

TAX LEGAL ADVISORY REVIEW

LA REVISTA PARA EL MUNDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL



PRESENTACIÓN

Bienvenidos a TAX LEGAL ADVISORY REVIEW, una publicación que pretende ser un cauce para acercar, y en lo posible conectar, a profesionales, docentes, alumnos y a todos aquellos apasionados del mundo de la Propiedad Intelectual e Industrial, del mundo del Derecho Económico y de la Consultoría Empresarial, así como para divulgar y debatir temas de otras disciplinas transversales. Se trata, por tanto, de una publicación abierta, en donde llamamos a todos a colaborar en la investigación, y divulgación, de nuestra disciplina.

Los objetivos de esta publicación son modestos: lo que pretendemos es compartir conocimiento y llegar por muchos años, a lectores de diferentes tipos y disciplinas, invitándoles a colaborar con sus artículos, entrevistas y opiniones y con el ánimo de contribuir a la actualización permanente de nuestros lectores.

UN PROYECTO ACADÉMICAMENTE AVALADO



Dialnet



STELLVEST |  TAX · LEGAL · ADVISORY

c/ José Franchy Roca 5, 6º Oficina 8
35008 Las Palmas de Gran Canaria

www.stellvest.com
ISSN: 2952-1289

ESTRUCTURA

COMITÉ DE DIRECCIÓN

Daniel E. Márquez Lasso

Socio Director · Stellvest tax legal advisory

Profesor Doctor en Derecho Financiero y Tributario · Universidad Complutense de Madrid · CES Cardenal Cisneros

Director del Máster en Propiedad Intelectual e Industrial · Universidad Internacional de la Rioja

Jonathan Márquez Lasso

Socio Director · Stellvest tax legal advisory

Presidente de la Comisión de Formación y Vicepresidente de la Comisión Técnica Tributaria · Colegio de Economistas de Las Palmas

Profesor de Economía Aplicada y Fiscalidad Internacional · MBA Business School

Miriam Martínez Pérez

Socia Directora · Stellvest tax legal advisory

Profesora Contratada Doctora de Derecho Mercantil y Directora del Grado en Derecho · Universidad Internacional de la Empresa

COMITÉ EJECUTIVO

Carlos Sosa Sáenz

Director Comercial y de Marketing Paradisus Gran Canaria · Meliá Hotels International

Eduardo Walls Barrios

CEO y Socio Fundador · Strategio Business Consulting

COMITÉ ACADÉMICO

Alberto Herranz Torres

Profesor Doctor de Sistemas Jurídicos Contemporáneos · Coordinador de la División de Derecho · CES Cardenal Cisneros

Amelia González Méndez

Catedrática de Derecho Financiero y Tributario · Universidad de Santiago de Compostela

Carmen Rodilla Martí

Profesora Contratada Doctora de Derecho Mercantil · Universidad de Valencia

Presidenta de la Comisión de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana

Inmaculada de la Haza de Lara

Partner en Balder IP Abogados · Presidenta del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Industrial

Jaume Martí Miravalls

Profesor Titular de Derecho Mercantil · Universidad de Valencia

Of Counsel Roca Junyent

ESTRUCTURA

José Fernández Tamames

Director del Grado en Ingeniería Informática y Profesor en Dirección de Sistemas de la Información ·
Universidad Internacional de la Empresa

José Manuel Almudí Cid

Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario y Director de la Escuela de Práctica Jurídica ·
Universidad Complutense de Madrid

José Manuel Iglesias Casais

Profesor Ayudante Doctor de Derecho Financiero y Tributario · Universidad de Santiago de Compostela

Juan José Nieto Montero

Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario · Universidad de Santiago de Compostela

Laura Miraut Martín

Profesora Titular de Filosofía del Derecho · Universidad de las Palmas de Gran Canaria

María José Molina García

Profesora Contratada Doctora de Derecho Administrativo · Secretaria General Universidad Internacional
de la Empresa

Miguel Abel Souto

Profesor Titular de Derecho Penal · Universidad de Santiago de Compostela

Miguel Ángel Martínez Lago

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario · Universidad Complutense de Madrid

COMITÉ DE REDACCIÓN**Diego E. Márquez Sosa**

Instituto de Estudios Bursátiles · Universidad Complutense de Madrid

Sara de Torres Riveiro

Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos · Naciones Unidas
Universidad de Valencia · Universidad de Santiago de Compostela

Natalia Pais Wyka

Técnico Jurídico · Xunta de Galicia · Universidad de Santiago de Compostela

SECRETARÍA**Sonia Regueiro Lemos**

Asociada · Stellvest tax legal advisory
Universidad de Vigo · Universidad de Santiago de Compostela

NORMAS PARA AUTORES

Las contribuciones escritas se presentarán en formato Word con una extensión máxima de cuatro folios:

- Tipo de letra Times New Roman.
- Punto 12.
- Espacio sencillo.

La autoría de la contribución puede ser individual o colectiva, debiendo hacer constar el cargo de cada uno de los autores.

Junto con la contribución, el autor o autores deberá adjuntar una breve reseña bibliográfica y una fotografía profesional con buena calidad.

Las contribuciones escritas deberán estar relacionadas con el ámbito y objetivos de la Revista, esto es, la Propiedad Industrial e Intelectual, el Derecho Económico y la Consultoría Empresarial.

La Dirección de la Revista se reserva el derecho a rechazar aquellas contribuciones que no se ajusten a las normas indicadas.

Se trata de una publicación de carácter trimestral, cuyos números se distribuyen en los siguientes períodos: enero-marzo, abril-junio, julio-septiembre y octubre-diciembre. Los plazos de entrega serán:

- Número enero - marzo: entrega de originales hasta el 15 de marzo.
- Número abril - junio: entrega de originales hasta el 15 de junio.
- Número julio - septiembre: entrega de originales hasta el 15 de septiembre.
- Número octubre - diciembre: entrega de originales hasta el 15 de diciembre.

Las contribuciones se enviarán a la dirección de email: tlarev@stellvest.com.

EN ESTE NÚMERO

ESTUDIOS:

- LA FALTA DE ESTABILIDAD DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LOS PLANES DE PENSIONES..... 7
- VEINTE AÑOS DEL ARBITRIO SOBRE LAS IMPORTACIONES Y ENTREGA DE MERCANCÍAS EN CANARIAS (AIEM) 2002-2020: UNA REFLEXIÓN..... 20
- AUGE Y DECLIVE DE LOS KEIRETSU JAPONESES COMO MODELO EMPRESARIAL..... 23
- LA FINANCIACIÓN PARA GRANDES Y PEQUEÑAS EMPRESAS..... 32
- LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA DETERMINACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE..... 35
- EL VICIO EN EL CONSENTIMIENTO EN LAS INSPECCIONES DOMICILIARIAS DE LA CNMC..... 40
- LA RESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS EN EL RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS: PRIMEROS PASOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ECONOMÍA REGIONAL E INTERNACIONAL MÁS SOSTENIBLE..... 43

OPINIÓN:

- AS MALDITAS TAXAS DE JURO!..... 47

LA ENTREVISTA:

- TAMARA BARREIRO: EL AUGE DEL MARKETING DIGITAL EN LAS NUEVAS EMPRESAS..... 50

LA FALTA DE ESTABILIDAD DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LOS PLANES DE PENSIONES



JOSÉ MANUEL IGLESIAS CASAÍS

Profesor Doctor en Derecho Financiero y Tributario | Universidad de Santiago de Compostela

I. Extrafiscalidad y sistemas de previsión social de carácter privado

Como bien es sabido, en nuestro ordenamiento jurídico se reconoce a los tributos una doble finalidad pues, como expresamente establece el segundo párrafo del apartado primero del artículo 2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria[1], esta clase de ingresos públicos, «*además de ser medios para obtener los recursos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos, podrán servir como instrumentos de la política económica general y atender a la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución*». Ello hace, no solo posible, sino altamente aconsejable, el recurso por parte del legislador al instrumento fiscal para garantizar la realización de determinados mandatos constitucionales recogidos en el Capítulo III del Título I de la Carta Magna (“De los principios rectores de la política social y económica”), entre los que se encuentran los contenidos en los artículos 41 y

50 de la Constitución Española[2] y que consagran el sistema público de pensiones como uno de los pilares fundamentales sobre los que se asienta nuestro Estado del bienestar; al tiempo que se reserva a los restantes sistemas de previsión social un carácter complementario y alternativo al de la Seguridad Social. Así se desprende del artículo 41 CE *in fine* que declara que «la asistencia y prestaciones complementarias serán libres».

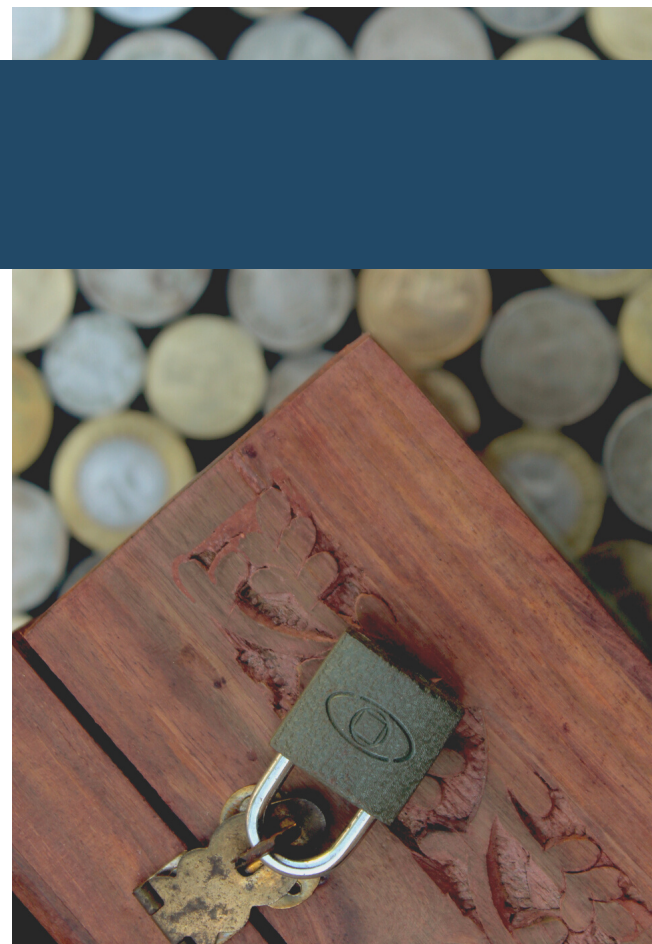
Al igual que les sucede a otras economías de nuestro entorno, nuestro país no es ajeno a los riesgos que amenazan desde finales del siglo XX la sostenibilidad de los sistemas públicos de pensiones basados en el sistema de reparto. Así, el aumento de la esperanza de vida[3], por un lado, y el descenso de la natalidad[4], por otro, constituyen dos factores cuya conjunción podría dinamitar el necesario equilibrio que debe existir entre el número de aportantes y el número de pensionistas o perceptores (*tasa de dependencia*[5]) en este tipo de sistemas piramidales basados en la solidaridad intergeneracional[6]; de ahí que desde distintos organismos e instituciones como la OCDE o la UE se venga insistiendo desde hace años en la necesidad de incentivar los sistemas de previsión social de carácter privado para garantizar su viabilidad y corregir desajustes.

Esta ha sido la tendencia seguida, con mayor o menor acierto en nuestro país, donde el propio legislador ha reconocido que «fomentar el ahorro mediante el desarrollo de esquemas de previsión social para la vejez constituye un pilar relevante para mejorar el bienestar de los ciudadanos al llegar a la jubilación» al tiempo que «permitirá contar, en el conjunto de la economía nacional, con un mayor volumen de recursos disponibles para invertir y aumentar la capacidad productiva y, con ello, poder elevar los ingresos y el nivel de vida de la sociedad española»[7]. Y es que, más allá de las dudas que afectan a la sostenibilidad de las pensiones públicas, existe un factor económico de suma relevancia que juega a favor del impulso público de estos sistemas de previsión social[8]: el déficit de consumo[9] que caracteriza a este segmento poblacional (déficit que se irá agravando en la medida que la inversión de la pirámide poblacional lo hace más representativo en nuestro país[10]); de ahí la importancia que para la economía nacional cobran los planes privados de

pensiones como instrumento de ahorro que permita a las personas que acceden a la jubilación disponer cuando sobreviene esta contingencia de ciertas cantidades adicionales que les permitan mejorar sus condiciones de vida y mantener su patrón de consumo[11].

II. Los incentivos fiscales a las aportaciones a sistemas de previsión social

Como indicábamos líneas atrás, nada obsta a que se introduzcan incentivos fiscales que persigan la consecución de determinados fines u objetivos constitucionales como el de garantizar la suficiencia económica a los ciudadanos durante la tercera edad consagrado en el artículo 50 CE. Sin embargo, a la vista del insuficiente desarrollo de los sistemas de previsión social complementarios en España[12], las bonificaciones ligadas a los mismos en la imposición sobre la renta (que tradicionalmente se ha materializado en un sistema de *Exención/Exención/Gravamen* -EEG-) merecen un análisis en profundidad para verificar si cumplen o no su objetivo; que no es otro que hacerlos en la práctica más atractivos frente a otras fórmulas de ahorro a largo plazo.



