos por 'manifestación de capacidad económica'? Parece obvio que no lo es el hecho de ser pelirrojo, o ser aficionado a la pesca, al cine o el hecho de ser madre... Por ninguno de estos hechos podría la ley exigirnos satisfacer un impuesto. Sin embargo, sí los pagamos por comprar los anzuelos, la entrada del espectáculo, o por recibir una herencia o un sueldo...

Es decir, la 'capacidad económica' de alguien **se manifiesta a través de su patrimonio** -sus bienes, derechos y obligaciones-. Concretamente a través de alguno de estos 3 tipos de manifestaciones:

-**El flujo de entrada** de bienes o derechos. Es decir, la obtención de ingresos. Cuando **recibimos** estamos manifestando capacidad económica. (ej. recibo un salario)

-**El flujo de salida** de bienes o derechos. Es decir, el gasto o consumo. Cuando **gastamos** también estamos manifestando capacidad económica. (ej. con ese dinero compro un coche)

-**La mera propiedad** de esos bienes o derechos. Es decir por el simple hecho de **tener** también estamos manifestando capacidad económica. (ej. tengo un coche)

Los diferentes impuestos del sistema gravarán esos tres tipos de manifestaciones económicas. Nótese, por tanto, que los impuestos no gravan 'la riqueza', sino **'su manifestación'**, aquel momento en que esa riqueza trasciende. Así, en ese ejemplo citado se nos gravaría tres veces, ya que nuestra capacidad económica se ha manifestado en esas tres ocasiones (primero al **ganar**, después al **poseer** lo ganado y finalmente al **gastarlo**).

Las manifestaciones de capacidad económica son ilimitadas por definición, pero un sistema tributario perfecto debería buscar estos dos objetivos:

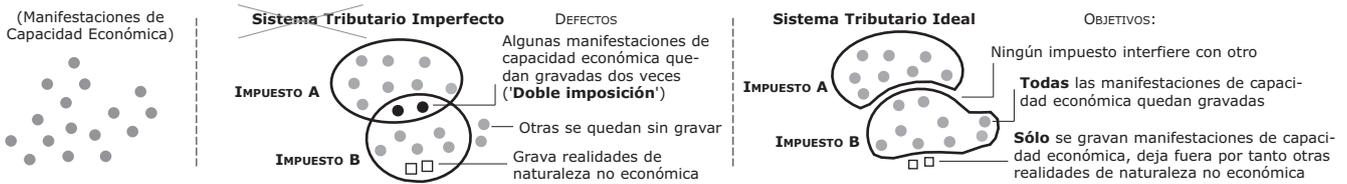
1.- Que **todas ellas queden gravadas por algún** impuesto. No puede quedar ninguna manifestación de capacidad económica fuera del alcance de los impuestos. (por ejemplo: 'recibir un salario' está gravado por uno -el IRPF-, pero en el hipotético caso de que 'recibir divisa extranjera' no lo estuviera, todos de pronto preferiríamos cobrar nuestro sueldo en dólares, para no pagar IRPF. Con el fin de que esto no ocurra, los impuestos deben adoptar definiciones lo suficientemente generales para poder abarcar con plenitud todo su ámbito. "...recibir salario, cualquiera que sea su forma..." y evitar así que queden zonas oscuras o conceptos sin cubrir).

2.- Que **ninguna manifestación de capacidad económica se vea gravada por más de un** impuesto. Es decir, ha de evitarse la 'doble imposición'. Cuando una manifestación de capacidad económica cae dentro del ámbito de un impuesto, ningún otro puede gravarla. (Ej. la polémica 'ecotasa', un impuesto que en su día pretendió aplicar la Comunidad de Baleares a los turistas -un euro por cada día de estancia en hoteles-. De haber salido adelante, habría supuesto una doble imposición sobre una manifestación de capacidad económica -contratar servicios de alojamiento turístico- que ya está gravada por otro impuesto; concretamente el IVA.)

En teoría, por tanto, los impuestos se han de repartir entre sí todas las manifestaciones de capacidad económica de forma coordinada, formando así un SISTEMA lo más perfecto y lógico posible y no una mera sucesión de ocurrencias o decisiones económicas inconexas fruto del voluntarismo político.

## EL SISTEMA TRIBUTARIO

Si decimos que todas y cada una de las manifestaciones de capacidad económica han de quedar gravadas por algún impuesto, pero nunca por más de uno, ello conlleva que cada uno de estos tributos se diseñe como una especie de parcela cerrada, cuyos límites han de quedar perfectamente definidos. Uno de los aspectos fundamentales para entender cualquier sistema tributario es analizar esa parcelación. Cada uno de los impuestos tiene una 'frontera' que delimita su territorio del de otro.



Esa definición de los límites de cada impuesto –esa línea divisoria– se describe en su 'hecho imponible', disposición legal que establece qué realidades quedan gravadas por él. (ej. el hecho imponible del IVA es, de forma resumida, "la entrega de bienes y servicios por parte profesionales o empresarios".) Pero a veces, para terminar de definir correctamente el hecho imponible o para aclarar con mayor exactitud el ámbito del impuesto es necesario realizar mayores acotaciones. Estas matizaciones se realizan previendo excepciones, que son de dos tipos. Se trata de los casos de 'no sujeción' y las 'exenciones'.

Casos de '**no sujeción**' a un impuesto: aquellas manifestaciones de capacidad económica que quedan excluidas expresamente del ámbito de un impuesto. Al ocurrirles esto, quedan necesariamente dentro del ámbito de algún otro -ya que no puede quedar ninguna sin gravar- (por seguir utilizando ejemplos referentes al IVA, hay una 'entrega de bienes' realizada por el empresario que, sin embargo, está 'no sujeta' a IVA, se trata de la entrega en bloque del patrimonio empresarial a otra persona para que ésta continúe el negocio. Expresamente la Ley de IVA la declara 'no sujeta' a este impuesto, lo que significa que será otro el que la grave -el ITP, en este caso concreto-). Dicho de otra forma; que una manifestación de capacidad económica esté 'no sujeta' a un impuesto no garantiza que no suponga obligación de pagar otro.

Casos de '**exención**': Totalmente diferentes a la 'no sujeción'. En el caso de las exenciones nos encontramos ante manifestaciones de capacidad económica que quedan expresamente dentro del ámbito de un impuesto pero a las que se aplica un tipo impositivo 'cero'. En este caso el contribuyente sabe que no deberá pagar cuota tributaria alguna por ponerla de manifiesto. (Ej. algunos servicios profesionales están exentos de IVA, como sucede con los servicios médicos generales o la enseñanza, es decir, caen expresamente dentro del ámbito de ese impuesto, pero por contratarlos se aplica una cuota cero).

Veamos a continuación cómo se coordinan los **SEIS PRINCIPALES IMPUESTOS** del sistema tributario español para repartirse las diferentes manifestaciones de capacidad económica que pueden existir.

FLUJO DE ENTRADA <small>(Recepción de patrimonio)</small>	PROPIEDAD <small>(Estática, mera titularidad de bb. ó dd.)</small>	FLUJO DE SALIDA <small>(Realización de compras o intercambios)</small>
<p>Si esa recepción de bienes o derechos se produce de forma <u>gratuita</u> (a cambio de nada) se encarga de gravarla el</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto de Sucesiones y Donaciones</b></p> <p>cuya denominación ya nos indica claramente que grava la recepción de donaciones (liberalidades 'inter vivos') o de herencias (es decir, 'mortis causa').</p> <p>Si, por el contrario, ese enriquecimiento es producto de algún <u>esfuerzo o inversión</u> previa estamos ante una '<u>renta</u>', es decir, un '<u>beneficio</u>' obtenido a cambio de un trabajo o riesgo adoptado. Dos* impuestos se encargan de gravar las rentas:</p> <p>(Si el sujeto pasivo es persona física):</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)</b></p> <p>(Y si el sujeto pasivo es persona jurídica):</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto de Sociedades (IS)</b></p>	<p>El principal* impuesto sobre la titularidad de bienes y derechos es el</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto sobre el Patrimonio</b></p> <p style="font-size: small;">* El impuesto sobre el patrimonio tiene unas elevadas exenciones (no se cotiza por los primeros 360.000 euros aprox. ni por la vivienda habitual, con lo que el grueso de los contribuyentes queda liberado de él), ahora bien, hay otros dos impuestos -menos importantes- también sobre la titularidad de dos tipos de bienes concretos: el '<b>Impuesto sobre Bienes Inmuebles</b>' (ó IBI, antiguamente conocido como 'la contribución') y el '<b>Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica</b>' (antiguamente 'Impuesto de Circulación') que gravan, respectivamente, la propiedad de terrenos o la de vehículos.</p>	<p>En este tercer caso, el criterio divisor es muy otro. Los dos impuestos que gravan los <u>intercambios</u> de patrimonio entre dos sujetos (las compraventas, principalmente) se dividen en base a la naturaleza de esos sujetos.</p> <p>Cuando el que vende es un 'profesional o empresario' -alguien que, como sabemos, tiene sus propias obligaciones contables, etc.-, el impuesto que grava la operación es el</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)</b></p> <p>Por el contrario, cuando únicamente participan en el intercambio dos 'particulares' (dos ciudadanos de a pie, no empresarios ni profesionales), la operación queda gravada por el*</p> <p style="text-align: center;"><b>■ Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP)</b></p> <p style="font-size: small;">* Denominación completa: '<b>Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas, Actos Jurídicos Documentados y Operaciones Societarias</b>'. Sabemos algo más de él, puesto que se ha citado durante la asignatura. (Ejs. cuando un particular le vende a otro un piso: 6% -suele confundirse con el precio total de las 'Escrituras'-, o cuando un particular le vende a otro un coche -4%, aunque la apodemos como 'la Transferencia'). Si ese mismo coche o piso lo comprásemos directamente al empresario del ramo, estaríamos sujetos al otro impuesto, al IVA.</p>

\* Para rentas obtenidas fuera del territorio fiscal en que se resida, hay un tercer impuesto '**Impuesto sobre la Renta de No Residentes**'. (No vemos)

## 6.a.- IMPUESTOS: EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

La esencia del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas podría resumirse en que:

**TODOS DEBEMOS CONTRIBUIR ANUALMENTE A LA HACIENDA PÚBLICA CON PARTE DE LO QUE GANAMOS, SEGÚN NUESTRA SITUACIÓN PERSONAL**

Partiendo de esta afirmación básica profundizaremos en qué consiste este impuesto aclarando cada uno de sus elementos:

### Todos...

A través de él tributamos todas las **personas físicas** (Como sabemos, las jurídicas deben declarar sus beneficios a través del IS). Es decir, independientemente de en cuál de las seis situaciones económicas posibles nos encontremos -ya seamos inactivos, parados, empleados, profesionales, artistas o empresarios- e independientemente de su magnitud, las rentas obtenidas por cualquier persona física quedan dentro del ámbito de este impuesto. Dado el amplio espectro de situaciones y de rentas posibles, este tributo se configura necesariamente como un complejo sistema de cálculo casuístico, para intentar adaptarse a la situación sociodemográfica del momento y lograr que sean las rentas realmente más altas las que queden más gravadas.