Debe tenerse en cuenta que su regulación actual, fruto de las reformas a las que el Gobierno se ha comprometido con Bruselas en el marco del Plan de Recuperación para Europa (recogidas en el Plan de recuperación, transformación y resiliencia -C30.R5[13]-) y que viene, además, avalada por el consenso alcanzado por los grupos parlamentarios en el seno del Pacto de Toledo[14], representa un verdadero cambio de paradigma en el tradicional tratamiento fiscal de las aportaciones y contribuciones a los sistemas de previsión social complementarios, pues supone una drástica reducción de las ventajas fiscales a los planes individuales de pensiones en favor de un mayor impulso a los planes de pensiones de empleo o «segundo pilar».

Según los argumentos expuestos por el ejecutivo en favor del cambio apuntado, la regulación anterior incentivaba en exceso los planes de pensiones individuales, demostrándose «ineficaz e ineficiente, además de regresivo». Por ello, esta enésima reforma fiscal en la materia tiene como objetivo potenciar el desarrollo los planes complementarios vinculados al empleo, «de manera que la población cubierta aumente desde los dos millones de trabajadores actuales a trece millones en 2030 y hasta alcanzar el 80% de la población activa ocupada cubierta en el largo plazo; y que los activos bajo gestión, en términos de PIB, pasen de menos del 3% al 9% al final de esta década y un 18% en 2040 y un 31% en 2050, convirtiéndose en una fuente fundamental de financiación privada de las inversiones para la transición energética y digital»[15].

1. Los incentivos fiscales en el IRPF

En líneas generales, en el IRPF los contribuyentes que tengan la condición partícipes de este tipo de instrumentos de ahorro reducen hasta ciertos límites su base imponible en el importe tanto de sus propias aportaciones como de las contribuciones que realice a su favor su empresa; ventaja a la que se une que tampoco tendrán que tributar anualmente por las rentabilidades que pudieran generar las cantidades depositadas en dichos planes de pensiones. Será en un momento posterior, por lo tanto, cuando las cantidades acumuladas se rescaten, ya sea en forma de capital, ya sea en forma de renta (o de forma mixta), cuando deban integrarse en la base imponible general del sujeto y someterse a tributación como rendimientos del trabajo[16].

De esta manera, el incentivo fiscal a los planes de pensiones, ya sean individuales o de empresa, se reduce a un mero diferimiento de la tributación de tales rentas[17], que atenúa durante la vida laboral la progresividad del IRPF[18], pero que no goza a día de hoy de otros incentivos adicionales en el momento de la jubilación más allá de que «presumiblemente se beneficiará de un tipo marginal en el IRPF inferior al que le corresponde mientras permanece en activo»[19]. Y es que, cuando el contribuyente puede disponer efectivamente de tales cantidades para destinarlas (o no) a gasto, tanto la eliminación de su tratamiento como renta irregular cuando se opta por su rescate en forma de capital, como su tratamiento en todo caso como rendimientos del trabajo (aun cuando provengan de aportaciones realizadas por el propio contribuyente), no cabe duda de que restan atractivo a tales instrumentos frente a otras fórmulas de ahorro o inversión.

1.1. La reducción por aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 51 LIRPF, a los efectos del cálculo de la base liquidable del impuesto, se permite reducir hasta unos límites máximos la base imponible general del contribuyente en el importe de las aportaciones y contribuciones realizadas durante el año natural a «planes de pensiones, las mutualidades de previsión social, planes de previsión asegurados, planes de prevención social empresarial y seguros privados que cubran exclusivamente el riesgo de dependencia severa o gran dependencia», así como a los «productos paneuropeos de pensiones individuales» en los términos previstos en la disposición adicional quincuagésima segunda de la LIRPF; sin que, como consecuencia de la aplicación de dicha reducción, la base liquidable general pueda resultar negativa.

a) Evolución histórica

Al analizar el alcance de esta exención, lo primero que debemos puntualizar es que la aprobación en su día de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre (LIRPF) redujo ya considerablemente con respecto a la regulación anterior el importe de la reducción con la intención declarada por el legislador en su Exposición de Motivos de ajustarlo a la realidad (esto es, a la aportación media) y dar cierta equidad y justicia al

sistema, que tal y como venía siendo configurado beneficiaba a «*determinados contribuyentes con elevada capacidad económica*»[20].

Y es que, pese a tratarse de un instrumento de ahorro a largo plazo que juega un importantísimo papel como complemento del sistema público de pensiones, el régimen fiscal aplicable a las aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social se ha visto sometido a numerosas reformas contribuyendo así a crear cierta inseguridad jurídica para los partícipes.

Originalmente, con la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias, las aportaciones a planes de pensiones se beneficiaban de una reducción en la base imponible cuyo límite máximo anual se fijó en 6.611,13 euros (siempre que dicha cantidad no resultase superior al 20% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio).

Más adelante, con la Ley 6/2000, de 13 de diciembre, por la que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa, se reforzó este incentivo fiscal elevándose el límite general de la reducción por aportaciones a planes de pensiones a 7.212,15 euros (siempre que esta cantidad no superase el 25% de los rendimientos netos

del trabajo y de actividades económicas). Además, se dio entrada por primera vez al factor edad para modular el importe de este beneficio fiscal, de manera que se elevó el límite de 7.212,15 euros para los contribuyentes mayores de 58 años en 601 euros adicionales por cada año que el partícipe excediera tal edad (con un máximo a los 65 años de 15.025,30 euros o el 40% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas).

Tan solo dos años después de esta importante reforma, la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes, incrementó hasta los 8.000 euros anuales la reducción, manteniendo y mejorando la discriminación por edad, de modo que para los mayores de 52 años el límite anterior se incrementaba en 1.250 euros por año que se excediese dicha edad, fijándose el límite máximo a los 65 años en 24.250 euros.

Finalmente, la vigente Ley 35/2006 del IRPF situó en su redacción original el máximo de la reducción en 10.000 euros anuales, que se incrementaban a 12.500 euros para los contribuyentes mayores de cincuenta años. Sin embargo, desde su entrada en vigor, el artículo 52 de la LIRPF ha ido sufriendo diversos



recortes, que van desde la eliminación de la discriminación positiva por edad hasta la drástica reducción de las cuantías deducibles en el caso de aportaciones a planes individuales de pensiones.

Así, el primero de estos retrocesos tuvo lugar con la Ley 26/2014[21], que eliminó el límite incrementado de 12.500 euros para mayores de cincuenta años y redujo el límite máximo conjunto de la reducción por aportaciones a sistemas de previsión social a 8.000 euros. Con esta reforma, se buscaba, en palabras del legislador *«unificar y aproximar los límites de la reducción»* a las aportaciones reales efectuadas por la mayoría de los contribuyentes[22].

Pero no será hasta la pandemia cuando se produzca la drástica minoración del límite general aplicable a la reducción por aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social y la reserva de la posibilidad de incrementar dicha reducción a los planes de pensiones de empresa. Así, en un primer momento, la Ley 11/2020, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021 redujo en un 75% el límite genérico de la reducción (de 8.000 a 2.000 euros anuales), estableciendo, en un claro intento de favorecer el desarrollo del segundo pilar, la posibilidad de que ese límite pudiera incrementarse en 8.000 euros adicionales, siempre que tal incremento proviniera de contribuciones empresariales.

Tan sólo un año después, la Ley 22/2021, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2022, volvió a reducir el límite general otro 25% (de 2.000 a 1.500 euros anuales), permitiendo que este límite pudiera incrementarse en 8.500 euros, ya no solo mediante la realización de contribuciones empresariales, sino también mediante aportaciones del trabajador al mismo instrumento de previsión social empresarial siempre que sus aportaciones fueran de igual o inferior importe a la respectiva contribución empresarial. Entiende el legislador que con esta nueva reducción *«además de mejorarse la progresividad del impuesto, se promueve el esfuerzo compartido entre trabajadores y empresas, con la finalidad de impulsar el denominado «segundo pilar» del modelo de pensiones»*.

b) Situación actual

A día de hoy, con la redacción dada al artículo 52 por la Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos

Generales del Estado para el año 2023, el límite general de la reducción en la base imponible del IRPF por aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social se mantiene en los 1.500 euros anuales. No obstante, el citado límite puede incrementarse adicionalmente en 8.500 euros anuales siempre que tal incremento provenga de contribuciones empresariales, o de aportaciones del propio trabajador al mismo instrumento de previsión social en un importe que no supere los nuevos límites fijados en el 52.1.1º LIRPF.

Importe anual de la contribución	Aportación máxima del trabajador
Igual o inferior a 500 euros.	El resultado de multiplicar la contribución empresarial por 2,5.
Entre 500,01 y 1.500 euros.	1.250 euros, más el resultado de multiplicar por 0,25 la diferencia entre la contribución empresarial y 500 euros.
Más de 1.500 euros.	El resultado de multiplicar la contribución empresarial por 1.

Esto es, se limita el importe deducible de las aportaciones realizadas por el trabajador conforme a una tabla de coeficientes que varían en función de la contribución empresarial previa y en la que no se incluirán las cantidades aportadas por la empresa que deriven de una decisión del trabajador, que tendrán la consideración de aportaciones del trabajador.

Asimismo, este límite inicial de 1.500 euros también puede incrementarse en 4.250 euros anuales, siempre que tal incremento provenga de aportaciones a los planes de pensiones sectoriales realizadas por trabajadores por cuenta propia o autónomos que se adhieran a dichos planes por razón de su actividad; aportaciones a los planes de pensiones de empleo simplificados de trabajadores por cuenta propia o autónomos; o de aportaciones propias que el empresario individual o el profesional realice a planes de pensiones de empleo, de los que sea promotor y, además, participe o a Mutualidades de Previsión Social de las que sea mutualista, así como las que realice a planes de previsión social empresarial o seguros colectivos de dependencia de los que, a su vez, sea tomador y asegurado (52.1.2º LIRPF).

Debe señalarse que estos incrementos del límite

inicial previstos en los ordinales 1º y 2º no son compatibles, pues se dispone expresamente que «la cuantía máxima de reducción por aplicación de los incrementos previstos en los números 1.º y 2.º anteriores será de 8.500 euros anuales» (52.1.2º, párrafo segundo LIRPF).

Adicionalmente, a estas posibles ampliaciones sobre el límite inicial se añaden el incremento previsto en el último párrafo del 52.1.2º LIRPF de 5.000 euros anuales para las primas a «seguros colectivos de dependencia satisfechas por la empresa»; así como el recogido en el propio artículo 51.7 LIRPF que prevé que los contribuyentes cuyo cónyuge no obtenga rendimientos netos del trabajo ni de actividades económicas, o los obtenga en cuantía inferior a 8.000 euros anuales, puedan reducir su base imponible en el importe de las aportaciones realizadas a los sistemas de previsión social de los que sea partícipe, mutualista o titular su cónyuge, con el límite máximo de 1.000 euros anuales[23].

Así las cosas, cuando los partícipes, mutualistas o asegurados no hubieran podido aplicarse la reducción en toda su extensión por insuficiencia de su base imponible (dado que, como hemos advertido previamente la base liquidable general no puede resultar negativa como consecuencia de la aplicación de esta reducción) el artículo 52.2 LIRPF establece la posibilidad de arrastrar a ejercicios posteriores este beneficio fiscal no disfrutado o no disfrutado en su totalidad, al prever para tales casos la posibilidad de que el contribuyente pueda reducir dicho exceso no aplicado en los cinco ejercicios siguientes. Esta regla, sin embargo, no resultará de aplicación a las aportaciones y contribuciones que excedan de los límites máximos previstos en el artículo 5.3 del Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, que actualmente coinciden con los límites financieros recogidos en la DA16ª de la LIRPF y con el propio límite fiscal recogido en el artículo 52 de la LIRPF.

Ello implica, como señala DELGADO GARCÍA, que las aportaciones que se realicen en el período por encima de dicho límite financiero no podrán reducir la base imponible del período en el que se efectuaron ni la de

los siguientes, en el caso de que no hayan podido aplicarse por insuficiencia de la base; mientras que las que superen el límite fiscal, por ejemplo por superarse el 30% de la suma de los rendimientos del trabajo y de las actividades económicas desarrolladas por el contribuyente, sí podrán aplicarse para reducir la base imponible general de los ejercicios siguientes cuando el contribuyente tenga una base que así lo permita. Así, «estos excesos de aportación respecto del límite financiero se encuentran penalizados por la normativa fiscal en la medida en que se produce una doble tributación al no permitirse su reducción de la base imponible y, con posterioridad, al incluirse de forma íntegra las prestaciones en la renta del perceptor»[24].

Como puede observarse, el régimen actual del beneficio contenido en los artículos 51 y 52 de la LIRPF ha experimentado con el devenir de los años una rebaja sustancial en su cuantía máxima (fijada en su redacción original en 10.000 euros anuales -12.500 para contribuyentes mayores de 50 años), acomodándose así a la senda marcada por la recomendación 16ª del Pacto de Toledo 2020 de «impulsar, de forma preferente, los sistemas sustentados en el marco de la negociación colectiva, de empleo, que integran el denominado segundo pilar del modelo de pensiones». Y es que, aunque matemáticamente resulte aún posible minorar la base imponible en 10.000 euros al año, alcanzar dicho límite se convierte en poco menos que una misión imposible atendidos los requisitos establecidos en el artículo 52 de la LIRPF, que hacen recaer tal posibilidad sobre los hombros de las empresas, que tendrían que incrementar sustancialmente[25] las rentas en especie que abonan a sus trabajadores en forma de contribuciones a planes de empresa llevándonos a escenarios poco realistas en los que además de la aportación de 1.500 euros a su plan individual por el trabajador, empresa y empleado realizasen aportaciones al mismo sistema de previsión social

empresarial por importe de 4.250 €, o más descabellados como que la empresa realizase una contribución anual por 8.500 euros (acumulable a la aportación del trabajador de 1.500€) o la máxima prevista legalmente de 10.000€ y que el trabajador no realizase aportaciones a su plan individual o de empresa.

«Al igual que les sucede a otras economías de nuestro entorno, nuestro país no es ajeno a los riesgos que amenazan desde finales del siglo XX la sostenibilidad de los sistemas públicos de pensiones basados en el sistema de reparto.

De ahí que desde distintos organismos e instituciones como la OCDE o la UE se venga insistiendo desde hace años en la necesidad de incentivar los sistemas de previsión social de carácter privado para garantizar su viabilidad y corregir desajustes»

Sin entrar en lo cuestionable que pueda resultar primar los planes de pensiones del sistema de empleo frente (o más bien a costa de los planes de pensiones individuales), a la crítica relativa a la reducción de la cuantía del beneficio fiscal, se añade la de que nos encontramos ante la enésima reforma del tratamiento fiscal de estas aportaciones a sistemas de previsión social, lo que redundará en una enorme inseguridad jurídica para el contribuyente absolutamente incompatible con su naturaleza de instrumento de ahorro a largo plazo. Asimismo, más allá de que se consigan los objetivos defendidos por el legislador, lo que no puede negarse es que esta rebaja de la bonificación fiscal aplicable a las aportaciones a planes individuales de pensiones ha tenido reflejo en los ingresos generados a las arcas públicas por el IRPF, que aumentaron en 2022 un 15,8% (frente al 7,5% de 2021), entre otros factores reconocidos por el ejecutivo «por el efecto de los cambios normativos (subida de tipos en la base del ahorro y modificación de los límites en las

aportaciones a planes de pensiones) aprobados en los PGE de 2021»[26].

2. Los incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sociedades

Los incentivos fiscales en sede del impuesto sobre sociedades se han concretado en la admisión de la deducibilidad como gasto de las contribuciones realizadas por las empresas[27], el establecimiento de una deducción en la cuota íntegra del impuesto - que no ha gozado de continuidad en el tiempo- y la exclusión de la base de cotización de las contribuciones empresariales a los planes de pensiones de sus trabajadores, en su modalidad de sistema de empleo[28].

Por lo que se refiere a la deducción en cuota del impuesto sobre sociedades, el derogado Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprobaba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, contenía en su redacción originaria un artículo 43 que reconocía en favor de las entidades que realizasen aportaciones a planes de pensiones de empresa la posibilidad de aplicarse una deducción en su cuota íntegra «del 10 por ciento de las contribuciones empresariales imputadas a favor de los trabajadores con retribuciones brutas anuales inferiores a 27.000 euros, siempre que tales contribuciones se realicen a planes de pensiones de empleo o a mutualidades de previsión social que actúen como instrumento de previsión social de los que sea promotor el sujeto pasivo».

Desafortunadamente, el referido beneficio fiscal fue eliminado en el año 2011 por la Disposición derogatoria segunda de la LIRPF, lo que contribuye a explicar (junto con la inclusión desde el 2013 hasta el 2023 de las contribuciones empresariales a estos instrumentos en la base de cotización), el insuficiente desarrollo de los planes de pensiones de empresa. Y ello a pesar de que en desde la Comisión de seguimiento del Pacto de Toledo se abogaba por una posición bien distinta al recomendarse la mejora de «los beneficios fiscales de las aportaciones realizadas a fondos y planes de pensiones, en su modalidad de empleo; en particular, estableciendo estímulos fiscales adicionales en la regulación del impuesto de sociedades»[29].

Sin embargo, hemos tenido que esperar al año 2022, con el cambio de paradigma en el impulso público de los sistemas de previsión complementarios, para que el legislador rescate dicho incentivo fiscal con la introducción, a través de la disposición final 5 de la Ley 12/2022, de 30 de junio, de un nuevo artículo 38 *ter* en la ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, donde se reconoce al sujeto pasivo la posibilidad de practicar *«una deducción en la cuota íntegra del 10 por ciento de las contribuciones empresariales imputadas a favor de los trabajadores con retribuciones brutas anuales inferiores a 27.000 euros, siempre que tales contribuciones se realicen a planes de pensiones de empleo, a planes de previsión social empresarial, a planes de pensiones regulados en la Directiva (UE) 2016/2341 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2016, relativa a las actividades y la supervisión de los fondos de pensiones de empleo y a mutualidades de previsión social que actúen como instrumento de previsión social de los que sea promotor el sujeto pasivo. Cuando se trate de trabajadores con retribuciones brutas anuales iguales o superiores a 27.000 euros, la deducción prevista en el párrafo anterior se aplicará sobre la parte proporcional de las contribuciones empresariales que correspondan al importe de la retribución bruta anual reseñado en dicho párrafo»*.

Se trata, en definitiva, de una muestra más de la falta de

estabilidad de estos incentivos fiscales, manifestada en la recuperación (en su práctica literalidad) de una deducción eliminada en el 2011 y enmarcada en la línea iniciada por el legislador en 2021 de primar este tipo de sistemas de previsión social comprendidos en el denominado segundo pilar frente a los planes de pensiones individuales.

III. A modo de conclusión

Los estímulos fiscales a los sistemas privados de previsión social, tal y como se han venido configurando en el Derecho tributario español, se han revelado en la práctica insuficientes, como pone de manifiesto el hecho de que *«solo el 15,6% del total de activos financieros se destina a sistemas de previsión complementaria (fondos de pensiones y seguros), frente a la media del 33% en la UE»*[30].

Las numerosas reformas a la que se han visto sometidos estos incentivos, tanto en sede del IRPF como en el ámbito del IS, no han contribuido tampoco a dotarlos de la estabilidad necesaria para lograr su objetivo de estimular el ahorro a largo plazo como complemento al sistema público de pensiones. A esta misma conclusión ha llegado también la AIREF, quien cifra el alto coste recaudatorio de la medida para el Estado en unos 1.643 millones de euros en 2020 y pone de manifiesto, además, la falta de equidad de la misma, que beneficia principalmente a las rentas más altas[31]. En este sentido, como ha declarado dicha autoridad independiente, *«de la evaluación se desprende que el incentivo fiscal puede resultar negativo para un conjunto amplio de ahorradores, una que vez se tienen en cuenta la fiscalidad de las prestaciones en el momento de la jubilación, las comisiones de los planes de pensiones y la tasa de preferencia intertemporal»*[32].



Y es que, tanto la supresión de su tratamiento como renta irregular en el momento de su rescate en forma de capital, como la eliminación de la discriminación por edad o la drástica minoración del límite de la reducción para las aportaciones a los planes individuales de pensiones en los últimos años no auguran, a pesar de la recuperación de la deducción en la cuota del IS para las empresas que realicen contribuciones a planes de previsión empresarial o la exclusión de tales aportaciones de las bases de cotización, un reforzamiento de la importancia de este tipo de instrumentos en la economía española a corto y medio plazo.

Referencias:

[1] En adelante, LGT.

[2] En adelante CE. Con carácter general, nuestra Carta Magna impone a los poderes públicos la obligación de mantener «*un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, especialmente en caso de desempleo*» (artículo 41 CE). Además, dentro del mencionado régimen y ocupando un lugar destacadísimo en el mismo se incardinaría también el mandato dirigido al legislador de garantizar «*mediante pensiones adecuadas y periódicamente actualizadas, la suficiencia económica a los ciudadanos durante la tercera edad*» (artículo 50 CE).

[3] De acuerdo con los datos publicados por el Banco Mundial sobre la esperanza de vida, en España en comparación con la media mundial, los españoles superan en 9,7 años la media mundial. Así, mientras en el resto del mundo la mediana sitúa en los 72,7 años de vida, en España asciende hasta los 83,4 años. Datos disponibles en «Esperanza de vida al nacer, total (años) - Spain | Data» (www.bancomundial.org).

[4] Según las proyecciones del INE entre 2022 y 2036 nacerán en torno a 5,5 millones de niños, lo que representa un 14,2% menos que en los 15 años anteriores. «*No obstante, a partir de 2058 los nacimientos podrían comenzar a aumentar de nuevo, debido a la llegada a las edades de mayor fecundidad de generaciones cada vez más numerosas. Pese a ello, los nacimientos siempre estarían por debajo de las defunciones*». INE, Notas de prensa, «Proyecciones de Población 2022-2072», p. 3, disponible en Notas de prensa INE.

[5] Este indicador demográfico (que expresa el cociente, en tanto por ciento, entre la población menor de 16 años o mayor de 64 y la población de 16 a 64 años) se sitúa actualmente según datos del Instituto Nacional de Estadística (en adelante INE) en el 25%, y, de mantenerse las tendencias actuales, alcanzaría un máximo en torno a 2050 (del 76,8%), para ir bajando paulatinamente a partir de entonces, hasta el 72,2% en 2072. INE, Proyecciones de población 2022-2072, disponible en https://www.ine.es/prensa/pp_2022_2072.pdf. Por su parte, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) ha declarado que estima que «*la tasa de dependencia podría duplicarse desde el 25% actual hasta un rango de entre el 45-60% en 2050. Este envejecimiento progresivo de la población (...) va a ejercer una presión creciente sobre el gasto público asociado al envejecimiento*». AIReF. Documento Especial 2018/1, p. 15. Disponible en https://www.airef.es/wp-content/uploads/2018/10/NOTICIAS/PREVISIONES_DEMOGRAFICAS/2018-10-04-DOC-ESPECIAL-DEMOGRAFIA-FINAL.pdf.

[6] Según las previsiones de la AIReF, el gasto en pensiones, que se situaba en el 11,1% del PIB en 2019, aumentará hasta el 14,2% del PIB en 2050. AIReF, «Actualización de previsiones demográficas y de gasto en pensiones», Documento Técnico, 1/20. Disponible en www.airef.es.

[7] Preámbulo I, de la Ley 12/2022, de 30 de junio, de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre.

[8] Como señala ROVIRA FERRER, los planes de pensiones se caracterizan por una «*marcada función social (...) que no es otra que la de procurar asegurar el bienestar de las personas retiradas o, en algunos casos, de las personas directamente relacionadas con las mismas actuando como complemento de las pensiones del sistema público*». ROVIRA FERRER, I., «Fiscalidad de las aportaciones a planes de pensiones», en DELGADO GARCIA, A. M. / OLIVER CUELLO, R. (Coords.), Fiscalidad de los planes de pensiones y otros sistemas de previsión social, BOSCH, Barcelona, 2014, p. 142.

[9] GONZALEZ DE FRUTOS, P., «La necesaria reforma

de la previsión social complementaria en España», Economistas, núm. 178, 2022, p. 51.

[10] Según las últimas proyecciones realizadas por el INE, la población española de 65 o más años, que actualmente representa el 20,1% del total, alcanzará el 26% y llegará a un máximo del 30,4% en torno a 2050. INE, Notas de prensa, «Proyecciones de Población 2022-2072», disponible en Notas de prensa INE.

[11] Cumplen, pues, una doble finalidad, como «herramienta complementaria de previsión social» e instrumento de ahorro que proporcione recursos adicionales «a quienes se han retirado del mercado laboral». DELGADO GARCÍA, A. M., «Aspectos generales del régimen tributario de previsión social», en DELGADO GARCIA, A. M. / OLIVER CUELLO, R. (Coords.), Fiscalidad de los planes de pensiones y otros sistemas de previsión social, BOSCH, Barcelona, 2014, pp. 128-129.

[12] Más de treinta años después de la aprobación de la Ley 8/1987, de 8 de junio, de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, el ahorro en instrumentos de previsión social ascendía a 31 de diciembre de 2020 a 191.846 millones de euros, lo que representa un 17,10% del PIB español. Con tales cifras no puede compartirse en nuestra opinión el optimismo del legislador manifestado en el Preámbulo de Ley 12/2022, de 30 de junio, para quien, a pesar de todo, «cabe hacer un balance relativamente positivo de la trayectoria de este tipo de instrumentos» a pesar del desigual desarrollo de estos productos (pues la previsión social individual -tercer pilar- representa el 60% del total frente al 40% correspondiente a la previsión social empresarial o segundo pilar).

[13] Plan de recuperación, transformación y resiliencia. Componente 30. Sostenibilidad del sistema público de pensiones, 16 de junio de 2021. Disponible en 16062021-Componente30.pdf (www.lamoncloa.gob.es).