### ...DEBEMOS CONTRIBUIR

El método de liquidación de este impuesto es el de 'autoliquidación', es decir, es el propio contribuyente quien ha de dirigirse a la Hacienda y declarar cuáles son sus ingresos y la cuota que le corresponde pagar. Esta obligación sería imposible de acometer para el grueso de la población, que normalmente no tenemos los conocimientos contables necesarios para llevarla a cabo ni la posibilidad de estar al tanto de cada reforma fiscal, por ello es práctica habitual de cada Hacienda editar programas informáticos gratuitos que nos facilitan esta labor, así como llegar a convenios con cajas de ahorros y bancos, de forma que los ciudadanos podamos acudir a éstos para que intermedien y ayuden en la confección de nuestras declaraciones.

### ...ANUALMENTE

El ejercicio fiscal es en todo caso el año natural (1ene-31dic). El IRPF grava las rentas obtenidas dentro de ese periodo y obliga a declarar y realizar la liquidación en torno a la primavera siguiente (fechas que suelen variar ligeramente cada año o según el territorio fiscal). Este impuesto se convierte en actualidad, se 'pone de moda' por tanto dos veces al año:

- 1.- a finales de diciembre, cuando todos los contribuyentes nos preocupamos de tomar las últimas decisiones con incidencia en la cuota de este impuesto (como pueden ser aportaciones a planes de pensiones, amortizaciones de préstamos de vivienda, ventas de acciones con pérdidas, etc.) intentando 'maquillar' el resultado final de nuestro año, y
- 2.- en primavera, cuando llega el momento de declarar y, ya sí, liquidar la cuota correspondiente al ejercicio anterior.

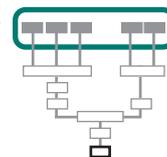
### ...A LA HACIENDA PÚBLICA

Según el territorio fiscal en el que residamos (a este efecto se considera como tal aquél en el que se resida más de la mitad del año -186 días-) deberemos dirigirnos a la Hacienda Pública correspondiente. Los territorios fiscales en España son cinco; Álava, Gipuzkoa, Navarra, Bizkaia\* y Resto del país (ya que las CC AA de régimen común tienen casi únicamente potestad recaudatoria, y sólo sobre parte del impuesto).

Nota \*A partir de este punto nos referiremos específicamente al las características del IRPF tal y como se aplica en Bizkaia (a partir de la reforma de diciembre de 2006, idéntico al alavés y al guipuzcoano) sólo para alcanzar una idea general de cómo funciona el impuesto, similar también al del resto de España e incluso al de países de nuestro entorno. Para ello se hará imprescindible acompañar estas explicaciones con los esquema de las dos páginas siguientes y con los ejercicios prácticos que se entreguen en clase.

### ...LO QUE GANAMOS

Como se ve en la parte superior del esquema, (pág. siguiente) el impuesto comienza clasificando todos los ingresos posibles en cinco categorías, son las cinco '**FUENTES DE RENTA**'.



**FUENTE 1.- 'Rendimientos del trabajo personal'**, principalmente el salario. Como es lógico, ésta suele ser la mayor fuente de ingresos de los empleados o 'trabajadores por cuenta ajena'. (En el caso de los jubilados y los parados, computan como tal las percepciones en concepto de subsidios). Para calcular estos rendimientos han de tenerse en cuenta las cantidades brutas recibidas, es decir, incluyendo las posibles retenciones que se nos hayan practicado. No podemos, por tanto, descontar tampoco los gastos en que hayamos podido incurrir durante el año (con pocas excepciones, casi únicamente podemos descontar las cuotas que hayamos pagado a la seguridad social). Ahora bien, a diferencia de los otros cuatro, este primer tipo de fuente de renta tiene una pequeña ventaja, se nos ofrece una 'bonificación' (que fluctúa desde los 3.000 euros para ingresos altos hasta los 4.650 euros para ingresos bajos). Se nos permite, por tanto, restar esa cantidad cuando declaramos nuestros ingresos por trabajo personal.

**FUENTE 2.- 'Rendimientos de Actividades Económicas'**, es decir, aquellos beneficios obtenidos por los tres tipos de actividades que ya conocemos (profesionales, artísticas y empresariales). Es la principal fuente de ingresos, por tanto, de trabajadores autónomos (profesionales/artistas), así como empresarios que lleven adelante su empresa como persona física. Este segundo tipo de fuente de renta se calcula generalmente por la sencilla fórmula 'ingresos - gastos', ya que aquí sí se nos permite que restemos todos los gastos en que hayamos incurrido si fueron necesarios para llevar adelante la actividad. O sea, el resultado final o beneficios anuales\*.

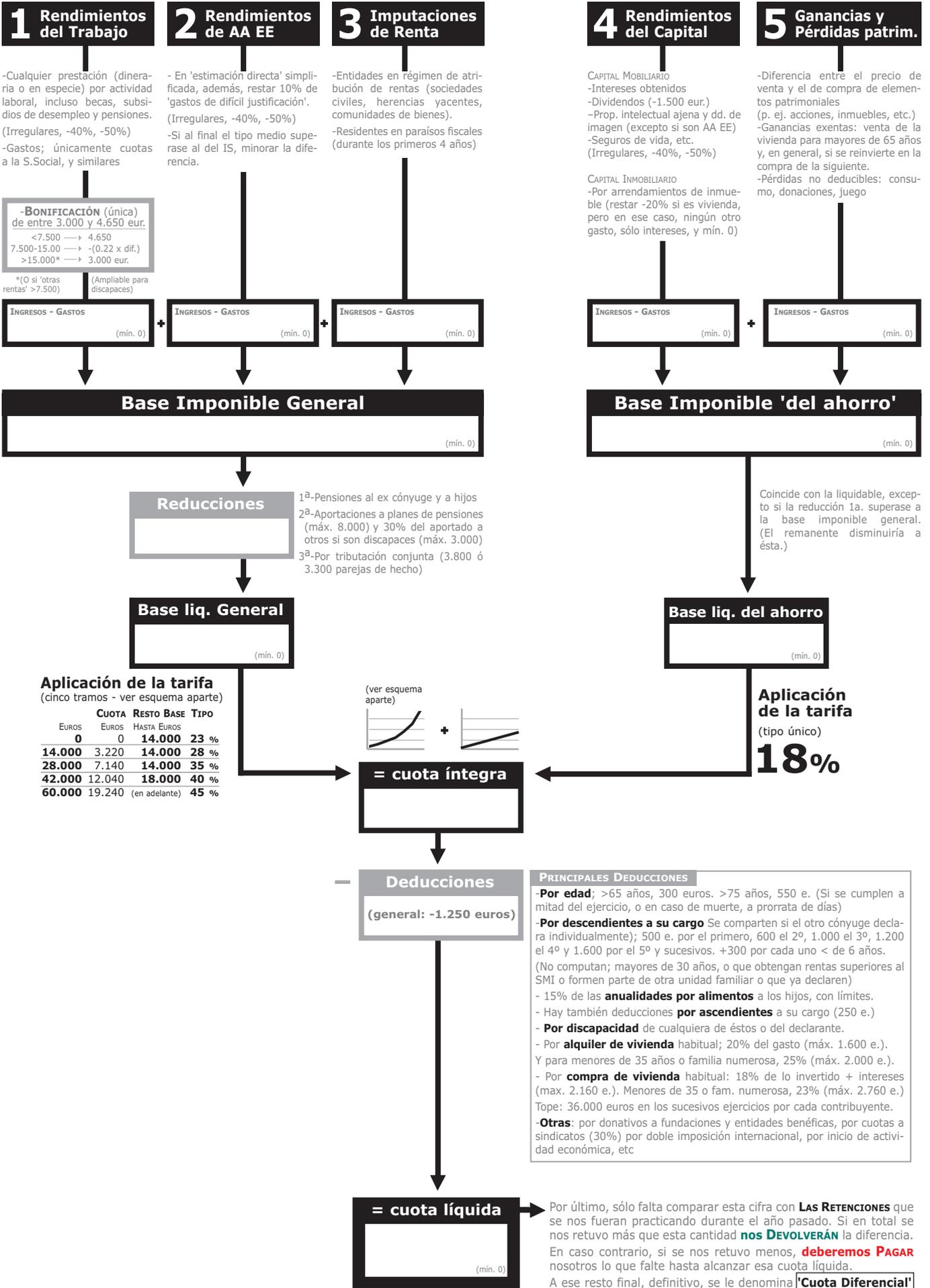
**FUENTE 3.- 'Imputaciones de renta'**: (no vemos) se trata de aquellos beneficios obtenidos por entidades sin personalidad jurídica propia (como sociedades civiles, comunidades de bienes, etc.) y que Hacienda, por tanto, imputa a sus dueños.

**FUENTE 4.- 'Rendimientos del capital'**. (Lo que nos ha 'rendido' el patrimonio') Como tales se consideran los ingresos logrados principalmente gracias a los intereses que haya generado nuestro dinero a lo largo del año (es decir, si tener 1.000 euros en el banco nos reporta 10 de intereses, esos 10 serán los que debemos computar a efectos de IRPF -no los 1.000, que son mero 'patrimonio', y por tanto no se declaran por este impuesto-). También entraría en este apartado lo que hayamos podido obtener por alquilar algún inmueble (de nuevo, no el valor de éste, sino la renta ganada por alquilarlo), o por dividendos cobrados por acciones, etc.

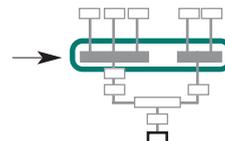
**FUENTE 5.- 'Ganancias y pérdidas patrimoniales'**: aquellas obtenidas por la venta de un bien (ej. por vender un inmueble, la diferencia entre el precio de venta, menos el precio de compra, que suele ser una ganancia. O también por la venta de acciones, etc. con las que podemos también haber obtenido ganancias o quizá pérdidas, en cuyo caso las podríamos 'compensar' -restar de las ganancias-).

Notas \*No todas las actividades económicas calculan sus rendimientos con la misma fórmula, pero no nos detendremos en ver los dos diferentes 'métodos de estimación' que hay ('Directa' -'Simplificada' y Normal- y 'Objetiva' -'por signos, índices o módulos' o 'por convenios'-)

LOS CINCO TIPOS DE FUENTES DE RENTA



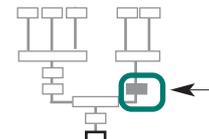
En esas cinco fuentes de renta descritas clasifica Hacienda cualquier ingreso obtenido o beneficio que hayamos tenido durante el año. Ya hemos calculado 'lo que hemos ganado'. Esa cantidad es la '**base**' sobre la que aplicaremos en el paso siguiente la tarifa del impuesto para saber 'qué parte' debemos cotizar. De ahí el nombre que recibe, 'base imponible' (la 'base' sobre la que se calcula el impuesto). Ahora bien, antes de avanzar al siguiente punto fijémonos en cómo el impuesto no suma directamente los cinco tipos de fuentes de renta, sino que las divide en dos subclases. Por el lado izquierdo del esquema vemos que a la suma de los tres primeros tipos de fuente de renta la denomina 'base imponible **general**'. Mientras que a la suma de las fuentes 4 y 5 la denomina 'base imponible **del ahorro**'. Desde la reforma de 2006, el IRPF trata de manera muy diferente a aquellas rentas obtenidas como fruto del esfuerzo personal (salario, actividades económicas, etc.) de aquellas otras fruto de la mera inversión, como intereses, alquiler de posesiones, dividendos obtenidos etc. Veámos cómo;



**...PARTE...**

Hemos llegado al momento crucial, puesto que lo que más importa al analizar cualquier tributo es precisamente esto, la tarifa. ¿Qué porcentaje de mis ingresos anuales me va a quitar el Estado? Pero la respuesta a esta pregunta no es única. Al tratarse de un impuesto **progresivo**, el IRPF aplica una  tasa menor a aquellos ingresos más bajos y otras tarifas más altas a medida también que dichos ingresos sean mayores. Veamos a continuación cuál es esa cuota a pagar (Antes de asustarnos con la cantidad, avancemos que a todo contribuyente se nos perdonarán los primeros 1.250 euros de nuestra cuota).

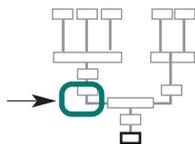
Comencemos con la zona más fácil del esquema: la 'base imponible del ahorro' que citábamos (Por la parte derecha del gráfico) se le aplica una tarifa fija, concretamente del **18%**. Por tanto, si obtuvimos rentas por alquileres, o ganancias por la venta de elementos patrimoniales, o dividendos por acciones (si superan los 1.500 euros, ya que hasta esa cifra están exentos), o intereses por depósitos en el banco, etc... hagámonos a la idea de que un 18% de ese total se sumará a nuestra cuota.



Pasemos ahora a aplicar la tarifa principal (parte izquierda del gráfico), la que le corresponde a la 'base imponible general' (que tras disfrutar de una serie de reducciones posibles pasa a denominarse 'base liquidable general'). Esta tarifa es realmente la que más nos debe preocupar, ya que, recordemos, grava los ingresos por salarios, actividades económicas, etc. Es decir, con diferencia, la mayor parte de la renta anual del ciudadano medio.

Se trata de una tarifa múltiple, es decir, tiene diferentes 'tramos', a manera de 'escala', va aplicando un porcentaje cada vez mayor a medida que los ingresos son mayores. Así, los primeros 14.000 euros de base liquidable quedan gravados a un tipo del **23%**, los siguientes 14.000 a un tipo del **28%**... etc. A partir de una base de 60.000 euros, el impuesto grava todo lo que pase de ahí a un **45%**.

Comprobémoslo en el gráfico a pie de página. Como se ve, la curva que se crea al aplicar una tarifa con diferentes tramos ('escala de gravamen') tiene una pendiente ascendente **creciente** (reflejo del hecho de que cuanto mayores sean los ingresos, mayor también es la proporción de éstos que hay que pagar).



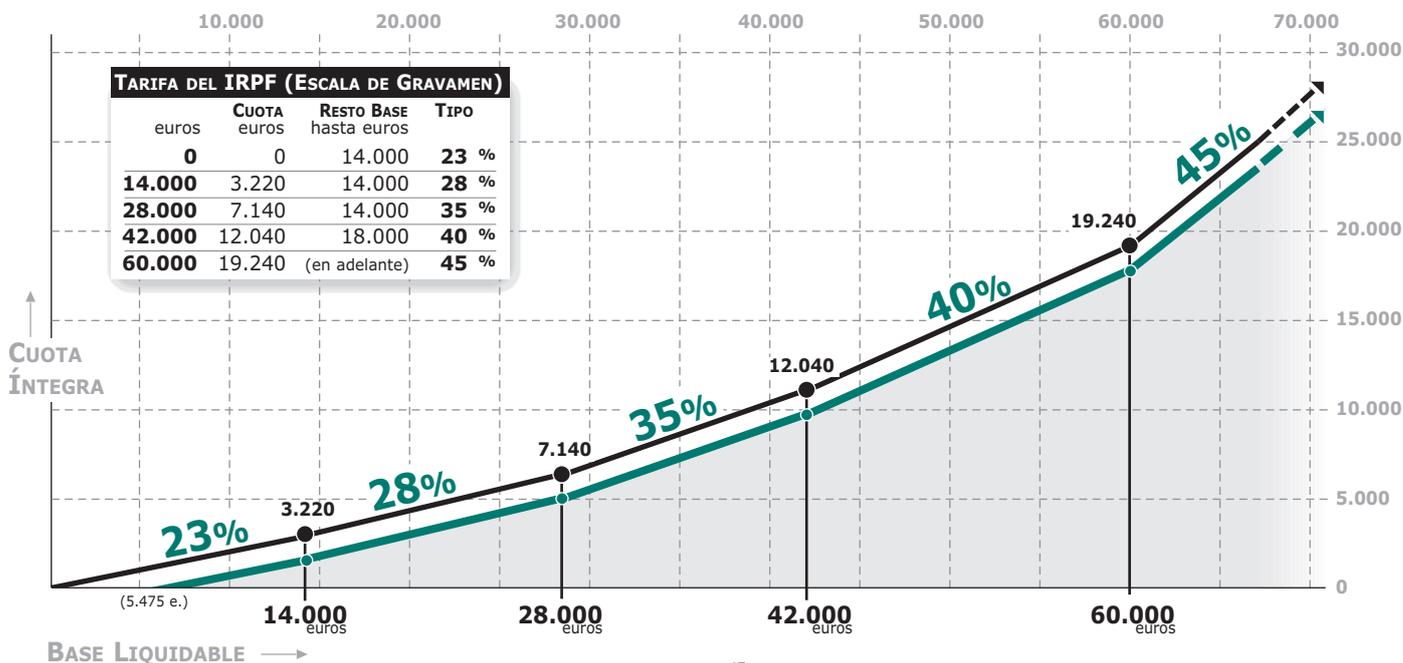
Ahora bien, la parte de cuota generada en cada tramo de renta se suma independientemente. Es decir, los primeros 14.000 se nos gravan al 23% (es decir, por obtener unos ingresos de 14.000 euros hemos de soportar una cuota de 3.220), y por cada euro **que supere los 14.000**, un 28%, hasta los 28.000, y así sucesivamente. (Dado que, como veremos, se nos perdonan los primeros 1.250 euros de la cuota tributaria que resulte, es la segunda línea ascendente -paralela, en color verde- la que realmente indica cuál es la cuota que nos corresponde en cada caso).

Pongamos como ejemplo que Lucía sabe que su base liquidable general de todo este año que termina va a ser de 31.000 euros y le gustaría calcular qué cuota le corresponderá tributar la primavera que viene. Apliquemos la tabla. Es así de sencillo;

- Por haber ganado los primeros 14.000 euros: . . . . . una cuota de **3.220** euros (o sea, el 23% de esos 14.000)
- Por haber ganado los siguientes 14.000 euros . . . . . una cuota de **3.920** euros (o sea, el 28% de esos 14.000)
- Por **el resto**, hasta 31.000 euros . . . . . una cuota de **1.050** euros (o sea, el 35% de esos 3.000)

(Es decir, desde el euro 28.001 hasta el 31.000 hay 3.000, sólo esos son los euros que cotizan en el tramo del 35%)

Y en total, la cuota íntegra de Lucía será la suma de esas tres cantidades, es decir **3.220 + 3.920 + 1.050 = 8.190 euros**



No olvidemos que si Lucía hubiese obtenido también algún tipo de ingreso 'del ahorro', deberíamos computarlo y aplicarle la otra tarifa. Pongamos que a lo largo del año ha obtenido 200 euros de intereses por el dinero que tenía ahorrado en el banco. Le aplicaremos la tarifa que conocemos para las rentas del tipo '4' y '5' (18%) –la parte derecha del esquema– y el resultado es 36 euros, que vienen a engrosar su cuota íntegra ( $8.190 + 36 = 8.226$ ).