[14] Informe de evaluación y reforma del Pacto de Toledo, aprobado por la Comisión de Seguimiento y Evaluación de los Acuerdos del Pacto de Toledo, en su sesión del día 27 de octubre de 2020. BOE de 10 de noviembre de 2020. En su recomendación 16, la Comisión subraya «la necesidad de impulsar, de forma preferente, los sistemas sustentados en el marco de la negociación colectiva, de empleo, que integran el denominado segundo pilar del modelo de pensiones, y que prioritariamente habrán de ser sin ánimo de lucro. Estas entidades deben permitir desarrollar un sistema de aportaciones suficiente, eficaz y duradero, en un

porcentaje de la base de contingencias comunes u otros criterios objetivos, y con fórmulas específicas de apoyo a los salarios más bajos o a las carreras profesionales más vulnerables, incorporando la solidaridad en determinadas contingencias. En dicho sentido, el esfuerzo de trabajadores y de empresas debe ser adecuado, proporcional y sostenido en el tiempo; debe cubrir al menos las contingencias de jubilación, invalidez y fallecimiento; y debería materializarse en entidades que preferentemente abonen complementos en forma de renta». Disponible en informe-comision-pacto-toledo-2020.pdf (www.documentacion.eu).

[15] Plan de recuperación, transformación y resiliencia. Componente 30. Sostenibilidad del sistema público de pensiones, 16 de junio de 2021. Disponible en 16062021-Componente30.pdf (www.lamoncloa.gob.es).

[16] Aunque la calificación como rendimientos del trabajo no merece ningún tipo de objeción en el caso de que las percepciones se deriven de planes de pensiones del sistema de empleo, pues es evidente que ha mediado una relación laboral previa, mayores problemas de encaje en la referida categoría plantean en atención a su naturaleza las prestaciones derivadas de planes asociados o los planes individuales de pensiones, más próximas a las derivadas de otros instrumentos financieros y, por ende, a la categoría de rendimientos del capital mobiliario. Sin embargo, como señala NIETO MONTERO, a pesar de que el párrafo segundo del artículo 17 de la LIRPF establezca que tales prestaciones derivadas de planes de pensiones tendrán en todo caso la consideración de rendimientos del trabajo «esta calificación no es tan amplia en sus efectos como pudiera parecer, ya que –a juicio de la doctrina– excluye tanto a las prestaciones recibidas de planes de pensiones europeos que no sean del sistema empleo como (...) a las prestaciones percibidas por no residentes de planes españoles, que sólo recibirán la calificación de rendimientos del trabajo en el supuesto de que los planes sean del sistema de empleo». NIETO MONTERO, J. J., «Régimen Tributario de las prestaciones de los planes de pensiones» en DELGADO GARCIA, A. M. / OLIVER CUELLO, R. (Coords.), Fiscalidad de los planes de pensiones y otros sistemas de previsión social, op. cit., pp. 173-174.

[17] En suma, como señalan GÓMEZ-GARCÍA y VILLANUEVA «este modo de tributación diferido al momento de la jubilación implica gravar la renta en el momento en que esta puede dedicarse al consumo». GÓMEZ-GARCÍA, M. / VILLANUEVA, E., «El efecto de los planes de pensiones de empresa sobre el ahorro privado de los hogares», Boletín económico - Banco de España, núm. 2, 2022, p. 3.

[18] *«Esto se traduce en la práctica en que el contribuyente cuando va realizando aportaciones disfruta de una rebaja fiscal que se materializa en el propio ejercicio a través de la reducción de su Base Imponible General del impuesto y esto sin duda es una gran tentación para un español, que ante el dilema de ahorrar o gastar –y yo me incluyo– normalmente opta por el ahorro, aunque sea cautivo (lo cual explica el enorme éxito que han tenido los planes de pensiones)»*. ADAME MARTÍNEZ, F., «El régimen fiscal de los Planes de Pensiones, ¿una ilusión financiera?», Taxlandia, Blog Fiscal y de Opinión Tributaria, 24 de agosto de 2020, disponible en <https://www.politicafiscal.es/equipo/francisco-adame-martinez/el-regimen-fiscal-de-los-planes-de-pensiones-una-ilusion-financiera>.

[19] BOKOBO MOICHE, S., «La tributación de los sistemas de previsión social en el impuesto sobre la renta de las personas físicas», Documentos del IEF, núm. 24/2005, IEF, Madrid, p.11. En el mismo sentido señala ROVIRA FERRER que, *«teniendo en cuenta las contingencias que dan lugar al nacimiento del derecho a su obtención, (jubilación, discapacidad, etc.), todo hace pensar que las condiciones a efectos del IRPF en las que éstos se encuentren les serán más beneficiosas»*. ROVIRA FERRER, I., «Fiscalidad de las aportaciones a planes de pensiones», op. cit., p. 143. A ello vendría a añadirse el propio efecto financiero del diferimiento en la tributación *«de que pagar más tarde equivale a pagar menos»*. GÓMEZ DE LA TORRE DEL ARCO, M., «Ventajas fiscales de las aportaciones y las prestaciones de los Planes de Pensiones y sistemas alternativos de previsión social», Anuario Jurídico y Económico Escurialense, núm. 48, 2015, p. 263.

[20] Tales son los objetivos declarados por el legislador en el apartado II.5) de la LIRPF. El diferimiento de la tributación en que se concreta el régimen fiscal de las aportaciones a sistemas de previsión social puede llevar a un *«manifiesto agravio comparativo y a una más que probable falla del principio de igualdad»*. LAMOCA

PÉREZ, C., «Los sistemas de previsión social en el IRPF: comentarios a las previsiones normativas de la nueva Ley y Reglamento», Carta Tributaria, núm. 14, 2007, p. 6.

[21] Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias (BOE de 28 de noviembre de 2014).

[22] Tal y como reza su Preámbulo, *«por razones de equidad y suficiencia resulta necesario replantearse el tratamiento fiscal de determinadas operaciones o incentivos fiscales que reducían de forma significativa la tributación del Impuesto sin que las razones aducidas para su existencia justifiquen la ruptura del principio de generalidad e igualdad que debe inspirar a cualquier tributo»*, lo que se tradujo en una reducción del límite máximo conjunto de la reducción por aportaciones a sistemas de previsión social prevista en el artículo 52 LIRPF que buscaba unificar y aproximar *«los límites de reducción a las aportaciones reales efectuadas por la mayoría de los contribuyentes»*. Y es que, en el período comprendido entre 2005 y 2017, señalan GÓMEZ-GARCÍA y VILLANUEVA en base a los datos de la Encuesta Financiera de las Familias, los empleadores aportaron en torno a 1.200 euros de media a planes de pensiones de empresa, frente a los 670 euros que aportaron los partícipes. Así, en el último de los años examinados *«la aportación total media por plan en 2017 se situó en torno a 876 euros»*. GÓMEZ-GARCÍA, M. / VILLANUEVA, E., «El efecto de los planes de pensiones de empresa sobre el ahorro privado de los hogares», Boletín económico - Banco de España, núm. 2, 2022, p. 6.

[23] En opinión de ROVIRA FERRER, *«convendría eliminar la limitación que impide que éste obtenga rentas del trabajo o procedentes de actividades económicas o que las obtenga en cuantía inferior a los 8.000€, y es que tan importante es fomentar la suscripción de los mencionados sistemas de previsión social alternativos como acabar con las medidas que puedan suponer una traba a la misma»*. ROVIRA FERRER, I., «Fiscalidad de las aportaciones a planes de pensiones», op. cit., p. 164.

[24] DELGADO GARCÍA, A. M., «Aspectos generales del

régimen tributario de la previsión social», op. cit. p. 133.

[25] En España había en 2008 alrededor de 2 millones de partícipes en planes de pensiones de empresa. Entre 2008 y 2011 este número aumentó en un 10%, para estabilizarse después nuevamente en cerca de los 2 millones. Los derechos acumulados medios estarían en torno a 15.000 euros (corrientes) a lo largo del período. La aportación media fue de en torno a 913 euros anuales en 2008 y de 605 en 2017 (combinando la de partícipes y la de empleadores). El valor actualizado de todos los planes de pensiones de empresa ha aumentado alrededor de un 10% cada tres años, y se ha producido un incremento del 24% entre 2008 y 2017. Gómez-García, M. / VILLANUEVA, E., «El efecto de los planes de pensiones de empresa sobre el ahorro privado de los hogares», Boletín económico - Banco de España, núm. 2, 2022, p. 3.

[26] AEAT. Informe anual de recaudación tributaria. Disponible online en Agencia Tributaria: 2. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

[27] En este sentido, el artículo 14.2 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades establece que *«serán deducibles las contribuciones de los promotores de planes de pensiones regulados en el Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, así como las realizadas a planes de previsión social empresarial. Dichas contribuciones se imputarán a cada partícipe o asegurado, en la parte correspondiente, salvo las realizadas a planes de pensiones de manera extraordinaria por aplicación del artículo 5.3.c) del citado Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. Serán igualmente deducibles las contribuciones para la cobertura de contingencias análogas a las de los planes de pensiones, siempre que se cumplan los siguientes requisitos: 1.º Que sean imputadas fiscalmente a las personas a quienes se vinculen las prestaciones. 2.º Que se transmita de forma irrevocable el derecho a la percepción de las prestaciones futuras. 3.º Que se transmita la titularidad y la gestión de los recursos en que consistan dichas contribuciones. Asimismo, serán deducibles las contribuciones efectuadas por las empresas promotoras previstas en la Directiva 2003/41/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a las actividades y la supervisión de fondos de pensiones de empleo, siempre que se cumplan los requisitos anteriores, y las contingencias cubiertas sean las previstas en el artículo*

8.6 del Texto Refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones».

[28] Entre 1994 y 2013 las contribuciones empresariales a los sistemas de empleo de sus trabajadores no se computaban en la base de cotización. Sin embargo, con la modificación efectuada en el artículo 109 del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, dichas aportaciones realizadas por las empresas a sistemas de empleo a favor de sus trabajadores comenzaron a computarse a efectos de cotización, «lo que supuso un impacto económico muy significativo para las empresas, que afectó a su competitividad». GONZÁLEZ DE FRUTOS, P., «La necesaria reforma de la previsión social complementaria en España», op. cit., p. 51. Sin embargo este incentivo se ha recuperado en 2023, toda vez que la Disposición Final 4ª de Ley 12/2022, de 30 de junio, de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo, ha añadido una nueva disposición adicional cuadragésima séptima al Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social en virtud de la cual *«por las contribuciones empresariales satisfechas mensualmente a los planes de pensiones, en su modalidad de sistema de empleo, (...), las empresas tendrán derecho a una reducción de las cuotas empresariales a la Seguridad Social por contingencias comunes, exclusivamente por el incremento en la cuota que derive directamente de la aportación empresarial al plan de pensiones en los términos dispuestos en el párrafo siguiente. El importe máximo de estas contribuciones a las que se aplicará una reducción del cien por ciento es el que resulte de multiplicar por trece la cuota resultante de aplicar a la base mínima diaria de cotización del grupo 8 del Régimen General de la Seguridad Social para contingencias comunes, el tipo general de cotización a cargo de la empresa para la cobertura de dichas contingencias».*

[29] MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN, «Informe de evaluación y reforma del Pacto de Toledo», Colección Seguridad Social, núm. 35, 2011, pp. 92-93.

[30] GONZÁLEZ DE FRUTOS, P., La necesaria reforma de la previsión social complementaria en España, op.

cit., p. 54.

[31] Spending Review 2019/2020. Beneficios Fiscales. AIReF, Julio 2020. Disponible en Presentación Spending Review_Beneficios Fiscales (www.airef.es).

[32] Disponible en: La reducción por aportaciones a sistemas de previsión social no consigue incentivar el ahorro a largo plazo (www.airef.es).

«En relación a los estímulos fiscales a los sistemas privados de previsión social, tanto la supresión de su tratamiento como renta irregular en el momento de su rescate en forma de capital, como la eliminación de la discriminación por edad o la drástica minoración del límite de la reducción para las aportaciones a los planes individuales de pensiones en los últimos años no auguran, a pesar de la recuperación de la deducción en la cuota del Impuesto sobre Sociedades para las empresas que realicen contribuciones a planes de previsión empresarial o la exclusión de tales aportaciones de las bases de cotización, un reforzamiento de la importancia de este tipo de instrumentos en la economía española a corto y medio plazo»



VEINTE AÑOS DEL ARBITRIO SOBRE LAS IMPORTACIONES Y ENTREGA DE MERCANCÍAS EN CANARIAS (AIEM) 2002-2022: UNA REFLEXIÓN

MARÍA ISABEL DIEPPA
BETANCORT

Economista
Secretaria Técnica del Colegio Oficial de
Economistas de Las Palmas

El informe «20 años del Arbitrio sobre las Importaciones y Entrega de Mercancías en Canarias 2002-2022: una reflexión», más conocido por sus siglas AIEM, es consecuencia del firme compromiso del Colegio Oficial de Economistas de Las Palmas, y de su nueva Junta Directiva, de tener un papel más activo y participativo en la sociedad canaria, con el objetivo prioritario de contribuir al progreso y desarrollo de nuestra región, desde el rigor del análisis del entorno en sectores y aspectos de los que, entendemos, se carece de profundización e información.