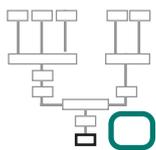
Si a continuación le recordamos a Lucía que todos los contribuyentes pueden descontarse 1.250 euros de su cuota (se llama 'deducción general') le aliviará saber que esos 8.226 quedan reducidos –de momento– a **6.976**.

Obviamente, que el alumno memorice al completo el proceso de cálculo del IRPF excede de los objetivos de esta asignatura, basta con su comprensión general. Ahora bien, sí es básico conocer el funcionamiento de la 'escala de gravamen'. Su aplicación es muy sencilla si se realizan unos cuantos ejercicios prácticos. En el aula se calcularán, a modo de ejemplos básicos, las cuotas que les corresponde pagar a una renta muy baja (vease que puede llegar a ser '0') a otra renta intermedia –como ésta de Lucía– y a una renta muy alta (a parte de la cual incluso habrá que llegar a aplicar el tipo más alto –45%–, también conocido como 'tipo **marginal**'). Mediante la comparación de esas diferentes cargas tributarias a cada ciudadano estamos viendo en la práctica la '**progresividad**' del impuesto; cómo es progresivamente mayor el porcentaje a pagar según obtenemos mayores rentas.

Pero el cálculo del impuesto aún no ha terminado. Nos falta realizar una operación muy importante, ya que también decíamos que el IRPF atendía a...

### ...SEGÚN NUESTRA SITUACIÓN PERSONAL

Porque este tributo tiene también en cuenta nuestra situación personal y familiar para terminar de configurar la cuota que nos corresponde. Así, nos permite restar de la cuota ciertas cantidades atendiendo a circunstancias como el número de hijos y/o ascendientes a nuestro cargo, la posible discapacidad parcial o total de alguno de ellos o del propio contribuyente e incluso el coste anual que nos haya supuesto la vivienda (ya sea alquilada, ya estemos pagando un préstamo por haberla comprado). Las deducciones son múltiples y de muy diversa índole. No podemos detenernos a ver todas, pero en la parte derecha del esquema principal están resumidas las más habituales.



Pongamos que Lucía tiene la posibilidad de aplicar una deducción de 800 euros porque tiene un hijo menor de 3 años a su cargo y otra de 1.600 euros por el alquiler que paga por su vivienda.

Restadas estas dos deducciones ( $6.976 - 800 - 1.600 = 4.576$  euros) habremos obtenido –por fin– su '**cuota líquida**', es decir, ya sí, **la verdadera deuda con Hacienda**. Con la obtención de esa cifra finaliza el cálculo de nuestra cuota tributaria (en el esquema se trata de la última casilla, con borde destacado).

Para terminar, veamos a continuación '**cómo**' abonará Lucía esa cantidad a Hacienda. O, mejor dicho; cómo –sorpresa!– ya la llevaba abonando desde el año pasado.

## Las retenciones

Hemos dejado para el final un último cálculo a realizar, ya que se sale de lo que es propiamente la carga impositiva. Se trata del concepto de 'retenciones', que son cantidades que a lo largo del año se nos van restando de nuestros ingresos a modo de pequeños 'adelantos' que realizamos a cuenta del IRPF. Dicho de otra forma; lo vamos pagando de antemano casi sin darnos cuenta. Por ejemplo, cuando el empleador de Lucía le paga mensualmente su sueldo sólo le está entregando parte de éste, ya que otra pequeña parte está obligado a depositarla temporalmente en Hacienda a nombre de ella. Es decir, al igual que el resto del salario, éste es un dinero que **también pertenece a Lucía**, pero que está momentáneamente '**retenido**' en Hacienda. Cuando llegue la primavera siguiente y realice la declaración de IRPF, Hacienda comparará la cuota líquida (esa auténtica deuda tributaria) con la cantidad que esta trabajadora había ido adelantando poco a poco, casi sin darse cuenta, en forma de retenciones. Si con éstas no alcanzase para cubrir el total de la deuda, se le exigirá que pague la diferencia. Por el contrario, si con todas esas retenciones fuese bastante para pagar la cuota líquida y sobrara dinero, Hacienda le devolverá el resto.

(Siguiendo con el ejemplo de Lucía, tras calcular que su cuota líquida era de 4.576 euros, deberemos compararla con las retenciones que le haya practicado durante todo el año la empresa para la que trabaja –Lo desconocemos, pero imaginemos que en total fuesen **5.300 euros**–. Ahora ya sabríamos el resultado final; Hacienda se quedará con 4.576 euros y le **devolverá a Lucía los otros 724**).

(Si, por el contrario, las retenciones que se le habían practicado mes a mes a su salario hubiesen sido menores habría sido Lucía quien tendría que haber pagado la diferencia hasta 4.576.)

Ésta es la razón por la que determinadas declaraciones acaban en una devolución de dinero y otras en un pago (solemos referirnos a ellas como declaraciones 'positivas' o 'negativas', o también 'a pagar' o 'a devolver' respectivamente) pero sólo con ese último dato –llamado 'cuota diferencial'– no basta para saber cuánto estamos pagando realmente. La única cifra que de verdad nos dice qué cantidad de nuestros ingresos se lleva Hacienda cada año es la 'cuota líquida'. (Total; aunque Lucía se alegre mucho al ver que tras realizar su declaración de Hacienda le entregan esos 724 euros debe saber que en realidad no se ha librado de estar pagando los 4.576 que le correspondían, lo que ocurre es que ya los había ido 'adelantando' poco a poco –5.300– durante el año cuando se los iban restando mes a mes de su sueldo\*).

Por todo ello, lo que en ningún momento realiza el IRPF es una redistribución de la riqueza, aunque pudiera parecerlo no está entregando dinero a los ciudadanos menos pudientes (recordemos que la función de un impuesto es meramente **recaudatoria**). Se limita a cobrar más a las rentas altas y menos a las rentas bajas (e incluso, en determinados casos, llegar a no cobrar nada) pero nunca a 'dar'. Ya que cuando Hacienda nos devuelve parte de las retenciones –o incluso todas, si nuestra cuota liquidable fuese cero– sólo se está produciendo eso, una 'devolución de algo que ya era nuestro –se nos había retenido anteriormente–, pero en ningún caso un 'pago' o ayuda por parte del Estado\*\*

Nota \*A determinados salarios se les 'retiene' más porcentaje en concepto de IRPF y a otros menos. La Norma Foral reguladora de este impuesto impone unas 'tablas de retenciones' en las que fija dichos porcentajes (van desde el 1% como mínimo –o incluso nada– hasta el 40% como máximo atendiendo al número de hijos y al salario bruto anual). De todas formas, y como hemos demostrado, una mayor o menor retención, a la postre, no influye para nada en la cuota tributaria. El único efecto negativo en su patrimonio es que el contribuyente está 'adelantando' el dinero de su cuota tributaria, y por tanto no pudiendo disponer de él durante ese tiempo.

\*\* Además, las retenciones cumplen también una función 'informativa', ya que gracias a ellas, Hacienda va conociendo cuánto ingresamos mes a mes, incluso antes de que lo declaremos al año siguiente.

### Generalidades

Al igual que el IRPF, el Impuesto de Sociedades también grava los beneficios obtenidos anualmente, pero no de las personas físicas, sino del otro gran tipo de sujetos que conocemos: las personas jurídicas, cualquiera que sea su forma, es decir, corporaciones, fundaciones, asociaciones y sociedades mercantiles. Perfectamente podría denominarse también 'Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas' –de hecho, así se le denomina en Italia–, ya que ésta es su esencia, ser el complementario al IRPF. (Pero en muchos casos, corporaciones, fundaciones y asociaciones tienen importantes exenciones de este impuesto. Además, llegado el caso de tener que tributar se les aplican unos tipos especialmente bajos. Por ello, prescindiremos de ellas y veremos sólo cómo se aplica este tributo a las entidades que más nos interesan, las sociedades mercantiles, que son, obviamente, su principal contribuyente, y de las que toma nombre el propio impuesto)

### Tipo impositivo

A diferencia del IRPF, que como hemos visto es progresivo, el Impuesto de Sociedades es proporcional, es decir, tiene un único tipo aplicable, fijo, independientemente del volumen de beneficios que se obtengan cada año, y que viene a ser en torno al 30 % de éstos\*. La gráfica que nos sirve para describir la carga tributaria del IS es, por tanto, también ascendente, pero de forma constante (no creciente, como en el IRPF). La cuota es **siempre ese mismo porcentaje** de los beneficios obtenidos.



Otra de sus particularidades es que no hay un mínimo de base imponible exento, es decir, se empieza a cotizar ese tercio a partir del primer euro (por ello también la curva gráfica del IS sí comienza en el punto 0,0) y se sigue cotizando siempre un tercio independientemente de si la sociedad ha generado unos beneficios de un euro, de mil, o de mil millones.

Así, si comparamos el tipo de gravamen de los dos impuestos que gravan la renta podemos ver que las personas físicas soportamos un tipo impositivo menor que las mercantiles, pero sólo hasta llegar a una base imponible de unos 60.000 euros (cuya cuota rondaría los 18.000). A partir de esa cifra aproximada comenzamos a cotizar más que si fuésemos una sociedad. (Cifras sólo orientativas)

Como avanzábamos al inicio del curso, a veces esa diferente presión fiscal suele ser uno de los factores que puede influir en nuestra decisión de emprender en negocio como persona física (empresario individual) o como sociedad mercantil (empresario social).

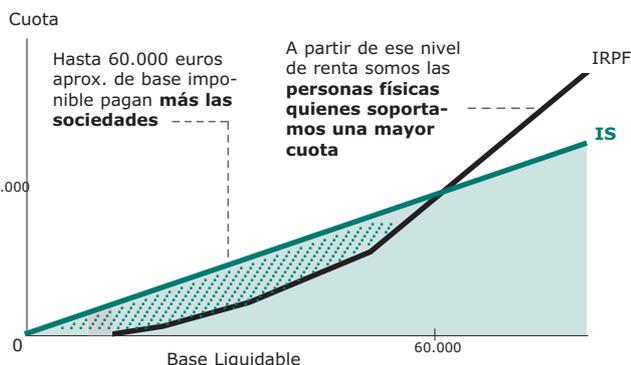
### El ejercicio económico

El IS se liquida una vez cada año, ahora bien, como sabemos, cada persona jurídica deja decidida cuál es su propia fecha de cierre del ejercicio económico anual. Es una de esas normas de funcionamiento interno que ya sabemos que plasma en sus estatutos.

Una vez finalizado el ejercicio que corresponda, formuladas las cuentas anuales, auditadas –si fuese necesario– y aprobadas en junta general ordinaria (es decir, tras esos 6 meses de plazo que sumaban en total estos trámites) hay un mes más para la liquidación del Impuesto de Sociedades. Por tanto, su plazo máximo sería el séptimo mes a contar desde la fecha de cierre de ejercicio que cada mercantil tenga.

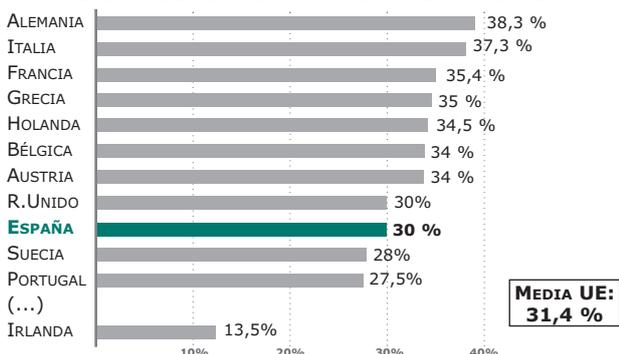
### ¿Pero y si en lugar de obtener beneficios la sociedad sufre pérdidas?

Sabemos que los tributos tienen únicamente una función recaudatoria, o sea, en caso de resultados negativos nunca se genera un derecho a percibir nada por parte de la Administración vía impuestos. Ahora bien, lo que sí se permite es que esas pérdidas obtenidas en un ejercicio puedan ser descontadas de los beneficios que se declaren en ejercicios posteriores. Se permite, por tanto, una 'compensación' entre las sucesivas bases imponibles, con lo que las pérdidas de un año sirven para aliviar las cuotas que nos generarían los beneficios de los siguientes.



Nota \*: En Bizkaia y Álava es del **28%**. En Gipuzkoa, del 30% (ver fotocopia sobre la crisis política que supuso esta ruptura fiscal). Las pymes cotizan a un tipo algo inferior en todos los territorios (24-25%) En el territorio común español se aplica un tipo general también del **30%**. (Respecto a la ubicación del domicilio social –y con ello el sometimiento a uno u otro tipo de gravamen– ver las limitaciones que citamos en el epígrafe correspondiente a la puesta en marcha de la empresa). Por otra parte, las **cooperativas** se pueden beneficiar de tipos impositivos ligeramente menores. Este es uno de los métodos con que el Estado incentiva la creación de estos tipos societarios. El porqué de ese interés por parte de la Administración en promoverlas ya se explicó en su momento.

### TIPO MEDIO DEL IS EN ALGUNOS PAÍSES DE LA UE - 2005



Nota \*: Dado que muchas empresas eligen el año natural –31 de dic.– como fecha de cierre, suele ser también habitual que gran cantidad de juntas ordinarias se celebren en junio, y por tanto sus liquidaciones de IS tengan lugar al mes siguiente, en **julio**. Como sabemos, también es muy frecuente encontrar compañías que cierran el ejercicio a mitad de año –30 de junio–, y así es habitual que en diciembre –al de 6 meses– tengan lugar sus respectivas juntas y, al mes siguiente –**enero**– su liquidación anual de IS.

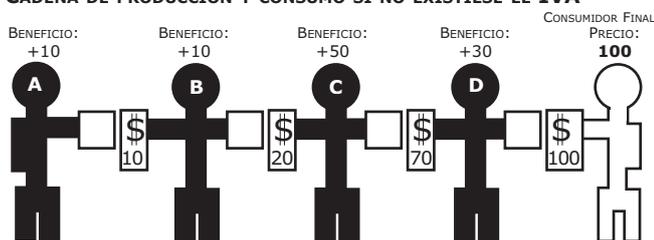
## 6.C.- EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

La función de este impuesto es gravar la manifestación de capacidad económica que supone el consumo final de productos y de servicios que realizamos los particulares al adquirirlos o contratárselos a profesionales y empresarios. (En otros países denominado 'Impuesto sobre el Valor Agregado', 'Value Added Tax', 'Imposta sul Valore Aggiunto', etc). El objetivo final de este tributo es que seamos sólo los consumidores finales quienes soportemos la correspondiente cuota de IVA al comprar o contratar esos productos o servicios a profesionales y empresarios que, a estos efectos, actúan como meros recaudadores del impuesto, ya que han de entregar a Hacienda lo que ingresen como IVA. Este impuesto no debe, por tanto, modificar los beneficios netos de los sujetos que participan de la cadena de producción (recordemos que los diferentes impuestos de un sistema tributario coherente han de intentar no estorbarse entre sí ni influir unos en otros), sólo incide en el precio final que paga el consumidor, que se encarecerá en la misma cantidad que debe acabar en Hacienda.

En una cadena normal de producción y comercialización de productos o servicios cada sujeto interviniente realiza unos gastos -adquiere unas materias primas, contrata servicios, etc.- para elaborar un producto cada vez más valioso, que sirva a su vez al siguiente sujeto de la cadena, que puede ser otro profesional o empresario (quien lo utilizará también con la intención de reelaborarlo o simplemente de añadirle algún tipo de valor). Hasta que, finalmente, el producto terminado llega al consumidor final, el 'particular', que únicamente lo compra con la intención de darle un uso privado, es decir, para consumirlo, no para revenderlo o reelaborarlo.

Quien sí siente en su bolsillo los efectos del impuesto es el consumidor final, que en la situación anterior pagaba 100 y ahora ha pasado a pagar 116, sin poder repercutírselo a nadie, es decir, al ser el último eslabón de esa cadena es el consumidor quien soporta toda la cuota de IVA. Esos 16 que paga de más ahora son los mismos que han acabado en Hacienda. Los sujetos productivos A, B, C y D no han hecho sino recaudar una pequeña parte cada uno de ellos para ingresarlo finalmente en las arcas del Estado.

### CADENA DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO SI NO EXISTIESE EL IVA



Por ejemplo, los cuatro agentes productivos de esta cadena (A, B, C y D) se van contratando sucesivamente entre sí las materias primas o los servicios que necesitan para preparar un producto cada vez más elaborado que finalmente llega al consumidor con un hipotético PVP de 100. Los respectivos beneficios de cada una de las cuatro empresas son, como siempre, la diferencia entre lo que han ingresado y lo que han gastado. Cada empresa de la cadena ha '**añadido valor**', y en base a ello va cobrando más al siguiente -en el ejemplo, la empresa 'C' es la que más valor parece añadir al producto, concretamente 50-. Al final, ese PVP de 100 que paga el consumidor es la suma de los respectivos beneficios obtenidos por los cuatro agentes productivos (10+10+50+30).

### El 'consumidor'

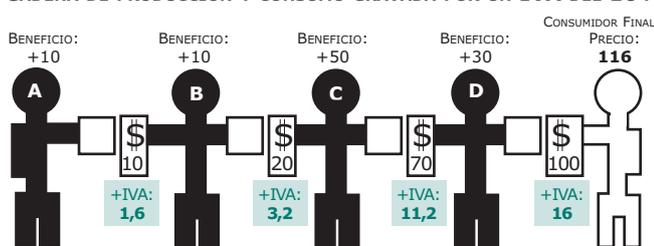
Ya hemos visto las seis situaciones económicas en que podemos encontrarnos (inactivo, parado, empleado, trabajador autónomo -es decir, profesional o artista- y empresario). Por 'consumidor' no entendemos una séptima situación posible, sino únicamente un modo de comprar, un '**destino**' o función de la compra, el de consumo propio, en lugar de servir o 'añadir valor' en ninguna otra cadena de producción.

Así, por ejemplo, cuando las personas que se encuentran en los tres primeros tipos de situación (inactivos, parados y empleados) adquieren cualquier producto o contratan cualquier servicio están actuando como consumidores en todo caso, ya que compran siempre para su uso personal.

Veamos ahora cómo quedaría esta misma cadena de producción tras verse gravada con un hipotético IVA del 16%. Las empresas intermediarias ahora cobrarán más a sus respectivos clientes, pero también se ven obligadas a pagar más a sus proveedores. Después deberán calcular cuánto IVA han pagado (IVA 'soportado') y cuánto han cobrado a sus clientes (IVA 'repercutido'). La diferencia entre estas dos cifras deberá ser ingresada en la Hacienda correspondiente, por lo que al final, no influirá para nada en los beneficios de estos cuatro sujetos (nótese cómo A, B, C y D siguen ganando lo mismo).

Ahora bien, los profesionales, los artistas y los empresarios pueden actuar a veces como consumidores (en su vida privada) y otras veces como cadena de producción (en su vida profesional). Por eso, deben distinguir los dos tipos de gastos; por un lado aquellos derivados de la actividad económica (ej. el seguro de su taxi o el coste de la gasolina), y por otro lado los destinados al uso y disfrute personal (ej. cuando ese mismo taxista se compra un helado, paga la ropa de sus hijos o la gasolina de sus vacaciones). Ya decíamos al hablar del IRPF que sólo esos gastos derivados de la actividad económica eran deducibles de los ingresos a la hora de calcular los beneficios. Lo mismo ocurre a efectos de IVA; sólo el IVA correspondiente a esos mismos gastos derivados de la actividad económica se podrá considerar como 'repercutido'.