Nos planteamos, como primer paso, el análisis de un impuesto que en España solo se aplica en nuestro territorio, que ha generado constantes controversias entre los distintos ámbitos del empresariado canario. También ha sido defendido por los representantes políticos como beneficioso para la economía dada la condición de región ultraperiférica, por un lado, y, por otro, porque su aplicación no afecta a los ciudadanos vía subida de precios en los veinte años de vigencia. En

en este sentido, quisimos conocer la estructura del impuesto, así como las variables a las que afecta de manera directa e indirecta.

El Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías entró en vigor en el año 2002 en sustitución del APIC (Arbitrio sobre la Producción e Importación en Canarias), con posteriores modificaciones en 2014 y 2021, esta última vigente hasta el año 2027, aprobadas por el Gobierno y el Consejo Europeo. Estas revisiones normativas trajeron consigo un mayor número de partidas arancelarias de productos sujetas al arbitrio, fundamentalmente en los sectores que componen la cesta de la compra, alimentación, bebidas y agricultura, así como incrementos en los tipos impositivos, originando, en consecuencia, un aumento tanto del número de productos, como de la presión fiscal.

Se define como un impuesto estatal monofásico, aunque forma parte del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, cuyo objetivo se centra en proteger a la industria local canaria, de la dependencia del exterior en la adquisición de materias primas y energía, el coste del transporte, el reducido tamaño del mercado y por la dispersión del territorio, lo cual implica un sobrecoste para los productos locales en la fabricación. Para el cumplimiento de este fin, se

«Canarias necesita cambios estructurales, que permitan desarrollar otros sectores económicos diferentes al turismo, el cual parece haber llegado a su límite como generador de empleo y crecimiento, tal y como se demostró en el año 2017, en el que se batió récord histórico de visitantes, fenómeno que no repercutió en atenuar el elevado nivel de paro del momento que rondaba el 20%.»



aplica a productos similares que entren vía importaciones, sin embargo, también se gravan productos producidos en Canarias.

A diferencia del mensaje transmitido a los ciudadanos por determinados círculos políticos, el AIEM grava partidas arancelarias que están compuestas cada una a su vez por un conjunto de bienes, y no productos individuales. De este modo, cuando entró en vigor, el número de partidas se situaba en 114, para estar actualmente en 155, lo que, según la estimación de algunos colectivos, suponen unos 1.500 productos.

Resulta paradójico que un impuesto que trata de favorecer a la industria local por medio de gravámenes a la importación sea aplicable también, aunque en menor medida, en operaciones interiores, lo que significa que se gravan determinadas partidas de productos que se fabrican en Canarias en el momento de su comercialización dentro de nuestra región.

Al profundizar en cómo se llevó a cabo la última revisión normativa vigente desde 2021, nos encontramos que el indicador clave para incorporar o quitar partidas fue la cuota de mercado, que se calcula como el porcentaje de

la producción local sobre el mercado total. Para su determinación, el Gobierno de Canarias tomó como referencia las medias de los años 2015 a 2017 de las producciones locales calculadas en toneladas, lo que tuvo como resultado que de las 155 partidas de productos, un 28,4% acaparan el mercado regional en un 75% o más, hecho que favorece una posición monopolística de las empresas fabricantes, mientras un 25,2 % de las partidas pueden cubrir el mercado en un 25% o menos, lo que en este caso, obliga a importar el 75% restante para poder abastecer las necesidades de los consumidores canarios.

El impacto del impuesto sobre las distintas variables a las que les afecta no ha resultado favorable, a excepción de la recaudación que experimentó un crecimiento del 94% entre 2002 y 2022, llegando a la cota más alta en este último al alcanzar los 231.000 millones de euros. En esta línea, es destacable que el comportamiento del nivel de dependencia de la economía canaria de las importaciones de la industria manufacturera, la que se pretende proteger con el AIEM, ha crecido en los últimos años, situándose en 2008 en un 76,7% para alcanzar el 91,6% en 2021, por lo que la mayor parte de lo que se consume se compra

en el exterior. Si a esta mayor demanda externa se le aplica un impuesto a su entrada, la repercusión en los precios finales resulta evidente, máxime cuando el coste medio por kilo de las importaciones gravadas por el AIEM creció un 42,8% entre 2002 y 2021.

El aumento de la dependencia del exterior radica, por un lado, en la caída de la producción local, que descendió un 49,8% entre 2008 y 2021, y, por otro, en el paulatino crecimiento de la parte que destinan los productores a su venta vía exportaciones, con la consiguiente reducción de la cantidad que quedaría para el abastecimiento local.

Los precios de los productos industriales manufactureros en Canarias han estado por encima de la media nacional desde el 2010 y hasta 2021, y se ha producido una escalada del 62,44 % frente al 47,10 % del promedio nacional. Este factor, junto a la bajada de los niveles productivos, ponen de relieve la pérdida de competitividad de los productos locales: se produce menos a mayor precio, razón por la cual se justifica el desvío hacia la venta en los mercados exteriores.

Como resultado, la aportación de la industria manufacturera al PIB de Canarias se sitúa en 2021 en el 2,8%, dos puntos por debajo del 5,1% que lograba en 2002, arrojando un retroceso en este periodo del 20,8 %, el más acusado del país, siendo además una de las tres únicas regiones que han sufrido descensos, a diferencia que el resto del país, que en conjunto crecía un 21,9%.

Acorde a lo anterior, se saldó con la destrucción de 14.200 empleos, y 1.197 empresas, un 36,1 % y un 20,1 % menos respectivamente entre 2002 y 2022.

Con una tasa de riesgo pobreza y exclusión social del 36,2% en 2022, un nivel de paro del 17,6%, un crecimiento en los últimos veinte años del PIB per cápita, indicador que mide la renta y la riqueza de los habitantes, de tan solo un 8,6% frente al 40,9% nacional, un incremento de los precios del 40,2 % en ese periodo, las islas se han instalado en una senda de deterioro paulatino que parece no frenar, observándose un empeoramiento anual, constante y continuo que agranda año tras año la brecha respecto al resto del país, sin que se aprecien signos de mejora en los últimos veinte años.

Canarias necesita cambios estructurales, que permitan desarrollar otros sectores económicos diferentes al turismo, el cual parece haber llegado a su límite como generador de empleo y crecimiento, tal y como se demostró en el año 2017, en el que se batió récord histórico de visitantes, fenómeno que no repercutió en atenuar el elevado nivel de paro del momento que rondaba el 20%. La industria, y en especial la manufacturera, se erige como un sector que genera prosperidad, crecimiento y empleo estable. Tal es así que incluso su participación al PIB se ha incluido en los objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de la ONU publicados en 2015. Las medidas de apoyo a sectores como el primario y a la industria son esenciales, así como abrir nuevas vías aprovechando los recursos con los que Canarias cuenta, pero desde la base de la eficiencia y la coherencia.

AUGE Y DECLIVE DE LOS KEIRETSU JAPONESES COMO MODELO EMPRESARIAL

JAVIER GONZÁLEZ PAYO

Doctor Ingeniero de Telecomunicación
Licenciado en Estudios de Asia Oriental

Keiretsu es un término japonés que hace referencia a un modelo empresarial que no es una organización en un sentido estrictamente legal, sino un conjunto de alianzas organizadas unidas por ciertos intereses económicos dentro del mundo empresarial japonés. La relevancia de estas redes económicas y sociales está acentuada por el hecho de que el gobierno japonés delega gran parte de su regulación a organismos del mercado privado[1]. Suele ser una estructura basada en dos partes, un núcleo central en el que se sitúa una organización de gran poder económico y un conjunto de pequeñas organizaciones con gran independencia, pero que comparten departamentos y acuerdos económicos.

La traducción directa al japonés de «grupo empresarial» a veces se usa para referirse a los grupos empresariales enmarcados en varios sectores y centrados en grandes bancos comerciales, y otras para referirse a compañías que disponen de su propia «familia» de operaciones satélite[2].



Las estructuras de los keiretsu son una alineación vertical de compañías de diferentes tamaños. Cada uno de los keiretsu consiste en un grupo de empresas miembro que se conectan horizontalmente, muchas veces en diferentes sectores de la industria. A su vez,

cada una de las compañías mantiene verticalmente alineadas y afiliadas a un conjunto de empresas subsidiarias. Estas empresas subsidiarias están además asociadas con muchas otras pequeñas y medianas empresas de subcontratación clasificadas como primarias, secundarias o terciarias en función de su tamaño y proximidad al grupo. Adicionalmente, cada grupo posee sus propios bancos, compañías de seguros y empresas de comercialización, o *trading companies*, para las necesidades financieras y de distribución comunes de las empresas miembro. La conexión entre bancos y empresas industriales dentro del grupo puede beneficiar al grupo reduciendo los costes de los problemas financieros que pueden surgir en caso de que las instituciones crediticias acordasen una reestructuración debido a que uno de los miembros del

keiretsu incurriese en dificultades financieras. Así, por ejemplo, será más fácil llegar a un acuerdo entre el *Mitsubishi Bank* y *Mitsubishi Motors*, si ésta última empresa tuviese problemas, ya que ambas están en el keiretsu de Mitsubishi. La relación entre las empresas industriales y las instituciones financieras se extiende más allá de los propios keiretsu.

Los bancos disponen de participaciones en las diferentes empresas que forman el keiretsu, además de cumplir la función de supervisar la viabilidad de los proyectos de inversión que realizan las empresas del grupo, y de proveer de los créditos necesarios para el desarrollo de su estrategia corporativa. Una de las razones por las cuales los bancos disponen de participaciones cruzadas con las empresas del grupo es precisamente para evitar que compañías extranjeras puedan comprar a las principales empresas japonesas. Este procedimiento dificulta que empresas extranjeras puedan tener una mayoría en el accionariado lo suficientemente amplia como para dominar la compañía, por lo que se evita que ésta deba seguir los criterios de beneficio a corto plazo que suelen caracterizar a las empresas en occidente, en especial en Estados Unidos. Asimismo, las tareas de acopio de materias primas y distribución de productos suelen ser acometidas por la empresa de *trading* perteneciente al keiretsu.

El origen de los keiretsu puede determinarse en los *zaibatsu* o grandes grupos empresariales, que se desarrollaron tras la restauración Meiji en el año 1868, gracias a los subsidios gubernamentales y a una política fiscal favorable. Antes de la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa estaba dominada por los *zaibatsu*, de entre los cuales los más importantes eran *Mitsubishi*, *Mitsui*, *Sumitomo* y *Yasuda*. Las principales áreas de negocio de estas empresas eran el acero, el comercio internacional y la banca, y estaban controlados por poderosas familias. La función de los bancos era la de proporcionar los fondos necesarios para el desarrollo de estos grupos. En el año 1937, los cuatro grandes *zaibatsu* controlaban un tercio de los depósitos bancarios del país, un tercio de todo el comercio exterior, la mitad de la producción de barcos del país y la gran mayoría de industrias pesadas. Ya antes de que empezara la guerra con China, los grandes *zaibatsu* estaban dispuestos a cooperar con los militares para repartirse después los frutos del imperialismo[3]. Sin



embargo, finalizada la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas aliadas de ocupación decidieron que estas estructuras debían desaparecer debido, entre otras causas, a su contribución a la fabricación de material armamentístico que Japón utilizó durante la guerra. Así, se establecía la disolución de estas compañías en base a dos leyes fundamentales: la Ley Anti-Monopolio de abril de 1947 y la Ley de Eliminación de Concentración Excesiva de Poder Económico de diciembre de 1947[4]. Mediante esta última ley, se intentaba que unas empresas no arruinasen a otras del mismo sector industrial mediante una competencia feroz, en lo que los japoneses denominaban «competencia excesiva». Para ello, se recurría a un diálogo dirigido por el gobierno para la consecución de pactos ventajosos para todas las compañías[5]. Una serie de medidas de disolución, como la venta forzada de acciones de las empresas del holding a particulares, prohibió mantener acciones corporativas entre empresas del mismo zaibatsu. Adicionalmente, muchos zaibatsu con gran control del mercado fueron reducidos de tamaño y, como resultado final, el ratio de concentración de las empresas de mayor tamaño decreció enormemente en la mayor parte de los sectores industriales. La resurrección de estas empresas se produjo gracias a la recuperación de la independencia japonesa en septiembre de 1951, y a la revisión de las leyes anti-monopolio en 1953, que relajaron las restricciones sobre retención de acciones, direcciones entrelazadas de empresas y fusiones.

Estas medidas permitieron el nacimiento de los keiretsu como los grandes grupos empresariales de la posguerra. Así, en algunos casos, los mayores préstamos de los bancos fueron a parar a las empresas previamente afiliadas a ellos dentro de los mismos zaibatsu. En otros casos, los bancos formaron sus propios grupos. Pero en ambos casos, los bancos incrementaron gradualmente la posesión de acciones en empresas del mismo grupo, y una gran cantidad de las nuevas acciones pasaron a ser suscritas mutuamente entre compañías del mismo grupo.

Ejemplos de grandes keiretsu en Japón son *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumitomo*, *Fuyo*, *Sanwa* y *Dai-Ichi Kangyo*, que cuentan con varias decenas de compañías y tienen una media de alrededor de 250.000 empleados cada uno.