### CADENA DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO GRAVADA POR UN IVA DEL 16%



A devolverá a Hacienda:  $1,6 - 0 = 1,6$   
 B devolverá a Hacienda:  $3,2 - 1,6 = 1,6$   
 C devolverá a Hacienda:  $11,2 - 3,2 = 8$   
 D devolverá a Hacienda:  $16 - 11,2 = 4,8$

**TOTAL IVA RECAUDADO POR HACIENDA = 1,6 + 1,6 + 8 + 4,8 = 16**

### Liquidación

Los empresarios y profesionales deben calcular trimestralmente esa diferencia entre el IVA cobrado ('repercutido') y el IVA pagado a otros ('soportado'), e ingresarla\* en Hacienda.

Los plazos para hacerlo suelen ser:

- 1<sup>er</sup> trimestre (ene.-mar.) . . . . . 1 a **20 de abril**
- 2<sup>o</sup> trimestre (abr.-jun.) . . . . . 1 a **20 de julio**
- 3<sup>er</sup> trimestre (jul.-sep.) . . . . . 1 a **20 de octubre**
- 4<sup>o</sup> trimestre (oct.-dic.) + resumen anual . . . 1 a **30 de enero**

Nota \*: Aunque sea habitual escuchar la expresión "este mes tengo que 'pagar' el IVA", lo realmente correcto sería referirse a ello como una "devolución" del mismo, puesto que en ningún momento se trata de un dinero propio, sino de unas cantidades ajenas que como empresarios o profesionales hemos 'recaudado' y que, aunque se encuentren temporalmente en nuestro poder, debemos entregarlas al erario público en esos cuatro plazos indicados. Para ello deberemos rellenar trimestralmente el formulario '300' y al final del año el '390', ambos accesibles en las respectivas páginas web de las haciendas públicas. Por otro lado, hemos de recordar que ese periodo de tiempo en el que tenemos en nuestro poder un dinero ajeno que no debemos devolver hasta una fecha determinada sirve temporalmente como una fuente de financiación más. De ahí que se afirme de este impuesto que no sólo tiene la función recaudadora de recursos para el estado, sino también la función secundaria (en mucho menor medida), la de financiar la cadena de producción, o sea, a los profesionales y empresarios, que durante unos meses pueden funcionar con un poco de dinero ajeno sin pagar por ello interés alguno.

Por tanto, dado que no influye en sus beneficios reales, a la hora de calcular sus rendimientos a profesionales y empresarios no se les puede achacar que estén obteniendo un 'ingreso' por el IVA cobrado, pero tampoco se les permite computar el IVA pagado como un 'gasto'.

Así, cuando contabilizan cualquier factura que han pagado a un proveedor (ej. la de la electricidad) han de diferenciar por un lado el coste de esa factura -que sí es un gasto- y por otro el IVA -que para ellos no lo es-.

Y 'vice versa', cuando contabilizan una factura que han cobrado a un cliente. Deben diferenciar por un lado el monto total de la factura -éste sí, un ingreso- y por otro el IVA -que para ellos no lo es, ya que han de devolverlo a Hacienda-. (Al final es como si la contabilidad se bifurcase en dos y hubiera que llevarlas por separado, cada una independientemente).

### Tipos impositivos

No todos los productos y servicios están gravados al **tipo general, que en España es del 16%**, sino que atendiendo a su naturaleza, algunos se consideran de mayor o menor necesidad que otros. Así, en nuestro sistema hay otros tres tipos aplicables; el reducido (**7%**) y el 'super reducido' (**4%**), y la exención (**0%**). Valgan como ejemplo de ellos:

Tipo reducido (7%): Alimentos en general y bebidas no alcohólicas, aparatos ortopédicos, bienes inmuebles como viviendas o garajes, transporte de viajeros, servicios de hostelería, entradas de espectáculos culturales, servicios funerarios, peluquería, asistencia sanitaria dental, etc.

Tipo super reducido (4%): Pan, leche, huevos, frutas y verduras, libros, periódicos, revistas, vehículos para minusválidos, viviendas de protección oficial, etc.

Exentos (0%): Servicios médicos y sanitarios, transporte de enfermos, educación y enseñanza, correos postales, etc.

En la Ley del IVA se detallan uno por uno cuáles son todos los productos y servicios cuya compra está gravada a un tipo menor del general. No está por tanto en manos del profesional optar por uno o por otro a la hora de cobrar a su cliente, sino que éste ha de ejercer, como veíamos, de mero recaudador del impuesto para el estado, así, no es opcional cobrar un tipo u otro ni dejar de cobrarlo si está obligado a ello.

### ¿Y si al final de un trimestre el profesional ha soportado más IVA que el que ha repercutido?

Obviamente no es lo habitual, pero pensemos que en determinadas ocasiones puntuales de nuestro proceso productivo podemos llegar a pagar más IVA que el que hemos cobrado a nuestros clientes\*. En estos casos será Hacienda la que nos devolverá esa diferencia cuando realicemos la liquidación trimestral correspondiente. Bastará con que aportemos toda la documentación -las facturas- justificativa de haber realizado efectivamente esos gastos.

### ¿Y si el servicio que ofrezco está exento de IVA?

Se hallan en una situación fiscal y contable muy especial los profesionales o empresarios que ofrecen los servicios que hemos mencionado como 'exentos' de IVA (Médicos o clínicas privadas y entidades de enseñanza principalmente). Éstos se ven obligados a funcionar fiscalmente como si ellos mismos fuesen el consumidor final, es decir, pagan IVA a sus proveedores, pero no pueden repercutírselo a sus clientes ni pedir a Hacienda que se lo devuelva. Deben, por tanto, cargar íntegramente con ese coste. Por eso también, a diferencia del resto de profesionales y empresarios, a éstos sí se les permi-

te que computen también el IVA como un gasto íntegramente deducible de sus ingresos al calcular los beneficios.

### La factura

Es el documento en el que un profesional o empresario plasma de forma ordenada y formal cada venta realizada y su valor. Se le exige que la vaya emitiendo numeradas correlativamente y guarde una copia no sólo como control de sus ingresos, sino también porque para la otra parte -para el comprador- son el justificante de sus gastos.

No viene constreñida de mayores formalidades que las de indicar los datos identificativos de **ambos** sujetos (es decir, denominación, NIF ó CIF y domicilio tanto del vendedor como del comprador), concepto y precio total de la transacción, así como el correspondiente IVA y la fecha de la operación. (Importante, ya que independientemente de cuándo se cobre efectivamente -o incluso de que nunca se llegase a cobrar- generalmente ésta es la fecha que ha de tenerse en cuenta a todos los efectos contables y fiscales, es decir, para computarla como ingreso -si somos el vendedor, o sea, la emitimos nosotros- o como gasto -si somos el comprador-, y también a efectos de IVA -según esa misma fecha corresponderá a un trimestre o a otro-).

No debemos confundir este documento con el mero 'ticket' de compra (que cumple una función justificativa menor, no es personalizado -no incluye la identificación del comprador, sólo la del vendedor y a veces ni siquiera ésta- y generalmente no tiene valor de prueba a efectos fiscales, sólo en otros ámbitos). Al ticket de compra sí estamos acostumbrados cuando operamos como meros consumidores, pero desde el momento en que nuestras operaciones puedan tener efectos fiscales, como los que estamos viendo en este epígrafe, Hacienda sólo acepta las facturas como documentación justificativa. Estamos por tanto obligados a guardar las correspondientes a todos los gastos -copia de las cuales nos entregarán nuestros proveedores a petición nuestra- y a emitir, numeradas correlativamente, las correspondientes a nuestros ingresos por las ventas que realicemos -que estaremos obligados a entregar a los clientes cuando nos la pidan\*-.

A la hora de liquidar los diferentes impuestos -IRPF, IS e IVA- basta con declarar los importes totales de las diferentes partidas, no es necesario por tanto aportar físicamente todas facturas detalladas. Pero sí guardarlas, ya que deberemos hacerlo en el caso de que Hacienda nos lo requiera expresamente (p. ej. en el caso visto de tener un saldo de IVA negativo algún semestre) o nos someta a alguna inspección posterior, algo que puede ocurrir sólo durante los siguientes 5 ó 6 ejercicios (a partir de ese periodo de tiempo 'prescriben' los ilícitos contables o fiscales).

Nota \*: Es habitual escuchar cómo determinados profesionales a la hora de cobrar a su cliente le ofrecen la posibilidad de hacerlo 'con o sin' factura (o lo que es lo mismo, 'escondiéndolo' o 'sin esconderlo' ante Hacienda). Al hacerlo están invitando a cometer un ilícito fiscal consistente en no dejar rastro de la transacción, y así ocultar las dos manifestaciones de capacidad económica que se están produciendo: por un lado el profesional 'esconde' el hecho de estar logrando esos ingresos (y con ello también ocultar una renta), y por otro, el cliente está ocultando la compra (y con ello evadiendo el correspondiente IVA). Este tipo de transacciones suelen conocerse como realizadas en '**dinero negro**' -es decir, no declarado a Hacienda-. Y es que en ocasiones al estado le es muy difícil evitar que dos sujetos pacten ocultar la compraventa que están realizando entre sí. La tentación de hacerlo surge sobre todo cuando el cliente es un consumidor final que no puede recuperar el IVA que paga y alcanza la suficiente confianza con el vendedor o profesional como para acordar en común esta irregularidad.

Ahora bien, cuando el cliente es también profesional o empresario hemos de tener presente que a éste no suele beneficiarle fiscalmente ese ocultamiento, ya que -recordemos- lo que busca obviamente es demostrar todos los gastos en que incurre y justificar el IVA soportado, por ello es siempre este tipo de cliente quien está más interesado en plasmar la transacción en una factura y el vendedor quien no puede negarse a hacerlo. Mediante esa confrontación de dos intereses opuestos se logra que sean los propios contribuyentes quienes normalmente se controlen entre sí, y se supera la lógica dificultad -imposibilidad- que supondría pretender vigilar todas las operaciones que se realizan en un país.

Nota \*: Por ejemplo, porque durante ese trimestre hayamos gastado más que lo que hemos ingresado, es decir, hayamos tenido pérdidas. También en ocasiones puntuales puede ocurrir que realicemos una inversión necesaria importante -ej. compramos la imprenta- que conlleva un enorme gasto de IVA, mayor que todo el que cobraremos ese trimestre a nuestros clientes. O puede suceder que tengamos que pagar un tipo de IVA más alto al proveedor que al cliente (ej. los restaurantes, ya que pagan ese tipo de IVA general -16%- sobre las bebidas alcohólicas que compran, mientras que sobre el servicio de hostelería que ellos facturan sólo pueden cargar el 7%-).

**EJEMPLO PRÁCTICO IMPUESTOS**

**Floristería Andrea, S.A.**  
 CIF: B- 20 202 202  
 c/ San Adrián, 20  
 San Sebastián, 20001

COBROS	PAGOS	RESULTADO
50 +IVA (venta de un florero a Teoma Clínica, S.A.)	200 +IVA (electricidad)	
50 +IVA (venta de otro florero al taxista)	300 +IVA (proveedores de flores)	
1.000 +IVA (resto de flores y pedidos)	300 +IVA (otros proveedores)	
Total ingresos:_____	Total gastos:_____	Beneficios a declarar: <input type="text"/>
IVA repercutido:_____	IVA soportado:_____	Cuota a pagar aprox. <input type="text"/>
		IVA a liquidar: <input type="text"/>

**Madalenas del Cantábrico, S.L.**  
 CIF: B- 39 111 222  
 c/ Cartel de Luesma, 08  
 Santander - 39002

COBROS	PAGOS	RESULTADO
100 + IVA (madalenas a la clínica)	100 +IVA (por electricidad)	
2.000 +IVA (en total por el resto de madalenas vendidas)	200 +IVA (al taxista, por varios servicios)	
	600 +IVA (a todos los demás proveedores, 500 'alimentos en general', y 100 por leche y huevos)	
Total ingresos:_____	Total gastos:_____	Beneficios a declarar: <input type="text"/>
IVA repercutido:_____	IVA soportado:_____	Cuota a pagar aprox. <input type="text"/>
		IVA a liquidar: <input type="text"/>

**Teoma Clínica, S.A.**  
 CIF: B- 95 888 888  
 c/ Paradores, 95  
 Leioa - 48940

COBROS	PAGOS	RESULTADO
50 (chequeo general de salud al hijo del taxista)	100 + IVA (electricidad)	
1.000 (al resto de clientes)	50 + IVA (florero)	
	100 + IVA (madalenas)	
Total ingresos:_____	Total gastos:_____	Beneficios a declarar: <input type="text"/>
IVA repercutido:_____	IVA soportado:_____	Cuota a pagar aprox. <input type="text"/>
		IVA a liquidar: <input type="text"/>

**Taxista**  
 (el propio alumno)

**Nombre y apellidos:**  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**NIF:** \_\_\_\_\_

**Domicilio:**  
 c/ Paradores, 99  
 Leioa - 48940

COBROS	PAGOS	RESULTADO
200 + IVA (a Madalenas del Cantábrico, S. L., por varios servicios)	100 +IVA (electricidad de casa)	
600 + IVA (al resto de clientes)	100 + IVA (gasolina)	
	100 + IVA (reparaciones)	
	50 + IVA (florero para casa)	
	50 (chequeo de salud al hijo en la clínica)	
Total ingresos:_____	Total gastos:_____	Beneficios a declarar: <input type="text"/>
IVA repercutido:_____	IVA soportado:_____	Cuota a pagar aprox. <input type="text"/>
		IVA a liquidar: <input type="text"/>

## 7.- LAS RELACIONES LABORALES Y LA SEGURIDAD SOCIAL

### Introducción:

Hasta aquí hemos hablado de la actividad comercial y productiva refiriéndonos exclusivamente a compras y ventas, es decir a sujetos que más o menos libremente\*, y de igual a igual, acordaban un precio sobre un producto y servicio y procedían a su intercambio. En este epígrafe, por el contrario, tenemos que tratar del otro gran tipo de relaciones económicas –muy diferentes– también frecuente en la vida empresarial, la 'contratación laboral', que **exclusivamente se da entre 'empleadores'** (los empresarios) y **'empleados'** (o 'trabajadores por cuenta ajena' para diferenciarlos de los artistas y profesionales, que son 'trabajadores por cuenta propia'). De hecho, es la existencia de ese contrato la que convierte a uno en empleado y al otro en empresario (si éste no lo era ya, por ejemplo porque desarrollaba su labor como profesional independiente, ahora, al contratar a otro, pasa a considerarse empresario obligatoriamente).

Inactivo

Parado

Empleado

Profesional

Artista

Empresario

### El contrato laboral (–Relación individual de trabajo–)

Es un acuerdo entre empresario y trabajador por el que éste se obliga a prestar determinados servicios por cuenta del empleador y bajo su dirección, a cambio de una retribución. Es un tipo especial de relación que tiene las siguientes cinco características:

**1-Retribución:** a cambio de los servicios que realiza, el empleado recibe una contraprestación (si bien en este caso no la denominaremos 'precio'), el 'salario'.

**2-Ajenidad:** decimos del asalariado que es un trabajador 'por cuenta ajena' porque aunque pase a integrarse de manera activa en el proceso productivo puesto en marcha por el empresario, sólo a éste último competen tanto los riesgos como los frutos económicos de la actividad.

**3-Subordinación:** porque el trabajo asalariado supone la integración en una organización coordinada y dirigida por el empleador, por tanto, el empleado no sólo se compromete a realizar los servicios mencionados, sino a hacerlo bajo la dirección y supervisión del empleador y a integrarse en una jerarquía concreta y en una organización humana de trabajo y en la que deberá coordinarse con otros.

**4-Trabajo personal:** porque nos estamos refiriendo a unos servicios prestados por una persona física en todo caso, por tanto sólo nosotros podemos ser considerados 'empleado'. Por el contrario, el empresario –como ya sabemos– puede ser tanto una persona física como una jurídica.

**5-Intervención pública:** Esta última característica es básica y atañe incluso a las otras cuatro. El contrato de tipo 'laboral' no es de libre configuración por las partes implicadas, sino que los poderes públicos, adoptando una actitud 'tuitiva' –garantista– para con aquella de las dos partes contratantes a la que consideran más 'débil'\*\* –es decir, el trabajador–, regulan taxativamente la práctica totalidad de sus aspectos (Entre los más importantes; salario mínimo, horario máximo, condiciones de trabajo, movilidad laboral, derechos irrenunciables del trabajador, etc.).\*\*\* Hasta el punto de que ni siquiera está en sus manos decidir si la relación es de tipo laboral o no. Lo será obligatoriamente siempre que cumpla esas 4 características anteriores, independientemente de que ellos dos pacten otra cosa, ya que sólo así se garantiza también que el trabajador no está renunciando a esos derechos.

Notas: \* Aunque nos hallamos en un sistema de libre mercado, obviamente determinados productos (como alimentos, medicamentos...), servicios (sanidad, educación...) y mercados (materias primas, telecomunicaciones...) están más o menos regularizados, es decir, el precio, la calidad y condiciones de éstos, etc. no quedan al libre acuerdo entre las partes, o a veces incluso está reservado exclusivamente Estado su comercio o producción.

\*\* Apoyándose implícitamente en el tradicional argumento de que 'empleado' y 'empleado' no parten de una situación de igualdad económica ni intelectual a la hora de negociar y acordar o no el pacto. Es decir, económicamente es obvio que uno y otro no se juegan lo mismo en ese contrato (el primero sólo su actividad empresarial o sus mayores o menores beneficios, mientras que el segundo, su sustento vital), y por otra parte, también presupone del empresario un mayor conocimiento del entorno jurídico y económico, por lo que es a él a quien responsabiliza en exclusiva de cualquier irregularidad contractual en la que se pueda incurrir.

\*\*\* Hasta finales del siglo XIX la contratación entre empresario y trabajador sí se realizaba como si de una libre compraventa civil o mercantil se tratase, lo que provocaba situaciones de claro abuso. Al llegar el s. XX comienza a desarrollarse el modelo de Estado Social, que no puede permanecer ajeno al hecho de que este tipo de operaciones son el principal recurso económico de cada vez más ciudadanos, con lo que los poderes públicos comienzan a controlarlas más y más. Empieza a diferenciarse así también dentro del ordenamiento jurídico este nuevo ámbito, el 'laboral'.

### El convenio (–Relación colectiva de trabajo–)

Pero además de esa relación directa 'empleador/empleado' –denominada relación 'individual' de trabajo, porque nace de cada contrato, es decir, entre individuos–, nuestro ordenamiento jurídico también contempla otro tipo de relaciones igualmente 'laborales', pero que se refieren ya al conjunto de los empleadores por un lado y al conjunto de los trabajadores por otro, son las denominadas 'relaciones colectivas' de trabajo.

Su razón de ser estriba en la dificultad que tendrían los poderes públicos para intentar regular toda la actividad laboral (cada sector productivo, cada zona geográfica, incluso cada empresa es un pequeño mundo en sí misma). Al Estado moderno no le ha ido quedando más remedio que renunciar a legislar específicamente sobre cada ámbito concreto y limitarse a:

1.- Definir un marco regulatorio general, es decir unos derechos mínimos y unas obligaciones comunes a todos los trabajadores, independientemente de su sector de actividad, zona geográfica o empresa, para a continuación:

2.- Permitir que sean los propios trabajadores y los propios empresarios –colectivamente, es decir, mediante sus respectivos representantes– quienes regulen específicamente mediante 'convenios colectivos' aquellos ámbitos que crean oportuno, siempre que no se traspasen esos derechos mínimos y obligaciones comunes mencionadas.