Un keiretsu horizontal típico opera en sectores de actividad muy diversos, y coincide con la forma que poseen los seis grandes keiretsu mencionados. Así, por ejemplo, si consideramos el keiretsu de *Mitsui*, su estructura tiene la siguiente forma[6]:

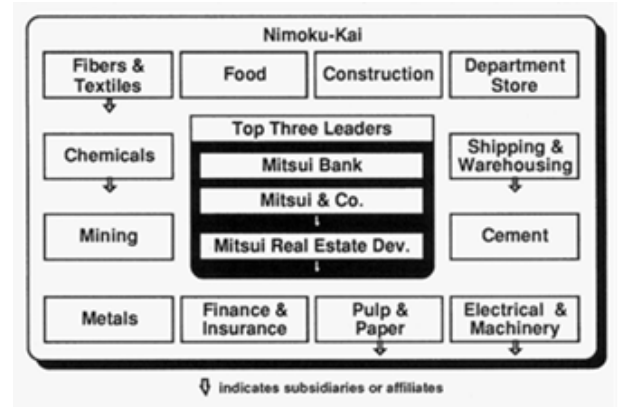


Figura 1: Estructura del keiretsu Mitsui

Donde se aprecian las diferentes y variadas áreas de actividad, así como las tres grandes empresas que forman el núcleo del keiretsu:

- Un banco general y otras corporaciones financieras que actúan como inversores de las compañías del grupo.
- Una compañía comercial, encargada del marketing y el comercio nacional e internacional de las compañías del grupo.
- Una compañía industrial importante, que agrupa a otras tantas industrias[7].

El caso de los keiretsu verticales es diferente. Por ejemplo, la industria de los componentes de la automoción normalmente se entiende como una estructura vertical, con la empresa que realiza el ensamblaje llevando el control desde el vértice de la pirámide. Inmediatamente por debajo está el grupo de suministradores de primer escalón que suelen subcontratar su producción a suministradores de segundo escalón. Dada la expansión de la industria, pueden aparecer categorías de hasta cuarto o quinto escalón. Con el tiempo, algunas empresas de primer escalón crecen tanto que llegan a ser promocionadas como compañías «relacionadas» con un estatus similar a la empresa de ensamblaje[8].

Así pues, se puede destacar como keiretsu verticales según la actividad:

- Dentro del sector del automóvil: *Toyota*, *Nissan* y

Honda.

·En el sector de la electrónica: *Hitachi, Sanyo, Matsushita, Sony y Toshiba.*

En 1955, siguiendo los mandatos del Partido Democrático Liberal (LDP), se formó una elite de poder compuesta por la triada LDP, burocracia y comunidad empresarial. Durante este periodo, la política económica estratégica orientada al éxito era la prioridad que regía las acciones del estado. Estas acciones fueron iniciadas e implementadas por la burocracia, especialmente por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) y por la comunidad empresarial que había reaccionado con una actitud de lo que ha dado en llamarse «*dependencia sensible*». Esta consistía en que el gobierno no daba órdenes a las empresas, pero las empresas respondían movidas por las señales que detectaban del gobierno, y que en compensación eran favorecidas con un acceso fácil al capital, con reducciones de impuestos o con aprobaciones de planes para importación de tecnología extranjera. Una compañía no tenía por qué responder al estado, y aunque la literatura empresarial japonesa describe grandes compañías que han tenido éxito (como *Sony y Honda*), en realidad tampoco existieron muchos casos[9].

Sin embargo, el éxito electoral del LDP a largo plazo hizo que el partido incrementara poco a poco su influencia sobre la burocracia y que fuese tomando un papel creciente en la toma de decisiones político-económicas. El éxito del LDP también hizo que se estableciesen relaciones muy poderosas entre ciertos grupos sociales de interés y las instituciones del estado. Entre esos grupos de interés estaban las grandes empresas y la agricultura organizada. Mientras que las empresas proveían de fondos al partido, la agricultura proporcionaba el apoyo electoral preciso para ganar las elecciones. A cambio, el LDP perseguía políticas diseñadas para mejorar la competitividad interna e internacional de las grandes empresas, y preservaba un sistema de apoyo a los precios manteniéndolos altos, especialmente el del arroz y el de otros productos, para que fuesen lucrativos para los agricultores[10]. Esta es la razón fundamental por la que el LDP ocupó el gobierno desde 1955 hasta 1992. Esta situación cambió posteriormente. Al gobierno del LDP se le ha, más o menos, valorado por elevar a lo más alto la posición

económica de Japón en el mundo. Sin embargo, dada su poca habilidad institucional para arreglárselas durante las sucesivas crisis económicas durante los años 90, el partido ya no podía encontrar la fuente de su legitimidad tan solo basándose en el rápido crecimiento económico de los primeros años de mandato. Al declive de la efectividad del crecimiento económico del LDP, se unió el descontento del sistema, ya que el LDP intentaba pasar de una política proteccionista a la introducción de una política global de libre mercado, reconociendo así la pérdida de su alianza con las grandes empresas.

La reforma del sector financiero ayudó a revitalizar el mercado financiero japonés que cubría todas las áreas del sector: banca, valores y títulos y seguros. La desregulación del sistema financiero del país, inicialmente formulado en junio de 1997 bajo el primer ministro Hashimoto, y presentado en 2001, incluía como principales medidas de reforma del gobierno la promulgación de la Ley de Reforma del Sistema Financiero, la legalización de los holdings financieros, la retirada del esquema de depósitos de protección y la reforma de la contabilidad corporativa[11 y 12]. El gobierno además estimuló la reestructuración financiera en base al incremento de la competencia extranjera[13], y fomentó la competencia extranjera desregulando las transacciones de capital domésticas y extranjeras, y las operaciones de intercambio exterior, haciéndolas en principio libres[14].

Hasta los años 90, aproximadamente dos tercios de las empresas inscritas en la Bolsa de Tokio tenían relaciones directas o indirectas con uno de los seis grandes grupos empresariales japoneses ya mencionados, que representaban el 69% de los activos de las principales compañías y el 76% de las ventas totales.

Tras las reformas que dieron lugar al nacimiento de los keiretsu, estos tuvieron una estabilidad en su funcionamiento hasta la implementación de las



reformas financieras del gobierno japonés tras la recesión económica de los 90, momento en el que se consideró que la estructura de los keiretsu entraba en una fase de rápida transición.

A partir de los años 90, numerosas empresas extranjeras abordaron el mercado japonés, en algunas ocasiones debido a la difícil situación financiera que atravesaban algunas corporaciones locales (los casos de *Nissan*, *Suzuki*, *Mazda*, etc.) o también debido al proceso de liberalización que se llevó a cabo en sectores como las telecomunicaciones. Por otra parte, grandes empresas de distribución minorista como *Carrefour*, o marcas españolas como *Zara* o *Lladró*, también entraron en el mercado japonés, alentadas por la drástica disminución del precio de los locales comerciales y la existencia de una población de alto poder adquisitivo.

En los años 2000, Japón afrontaba problemas peores que en los 90, pero no se recomendó el uso de políticas fiscales y monetarias normales debido al elevado déficit del estado. Se recomendaron medidas para conseguir tasas de cambio estable, y la creación de una ligera inflación (pasando del 0 al 3%) como podría ser

la puesta en circulación de más billetes, la manipulación de los impuestos que gravan el consumo, y seguir reformando el sistema financiero, entre otras[15].

Las empresas extranjeras tenían que luchar contra muchos obstáculos en el mercado japonés, como la estrecha relación entre los fabricantes japoneses y sus suministradores locales, a la que es difícil acceder. También la condición de exclusividad que los importadores japoneses exigen a los exportadores, aunque dichos importadores no cubran la totalidad del territorio japonés. Una tercera barrera es la dificultad de comunicación por el idioma. Una cuarta, el hecho de que el producto extranjero queda sumergido en una amplia gama de productos que maneja el distribuidor. Y una quinta es la estructura de costes laborales en Japón, que encarece la comercialización del producto.

En Japón, desde el fabricante hasta el consumidor, hay una multitud de intermediarios, debido a la existencia de numerosos mayoristas y minoristas. Se ha criticado mucho por parte de los empresarios extranjeros esta relación cerrada entre la empresa

fabricante y sus suministradores. Dentro del keiretsu, la relación entre el proveedor y suministrador ha sido tradicionalmente muy estrecha. Este fenómeno suponía una barrera invisible para las empresas extranjeras, aunque, en Japón esta relación ha sido bien vista por las ventajas empresariales que proporcionaba. Este tipo de comportamiento, dentro de la industria del automóvil o de la electrónica, suponía la consolidación de relaciones estrechas de colaboración a largo plazo entre proveedores y suministradores, y fortalecieron, en su día, el impulso a la industrialización en Japón, aunque actualmente dicha relación no es tan fuerte como antes[16].

Las empresas multinacionales japonesas, en la forma de keiretsu, representan una categoría independiente del resto de multinacionales, aunque en ciertos aspectos (complejidad, gestión ambiental activa, gestión simbólica, asimilación de pensamientos y valores específicos japoneses, largo plazo, fidelidades, pensamiento estratégico, etc.) son más que simples imágenes difusas de un modelo universal de multinacionales.

Es imposible explicar completamente ciertos fenómenos japoneses que se dan en las empresas, como la *«cooperación corporativa a través del estatus, de rituales o de clubs»*, utilizando modelos occidentales, dado que estos parámetros no forman parte del interés occidental en comprender las multinacionales japonesas. Esto crea una imagen de compañía aún más compleja que el simple modelo empresarial formado por varias unidades.

La aproximación más prometedora para la estructura de las multinacionales es usar la definición básica de las redes como *«una forma activa de gestión de complejidad a través de contratos implícitos o explícitos, símbolos comunes, comunicación, información y vínculos de poder»* para formar una red auto-organizada de relaciones multidimensionales. Utilizando la perspectiva presentada para las redes, se podrán identificar los generadores estructurales que proporcionan a las compañías la máxima flexibilidad y adaptabilidad para afrontar un entorno errático e inestable.

Ahora se podrá definir el keiretsu como una *«red*

heterogénea, jerárquica y auto-organizada de empresas» y también como *«sociedades de relaciones a largo plazo»*. La historia estructural de los keiretsu ha estado siempre inevitablemente unida a la economía nacional y a las tendencias sociales de Japón, por lo que también el keiretsu puede ser visto en la práctica como la mayor fuerza de transformación de la sociedad japonesa desde una etapa postindustrial a una sociedad postmoderna, en estrecha colaboración con las poderosas influencias políticas y sociales.

El término *Nueva Economía* fue acuñado a final de la década de los 90, basado en un artículo de los 80[17], para describir la evolución de los Estados Unidos y de otros países desarrollados desde una economía basada en la producción industrial a un sector servicios basado en activos de consumo, con menores oportunidades de empleo para la clase media como consecuencia, en parte, de una sobrevaloración de la tecnología y, en parte también, debido a la globalización y la manipulación monetaria de los gobiernos y sus bancos centrales. Algunos analistas creen que estos cambios en la estructura económica crearían un estado permanente de ausencia de crecimiento, bajo empleo e inmunidad a los cambios de los ciclos económicos. Aun así, algunos expertos continúan usando el término *Nueva Economía* para describir los desarrollos contemporáneos en los negocios y en la economía.

En los mercados financieros, el término se ha asociado con el boom de las punto-com. Esto supuso que el NASDAQ surgiese como un rival de la Bolsa de Nueva York, una alta tasa de ofertas públicas de acciones, el auge de las punto-com por encima de compañías ya establecidas, y el uso de *stock options*. En un término económico más amplio, se asocia a prácticas empresariales como la subcontratación y la reingeniería. La idea general es que un negocio debería focalizarse en aquellas áreas de operación que son críticas para su éxito y donde tiene una ventaja competitiva. El resto de áreas de operación deben ser subcontratadas, utilizando para ello la tecnología como medio facilitador[18].

Según la visión presentada, los keiretsu y su entorno son los herederos de la Nueva Economía en Japón. Aunque no hay que olvidar que el concepto de Nueva Economía es un concepto de modelo empresarial

americano y, visto desde el ángulo americano, no se aceptaría que Japón tuviese un modelo de empresa ya liberado del nivel de ser tan solo una simple copia, a pesar de que las adaptaciones y las mejoras a ese modelo serán realizadas precisamente por los keiretsu. La razón es que los japoneses tienen más experiencia en el diseño y en la gestión de redes y sistemas complejos y están inmersos en un contexto histórico mucho más rico que los Estados Unidos. Mientras Europa lucha por adaptarse al modelo americano, Japón y los keiretsu adaptarían sus amplios recursos para lograr el éxito en el futuro.

Las futuras formas de las empresas serán las de los keiretsu y su modelo de un núcleo y diferentes compañías rodeándolo, pero no de forma estática sino con una mayor conexión entre todos los miembros y una mayor comunicación entre ellos gracias a las tecnologías de la información y a Internet. Japón sería el país triunfador en estos modelos empresariales ya que maneja mejor las estrategias complejas debido a su destreza para tratar los conceptos abstractos. Es por eso por lo que los japoneses están adaptando sus sistemas al mundo postmoderno y a la Nueva Economía.