De esta forma, son los propios sindicatos de trabajadores por un lado y los representantes empresariales, por otro, los que van negociando y creando este otro marco regulatorio –especial– en cuya redacción no participan directamente los poderes del Estado. Éste se limita únicamente a reconocer la fuerza vinculante de estos textos, que son, por tanto, una especie de legislación 'para-estatal', es decir, un conjunto de normas que no nacen del Parlamento ni de ningún otro órgano legislativo, pero que, sin embargo han de ser cumplidas por todos aquellos que se hallen en el ámbito regulado.

Por ejemplo, los convenios colectivos pueden referirse a un sector productivo ('Convenio del metal', 'Convenio de la hostelería', –o a subsectores dentro de cada sector– etc.) o a un ámbito geográfico ('Convenio vasco del metal') o, incluso, más concretamente aún, a una determinada empresa específicamente (Ej. 'Convenio de Altos Hornos de Bizkaia').

Por eso a veces puede suceder que la normativa de un convenio se superponga a la de otro y regule a veces las mismas materias de diferente manera. En tal caso será siempre la más favorable al trabajador la que se podrá exigir.

¿Y dónde están los límites de esa negociación? ¿Cuándo se considera que una de las partes está abusando o exigiendo demasiado? Expresamente no hay límite legal alguno. El Estado no puede interferir en la negociación ni juzgarla justa o injusta. Se limita a reconocer a los trabajadores el derecho a la huelga, como medida de presión colectiva "para la defensa de sus intereses" (art. 28.2 CE).

Nota: \* Los convenios han de ser acordados por los respectivos representantes de trabajadores y empresarios correspondientes a esos ámbitos. (O sea, sindicatos nacionales serán los que firmen el convenio de ámbito nacional con representantes también nacionales de los empresarios. Sindicatos autonómicos el regional, etc.). Para ello se establecen unos criterios, según la 'representatividad' que cada sindicato ostenta, es decir, según el número de afiliados en el ámbito del que se trate.

En el ámbito más concreto posible –los convenios de empresa–, se permite incluso que los propios trabajadores elijan entre ellos mismos a sus representantes –Comité de empresa– para que negocien y firmen ese acuerdo (ver página fotocopiada del 'convenio de empresa', de 'Diario El Correo, SAU').

## Antecedentes

El sistema de la Seguridad Social nace a comienzos del s.XX con la intención de dar respuesta a las necesidades básicas de la población en aspectos como la sanidad, la estabilidad económica y la previsión social.

Para entender sus antecedentes hemos de remontarnos a la labor social desarrollada en el siglo anterior principalmente por la Iglesia, orfanatos y otras entidades altruistas. Tras ello fueron los propios empresarios quienes comenzaron a coordinarse para instaurar seguros sociales y mutuas privadas de aseguramiento para proteger a colectivos específicos, principalmente sus propios asalariados y las familias de éstos.

Paulatinamente el modelo de Estado social que se desarrolla a lo largo del s.XX va adoptando la obligación de cubrir esas necesidades básicas y lo hará mediante este innovador sistema que recibe su espaldarazo definitivo en el mundo occidental a partir de los cambios políticos que supone la 2ª Guerra Mundial.

## Un 'sistema'

La SS en España se configura hoy en su conjunto como un sistema independiente gestionado por seis entidades. Cinco de ellas\* están dedicadas a la prestación de servicios –facultades que el caso de algunas CC AA están transferidas a las correspondientes entidades regionales–, y una sexta, única en todo el país –la 'Tesorería General de la Seguridad Social' (TGSS)–, encargada de la gestión de los recursos económicos de todo el sistema (inscripción, afiliación, altas y bajas, cotización, recaudación y todo tipo de pagos).

## Prestaciones

Los servicios y ayudas que este sistema presta actualmente a los ciudadanos se dividen en dos clases, dependiendo de si es obligatorio o no cotizar para poder recibirlas:

-Prestaciones 'no contributivas': aquellas de las que pueden disfrutar todos los españoles y otros residentes en España (según convenios internacionales), si las necesitan, independientemente de su situación laboral. Así ocurre con la asistencia médica básica, algunos tipos de subsidios de invalidez y de jubilación, etc. (Suele ser necesario demostrar que no se tienen unos ingresos mínimos) Este primer tipo de prestaciones sí es financiado por el Estado, con cargo a sus presupuestos generales, no por el propio sistema de la SS.

-Prestaciones 'contributivas': aquellas otras a las que no se tiene derecho si no se ha 'contribuido' previamente, o sea, sólo se pueden exigir para sí, o para algún familiar, si se han pagado las cotizaciones correspondientes como afiliado. Ejemplos de este otro tipo son:

- Asistencia sanitaria y prestaciones farmacéuticas
- Subsidios de jubilación y desempleo
- Incapacidad Temporal
- Maternidad
- Incapacidad Permanente: parcial, total o absoluta
- Lesiones permanentes no invalidantes
- Viudedad y orfandad, etc.

Para costear estas otras prestaciones se le permite a la SS que se **autofinancie** directamente mediante las cotizaciones que han de pagar obligatoriamente todos sus afiliados. Es un sistema por tanto casi al margen de la financiación estatal y por ello muy diferente del resto de entidades públicas.

Nota: \*-**Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS)**, que se ocupa de la gestión y administración de las prestaciones económicas del sistema, salvo las que se refieren al desempleo, el derecho a la asistencia sanitaria, prestaciones complementarias y prestaciones no contributivas.

-**Instituto Nacional de Gestión Sanitaria (INGESA)**, sustituyó en 2002 al antiguo **INSALUD** al que corresponde la administración de los servicios sanitarios.

-**Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO)**, que gestiona las pensiones de invalidez y de jubilación, en sus modalidades no contributivas, así como de los servicios complementarios de las prestaciones, del sistema de la Seguridad Social.

-**Instituto Nacional de Empleo (INEM)**, funciones en materia de desempleo.

-**Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo**, que se ocupa del ámbito de los riesgos laborales.

## La afiliación

Estar afiliado y cotizar a la SS es obligatorio para todos los empleados, los trabajadores por cuenta propia (o 'autónomos, es decir, profesionales o artistas) y los empleadores\*. El cálculo de cuánto ha de pagar cada uno se realiza de forma diferente en cada caso:

1 -Para calcular la cotización de los empleados y los empresarios se atiende directamente al salario, sobre el que se aplica el siguiente porcentaje; **el empleado** ha de cotizar un **6,5% aprox.** de su sueldo –que le es descontado de éste–, mientras que **el empresario, en torno al 30%**, calculado también sobre esa misma cifra, pero que deberá pagar él mismo. Ambas cantidades van a parar a la TGSS, en concepto de 'Régimen General' de la SS.

(Ej. el sueldo mensual de Lucía es de 1.000, lo que significa que se le descuentan cada mes unos 65 en concepto de cotización a la SS. y por otro lado, su empleador ha de pagar otros 300, también en concepto de cotización a la SS. En total, Lucía 'le cuesta' a su empleador 1.300, de los que ella sólo recibe 935 –que, no olvidemos, quedarán sujetos también a las 'retenciones' fiscales que le correspondan–.)

2 - **Los trabajadores por cuenta propia**: (dado que los autónomos no tienen un 'sueldo' fijo sino, como sabemos, clientes a los que van cobrando facturas que varían cada mes) se les permite que elijan libremente cuál quieren que sea su 'base de cotización' mensual, o sea, un 'sueldo hipotético' –entre un mínimo de 800 aprox. y un máximo de 3.000 euros– a la que aplicar el porcentaje **que ronda el 28%\*\***. Por tanto, el mínimo que deberemos pagar si somos autónomos es de (800 x 0,28=) unos 224 euros al mes al 'Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos', conocido como 'RETA' \*\*\*.

Aclaremos que todas estas cotizaciones no tienen índole fiscal, (no responden a la lógica tributaria que hemos visto en el epígrafe anterior –de 'manifestación de capacidad económica'–). La SS no es un impuesto más, sino un sistema paralelo, ajeno al tributario que ya hemos explicado y que por tanto sí se solapa a él. Todos los gastos en concepto de cotización sí son por tanto deducibles fiscalmente (como si fuesen un gasto más de la producción, al igual que lo es también el coste de los salarios para el empresario).

## La 'nómina'

Para reflejar documentalmente el pago del salario entre empleador y empleado no se utiliza la 'factura', sino este otro documento, la 'nómina', a través del cual es obligación del empleador comunicar mensualmente al empleado de manera desglosada todos los conceptos por los que se le estén abonando o descontando cantidades. (Ej. sueldo base, horas extras, pagas extraordinarias, cotizaciones a la SS a su cargo, retenciones de IRPF, etc.), así como entregarle anualmente un resumen general que le sirva para realizar su liquidación de IRPF –denominado '10T', ver fotocopia–.

Nota: \* Aunque el trámite sea obligatorio para todos ellos, en el caso de los empresarios son ellos quienes además de darse de alta y cotizar han de ocuparse también de dar de alta a sus empleados y de tenerles al día en sus cotizaciones. Por tanto, el empleado está liberado de cualquier responsabilidad por incumplimiento de estos trámites y pagos.

Por meras razones de espacio y de agilidad docente algunas de las cifras que se mencionan en este epígrafe han sido redondeadas.

\*\* Estos topes varían según la edad del profesional (ej. a los menores de 30 años se les permite un mínimo de 610 euros de base de cotización –consultar modificaciones–, y los mayores de 50 no pueden superar los 1.560. La razón de ser de estos dos tipos de límites es que generalmente los más jóvenes prefieren cotizar lo menos posible –por eso se les pone ese tope mínimo–, mientras que cuando nos acercamos al final de nuestra vida laboral preferimos aprovechar para cotizar más y así mejorar nuestro subsidio por jubilación, por eso a partir de cierta edad se nos tiende a limitar más ese tope máximo)

\*\*\*Además de esos dos vistos que son los principales, hay otros cuatro regímenes, denominados 'especiales': 'R. Especial Agrario', 'R. Esp. de Trabajadores del Mar', 'R. Esp. de Empleados del Hogar' y 'R. Esp. de la Minería del Carbón'.