Para Japón, la Nueva Economía o la Revolución de la Información es tan solo otra revolución como fue la Revolución Industrial de 1868. La enorme y fértil energía que subyace dentro de Japón, en concreto en el interior de su estructura económica, y sobre todo en el interior de los keiretsu, hace que este tipo de redes sean lo que el mundo necesita para afrontar la nueva era postmoderna[19].

El «modelo keiretsu» japonés no tiene un equivalente exterior claro, pero muchos negocios no japoneses se describen como keiretsu, como es el caso de *Virgin Group* (Gran Bretaña) y de *Tata Group* (India)[20]. Las alianzas de las líneas aéreas tales como *OneWorld* o *Star Alliance* también se han descrito como keiretsu. Generalmente, estos grupos exhiben una gerencia más de arriba hacia abajo, un control centralizado o, en el caso de las alianzas de líneas aéreas, unas conexiones menos intensas de la propiedad común que los verdaderos keiretsu. Algunos bancos occidentales tienen estructura de bancos centrales de los keiretsu, como el *Deutsche Bank* y, en sus primeros años, la banca *JP Morgan*. A veces también se cita también como keiretsu, el *Grupo Empresarial Antioqueño*, una empresa

colombiana[21].

Según la administración americana [22], la «keiretsuficación» de aquellas industrias donde las compañías japonesas han realizado extensas inversiones, como la industria de la electrónica, automóvil, química, banca, construcción y siderurgia, puede afectar a las oportunidades de mercado de los suministradores y distribuidores no-keiretsu de origen japonés o extranjero, por lo que las empresas extranjeras pueden experimentar dificultades para entrar en los mercados asiáticos. El gobierno de los Estados Unidos clasificó el tema de los keiretsu como uno de los puntos centrales en las negociaciones bilaterales para la Iniciativa de Impedimentos Estructurales (SII) celebradas entre 1989 y 1990. En estas conversaciones, se dejó claro que la mayoría de los periodistas, economistas y políticos pensaban que, sin la estructura de keiretsu, las compañías americanas serían capaces de establecer compañías afiliadas en Japón, o incluso adquirir compañías japonesas de forma más sencilla[23].

Para otros autores, los keiretsu cuentan con unas ventajas comparativas que hacen que el proceso de «keiretsuficación» debiera ser necesario en la sociedad occidental, entre ellas los reducidos riesgos individuales como resultado de su estructura en forma de grupo, el bajo nivel de liquidación entre las filiales extranjeras, y la poca presión para obtener un beneficio. Japón se muestra entusiasta para la puesta en marcha del sistema empresarial japonés como un estándar de referencia global, con la consecuencia de que el proceso de «keiretsuficación» de la economía japonesa, que ya data de 1936, se vive ahora en la

«Para Japón, la Nueva Economía o la Revolución de la Información es tan solo otra revolución como fue la Revolución Industrial de 1868. La enorme y fértil energía que subyace dentro de Japón, en concreto en el interior de su estructura económica, y sobre todo en el interior de los keiretsu, hace que este tipo de redes sean lo que el mundo necesita para afrontar la nueva era postmoderna»

forma de una estrategia global. Mitsubishi ha sido siempre considerado como la empresa pionera en términos de la historia evolutiva de los conglomerados empresariales. Ha jugado un papel primordial en la modernización y nunca ha sido derrotada por ninguna compañía japonesa durante el periodo de intensa industrialización en las primeras décadas del siglo XX. Habría quizá que hablar de un proceso de «mitsubishificación» del mundo por el éxito logrado por esta empresa durante los últimos años en la construcción de posiciones estratégicas para el futuro.

El declive de los keiretsu llegó en la década de 2000. Se tuvo que reformar su gobernanza corporativa por ser notoriamente deficiente debido al bajo rendimiento producido por la excesiva lealtad corporativa que, cuando había problemas, hacía que los directivos se decidiesen por una opción familiar en lugar de acometer una solución racional, y que ocasionalmente condujo a escándalos y fraudes[24]. Eso llevó a que los inversores extranjeros e institucionales presionaran a la ley japonesa para que obligara a las empresas a reducir sus participaciones cruzadas[25]. Los resultados fueron desastrosos, ya que las acciones cruzadas cayeron por debajo del 10% por primera vez en 2017[26], y la Bolsa de Tokio pronosticó con acierto que esta tendencia continuaría.

En conclusión, los keiretsu hoy en día ya no son la estructura de propiedad predominante en Japón y están en camino de desaparecer por completo, a pesar de las profundas raíces históricas que han tenido en la historia corporativa japonesa, y de que han servido para que el país experimente el «Milagro Económico» a mediados y finales del siglo XX. Los esfuerzos para reducir las participaciones cruzadas probablemente seguirán produciéndose debido a la continua reforma de la gobernanza corporativa, y la creciente presión de inversores extranjeros e institucionales, alentadas por el fortalecimiento producido en los informes de valores[27].

Referencias:

- [1] SNYDER, F. (ed.), Regional and global regulation of international trade, Bloomsbury Publishing, 2002.
- [2] GERLACH, M. L., «Twilight of the keiretsu? A critical assessment», Journal of Japanese Studies, 1992, vol. 18, núm. 1, pp. 79-118.

- [3] MIKISO, H., Breve historia de Japón, Madrid, Alianza, 2003.
- [4] HALEY, J. O., Antitrust in Germany and Japan: The First Fifty Years, 1947-1998, University of Washington Press, 2017.
- [5] SCHAEDE, U., «What happened to the Japanese model?», Review of International Economics, 2004, vol. 12, núm. 2, pp. 277-294.
- [6] KARBHARI, V. M., Product and process development methods. Advanced Manufacturing Technology for Polymer Composite Structures In Japan, 1994, p. 121.
- [7] CRUZ OSUNA, R., Blog de Marketing de servicios. Disponible en: <http://marktservicios.blogspot.com/2013/10/el-keiretsu-corporativo-japones.html>
- [8] ANDERSON, E., The Keiretsu Fable - Where does the Truth Lie?, 2004.
- [9] JOHNSON, C., MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975, Stanford University Press, 1982.
- [10] HAYES, L. D., Introduction to Japanese politics, Routledge, 2016.
- [11] YAMAMOTO, K., «Accounting system reform in Japanese local governments», Financial Accountability & Management, 1999, vol. 15, núm. 3-4, pp. 291-307.
- [12] CHOI, Y., «The structural transformation of the Japanese enterprise groups after the economic recession of the 1990s: The impact of financial restructuring on the Keiretsu structure», Korea Institute for International Economic Policy, 1999.
- [13] ROYAMA, S., The Big Bang in Japanese Securities Markets. Crisis and change in the Japanese financial system, 2000, pp. 253-276.
- [14] NAKAKUBO, F., «Revision of the Foreign Exchange Law and the Possibility of Capital Outflow», Tokyo: NLI Research Institute, 1998, núm. 117.
- [15] SAXONHOUSE, G. R. / STERN, R. M., «The bubble and the lost decade», World Economy, 2003, vol. 26, núm. 3, pp. 267-281.
- [16] IWAHASHI, Y., «El sector industrial en Japón: características y estrategias de entrada», Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, 2003, no 2770, pp. 61-69.
- [17] ALEXANDER, C. P., «The new economy», Time magazine, 1983, vol. 30, pp. 62-70.
- [18] GADREY, J., New economy, new myth, Psychology Press, 2003.

- [19] KENSY, R., *Keiretsu Economy-New Economy?: Japan's Multinational Enterprises from a Postmodern Perspective*, Springer, 2001.
- [20] BRANSON, R., *The Virgin Group of Companies in 2007*, 2008.
- [21] MEJÍA CUBILLOS, J., El GEA y la cohesión de las élites paisas. *Forbes Colombia*, 7 Septiembre 2021, disponible en: <https://forbes.co/2021/09/07/red-forbes/el-gea-y-la-cohesion-de-las-elites-paisas>.
- [22] MANIFOLD, D. L., *Japanese Corporate Activities in Asia: Implications for US-Japan Relations*, DIANE Publishing, 1998.
- [23] MORI, K., «An appropriate corporate and financial strategy for successfully investing in the Japanese market», *Business Economics*, 1994, pp. 50-55.
- [24] TAJIMA, K., «Keiretsu». *Encyclopedia of Business Ethics and Society*, 2008, pp. 1245-1246.
- [25] MCGUIRE, J. / DOW, S., «The persistence and implications of Japanese keiretsu organization», *Journal of International Business Studies*, 2003, vol. 34, pp. 374-388.
- [26] OSHINO, S., «Japan's cross-held shares fall below 10% of all holdings». *Nikkei Asia*, 16 July 2017, disponible en: <https://asia.nikkei.com/Business/Japan-s-cross-held-shares-fall-below-10-of-all-holdings2>.
- [27] Tokyo Stock Exchange, Inc., *supra* note 10, at 35.



LA FINANCIACIÓN PARA GRANDES Y PEQUEÑAS EMPRESAS

CARLOS GONZÁLEZ
MARTÍNEZ

Responsable del Mercado de Capitales |
Servatur Hoteles y Resorts en Gran
Canaria

La financiación tan necesaria, tanto en nuestra vida personal como para las empresas, puede llegar a ser un auténtico quebradero de cabeza si no conocemos bien sus entrañas.

Si bien hay dos tipos de financiación, ajena y propia, nosotros trataremos en exclusiva de la financiación ajena, es decir aquella que nos aporta un tercero, bien puede ser un banco, un inversor o bonista o instituciones públicas.

En las siguientes líneas intentaremos mostrar las fuentes de financiación ajena a disposición de las empresas. Ahora bien, nos encontramos con la primera dificultad la definición de «empresa». Para nuestro análisis las vamos únicamente a separar por tamaño, en empresas de gran tamaño y de tamaño más reducido.

Las fuentes de financiación para las grandes empresas, para que nos hagamos una idea en España nos centraríamos en las cotizadas bajo el índice Ibex-35, son (i) numerosas, (ii) diversas y (iii) especializadas.

Vamos a dar unas pequeñas pinceladas a cada una de estas facetas:

- **Numerosas:** el número de entidades interesadas en

LA BIO de Carlos González

Anteriormente, Responsable de Financiaciones Estructuradas en Ferrovial S.A (Madrid), donde he estado 13 años, de los cuales residido 4 en EEUU. Previo a Ferrovial era Manager de Financiaciones Estructuradas en ACS (división concesiones de infraestructuras).

Graduado en Business Administration Finance por University of San Diego (California-EEUU). Global Management Program en ESADE, Programa de Gestión Directiva en IE y Programa de Valoración de Empresas por Instituto de Financiaciones Avanzadas

prestar fondos a estas empresas es muy elevado, ya que podemos recurrir a instituciones nacionales e internacionales (europeas, americanas, sudamericanas y asiáticas). Los bancos asiáticos han tomado un papel muy relevante en la última década, superando incluso a los europeos. Sin embargo, si buscamos inversores o bonistas la mayor fortaleza viene de los americanos. Los financiadores internacionales necesitan volumen, es decir, importe elevado para que les merezca la pena dedicar esfuerzo y personal a dicha transacción. Adicionalmente a estos dos tipos de proveedores (bancos e



inversores/bonistas), también se amplía el círculo con otros proveedores, algunos de ellos quizás poco conocidos, pero muchas veces más solventes. Por nombrar algunos, Instituto de Crédito Oficial (ICO), Banco Europeo de Inversiones (BEI), Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo (BERD), agencias de crédito a la exportación (ECA) – casi todos los países tienen agencias que dan financiación para proyectos de empresas nacionales que hacen inversiones en el extranjero, en EEUU para proyectos de infraestructuras *Transport Infrastructure Finance and Innovation Act* (TIFIA) y en Brasil el Banco Brasileño para el Desarrollo (BNDES). El grado de especialización requerido para acceder a estas fuentes de financiación es muy elevado, además de requerir de grandes equipos de financiación, legal y técnico.

• **Diversas:** aquí el universo de posibilidades es casi tan amplio como el de instituciones interesadas en dar financiación. Para nuestro análisis las vamos a clasificar en dos categorías, corporativas y estructuradas sin recurso.

a) Financiación corporativa, el tomador de esta financiación será la empresa en sí misma y el uso será mayormente de libre disposición. Este tipo de

financiaciones por lo general, son relativamente sencillas ya que muchas veces son repetitivas o forman parte de un programa de financiación.

Sin embargo, su complejidad se puede ver incrementada si la empresa tiene un rating asignado por una agencia crediticia, siendo las más conocidas a nivel internacional: *Standard & Poor's*, *Moody's* y *Fitch*. Estas agencias asignan un rating a la empresa, basándose en la capacidad de repago de dicha deuda por la generación de caja que produce la empresa. Cuanto más alto sea el rating, menor será el precio de la deuda ya que el riesgo será menor. El importe a financiar podrá verse afectado si el mismo supera los umbrales definidos por la agencia para mantener el rating asignado.

b) Financiación estructurada sin recurso o *Project Finance*. Este tipo de financiaciones, que como su nombre indica requieren de una estructuración de la deuda, por lo general es bastante compleja. Los contratos requeridos entre las partes suelen ocupar cientos de páginas y largos periodos de análisis, negociación y aprobaciones por las partes.

La estructuración contempla entre otros muchos detalles, las condiciones precedentes para el desembolso de la deuda, el uso de los fondos, la prelación en el uso de la generación de caja de la compañía, la capacidad de endeudamiento adicional, garantías y prendas, posibles causas de incumplimiento, obligaciones de hacer y de no hacer, reparto de dividendos, obligaciones de información, perfil de repago de la deuda, obligación de coberturas de tipo de interés o divisa.

La financiación estructura por su nivel de complejidad y los costes asociados está diseñada para importes elevados de deuda (superiores a 20m€). La financiación estructurada requiere de una exhaustiva *due diligence* (informe sobre la empresa) legal, contable y fiscal y técnica y unos abogados que redacten los contratos. La negociación y redacción de los contratos requiere de bastante tiempo lo que hace incrementar su coste.

La financiación estructurada también puede requerir de un rating del «proyecto», haciendo más compleja la transacción, así como otra vez elevando todavía más los costes.

Si la financiación es mediante la colocación de un bono, hay que añadir un folleto informativo sobre la operación que incluye además un análisis de los riesgos de la operación. Además, es habitual que la empresa haga un *roadshow* explicando los detalles de la operación. Una vez más todo este proceso incrementa los costes de la operación.

· **Especialización.** Los equipos responsables de este tipo de financiaciones bien corporativas o estructuradas requieren un grado de especialización elevado. Los equipos suelen ser grandes y costosos, por lo que solo las grandes empresas tienen acceso a ellos.

Las fuentes de financiación en la pequeña o mediana empresa son bastantes más limitadas, menos diversas y menos especializadas.

· Limitadas. Las entidades financieras interesadas en financiar se suelen reducir a las oficinas bancarias territoriales donde está ubicada la empresa. El interlocutor no tiene la especialización para proponer alternativas sofisticadas en la financiación.

Adicionalmente y esporádicamente suelen aparecer otros proveedores “privados”, quienes pueden aportar deuda cuando los bancos no están interesados, pero su financiación es muy cara. Sin embargo, muchas veces es la única fuente de financiación disponible.

· Diversificación. Las alternativas de financiación son limitadas. Las empresas más pequeñas suelen tener que recurrir a financiaciones corporativas donde la garantía del financiador son los activos de la empresa (naves industriales, hoteles, garajes, locales). El pequeño empresario, por lo tanto, lo arriesga todo con cada financiación al no poder limitar el recurso del financiador.

· Especialización. Una empresa pequeña no puede tener personal especializado en cada área de actuación. Esta falta de especialización una vez más limita el campo de actuación de las pequeñas empresas.

En conclusión, la gran empresa además de competir con más fortaleza en muchos otros ámbitos también lo hace en financiación como hemos intentado describir.

Quisiera mencionar en estas últimas líneas una fuente de financiación muy particular, efectiva y no costosa disponible en las Islas Canarias debido a su exclusivo régimen económico fiscal (REF). Los empresarios pueden financiar gran parte de sus necesidades con la materialización de la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC), además hay entidades, como por ejemplo RIC *Private Equity*, que facilitan su implementación.



FUNDING ROUND

DIEGO E. MÁRQUEZ SOSA

Estudiante del Grado en Derecho y del
Máster en Bolsa y Mercados Financieros
Instituto de Estudios Bursátiles, centro
adscrito a la Universidad de Complutense
de Madrid



LA IMPORTANCIA DE LA CORRECTA DETERMINACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Introducción

Uno de los focos principales a que se dedica el Derecho de la competencia es evitar y castigar abusos y prácticas anticompetitivas llevadas a cabo por empresas que ostentan la posición de dominio sobre el mercado relevante. Como es bien sabido, no es la propia condición de encontrarse en posición de dominio lo que, en el ámbito comunitario, persigue la Comisión, sino el abuso de la misma.

En este sentido, qué se entiende por posición de dominio no plantea gran problemática (puesto que se basa en cuotas de mercado, tanto absolutas como relativas), en tanto lo hace la definición del mercado relevante. Diversas son las técnicas de determinación del mercado relevante, ofreciendo resultados que, en ocasiones, van en contra de la propia intuición humana. Los dos métodos de determinación que más tienden a malinterpretarse, que a su vez son los métodos con más importancia, son el Test SSNIP y el estudio de los elementos cualitativos del producto.

Test SSNIP o del hipotético monopolio

El «Test SSNIP» (*Small but Significant Non-transitory Increase in Price*) es un método de medida de la sustituibilidad de la demanda basado en la elasticidad cruzada, que se introduce en el ámbito del Derecho de la competencia de la Unión Europea en 1997[1].

Este estudio parte de considerar, hipotéticamente, que el producto objeto de estudio es el único en el mercado (o sea, que ostenta el 100% de la cuota de mercado), para llevar a cabo, como sus siglas indican, un pequeño pero significativo incremento permanente en el precio del mismo. En otras palabras, suponiendo que el mercado relevante lo conforma únicamente el producto a estudiar, se incrementa su precio, normalmente en un 5% o 10%, y se estudia el impacto que tiene en la demanda.

Es pacífico afirmar que, debido a la elasticidad propia del producto (pues, en el plano material, es imposible que exista un producto completamente inelástico), su



demanda se verá reducida. Sin embargo, el objeto propiamente de este estudio es determinar si este incremento de precio es o no rentable, o sea, si la pérdida de demanda supera a la rentabilidad obtenida por el incremento del margen de venta del producto.

De esta manera, si el incremento del precio no es rentable y la elasticidad cruzada con otros productos causa el incremento de sus respectivas demandas, habrá que introducirlos en el mercado relevante. Se repetirá el proceso con todos los productos que ahora conforman el mercado relevante, y si resultase rentable esa subida de precios en comparación con la bajada de las demandas, el estudio habrá llegado a su fin, pues ya habríamos definido correctamente el mercado relevante (en tanto ya no hay ningún producto sustitutivo al que la demanda pueda «huir»).

Aunque este método de estudio resulte efectivo a la hora de definir el mercado de referencia de forma cuantitativa, no es conveniente llegar a conclusiones definitivas sólo en base al mismo, pues correría el riesgo de ignorar los métodos cualitativos y, sobre todo, de interpretar erróneamente los resultados del test, cayendo en la conocida «paradoja del celofán».

La paradoja del celofán

Basarse exclusivamente en el Test SSNIP y en la elasticidad cruzada, siendo laxos con los criterios en que comenzamos a considerar un producto sustitutivo de otro, nos conduciría a concluir que rara vez habría cuotas de mercado excesivas, pues el mercado de referencia sería mayor, *ergo*, el producto objeto de estudio tendría un papel menos notorio respecto del total.

Este es el caso de la conocida paradoja del celofán, por la que la doctrina considera, unánimemente, que la *Supreme Court* de los Estados Unidos cometió un error al determinar el mercado relevante a la hora de evaluar si *du Pont* ostentaba el monopolio de la producción de celofán[2]. En suma, el caso consistió en valorar si *du Pont* se encontraba en posición de dominio del mercado relevante, para lo que fue crucial la determinación de cuál era el mismo.

La defensa realizada por la empresa, que logró convencer a la Corte, consistió en afirmar que el

mercado relevante no era el celofán, sino los materiales de envasado de alimentos (papel cartón, bolsas de plástico, etc.). Para ello, se llevó a cabo el test SSNIP sobre el producto, demostrándose que un incremento en el precio del celofán efectivamente causaba que los consumidores adquiriesen otros productos de envasado.

Aunque los datos fuesen técnicamente correctos, el error radica en la interpretación de los mismos, así como en que, desde un primer momento, no era preciso realizar el test SSNIP. Dentro del mercado del celofán, *du Pont* sí ostentaba el monopolio, gracias a una serie de patentes de que era propietaria sobre este material.

Por lo tanto, el test del hipotético monopolio no se llevó a cabo partiendo de un precio justo de mercado, sino del precio óptimo para la empresa, en tanto ya estaba vendiendo el celofán al precio que maximizaba sus beneficios, por lo que cualquier movimiento, al alza o a la baja, habría resultado menos rentable. Ello llevó a que, aunque fuese cierto que los consumidores trasladaron su demanda a otros productos de envasado, ello ocurrió porque un precio de por sí alto incrementó aún más, pero no habría ocurrido de tratarse del precio óptimo de mercado de cara a la demanda.

A modo ilustrativo, ocurriría lo mismo en un hipotético caso en que los calefactores constituyesen un mercado monopolístico: si su precio es el óptimo para la demanda, un incremento del precio la disminuiría, pero no incidiría en la elasticidad cruzada; pero si su precio ya es el máximo que permita a la empresa de calefactores ser lo más rentable, evidentemente un incremento forzaría a los consumidores a trasladar la demanda hacia el mercado de abrigos y mantas. No por ello, sin embargo, debe considerarse que el mercado relevante lo conforman los calefactores, los abrigos y las mantas.

Un caso similar es el ocurrido en Italia, en el mercado de transporte para la ruta de Roma a Milán[3]. Partimos de la base de que, en esta ruta, el mercado de los trenes y el de los aviones se encuentran diferenciados (no son servicios sustitutivos propiamente), puesto que las demandas se

constituyen por distintos tipos de consumidores (respectivamente, los que dan prioridad al precio, y los que dan prioridad al tiempo).

Aunque *Trenitalia*, la principal empresa que ofrece esta ruta de tren, había estado subiendo los precios, se observó un traslado de la demanda de los aviones a este mercado. Ello porque *Alitalia* y *Airone*, las dos únicas empresas que ofrecían esta ruta aérea, se fusionaron, dando lugar a un monopolio que causaría un incremento en el precio de los billetes tal que la demanda tuvo que optar por este «bien pobremente sustitutivo» del tren.

La doctrina cataloga este suceso como «*bienes pobremente sustitutos*», que solo rigen en tales circunstancias extremas, en que el distorsionado precio del que partimos para llevar a cabo el test SSNIP hace que se malinterpreten sus resultados. Aunque haya nacido en sede estadounidense, esta crítica doctrinal a la paradoja del celofán se ha extendido al ámbito europeo. Así lo prevé la Comisión para este tipo de casos, avisando que, a la hora de realizar el test SSNIP, debe tenerse en cuenta que cabe la posibilidad de que el precio de mercado ya sea elevado por la ausencia de competencia^[4].

Los elementos cualitativos del producto

Además de los métodos cuantitativos que nos sirven para determinar el mercado relevante, de los que destacamos el Test SSNIP, no deben dejarse de lado los elementos cualitativos que conforman el producto, a fin de verificar si verdaderamente son clasificables de la misma manera.

En el mencionado caso de *du Pont* y el celofán, una gran parte de la crítica hacia el fallo de la *Supreme Court* vino dada, además de por la errónea interpretación de los datos, por la inobservancia del elemento diferenciador: la acusación argumentaba que el celofán poseía tales cualidades que hacían que, por su propia naturaleza, conformara un mercado relevante totalmente distinto de los demás productos de embalaje al uso.

Una perspectiva radicalmente opuesta, no obstante, conduciría a etiquetar de monopolístico todo producto que se estudie, en tanto es evidente que la competencia, en virtud de su propia naturaleza,

consiste en oferta de productos similares en su sustantividad, pero con detalles y mejoras que los diferencian unos de otros. Por tanto, el análisis tampoco puede centrarse en los elementos diferenciadores y dejar de lado la propia sustantividad del producto.

Este es el caso del iPhone, un producto que, gracias a sus elementos diferenciadores (marca, acabado, interfaz...), se podría considerar un mercado único (monopolístico), distinto del mercado de teléfonos móviles. Sin embargo, atendiendo a la propia sustantividad del producto, encontramos que los demás teléfonos móviles sí son sustitutos, pues cumplen con la misma función. Por ende, no resultaría correcto tratar al iPhone como si de un monopolio se tratase.

Conclusiones

Determinar el mercado relevante es una labor con una naturaleza eminentemente numérica, que en ocasiones brinda resultados tan aparentemente obvios como incorrectos, como acabamos de observar. No por ello debe trasladarse el foco del estudio hacia el lado técnico-cualitativo, por las razones expuestas. Es preciso cohesionar los resultados de los métodos cuantitativos con los de los métodos cualitativos, para así poder llegar a conclusiones acertadas.

Con la llegada de nuevos escenarios jurídico-económicos guiados por los avances tecnológicos tales como la Inteligencia Artificial (IA), el *deep learning* y los sistemas basados en *blockchain*, viviremos una realidad que evolucionará hacia nuevos métodos de determinación de los mercados relevantes que conforman nuevos productos. Por lo tanto, el Derecho de la competencia en bloque experimentará en el corto plazo un crecimiento sustancial hacia una vertiente menos tangible y más digital.

Referencias:

[1] Comisión Europea, «Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia», punto 17, [DOUE núm. C-372/5, de 9 de diciembre de 1997].

[2] United States v. E. I. du Pont de Nemours & Co., 351 U.S. 377 (1956), cuando la Corte afirma lo siguiente: «it seems to us that du Pont should not be found to monopolize cellophane when that product has the competition and interchangeability with other wrappings that this record shows».

[3] Polverino, F., «A Case of “Reverse” Cellophane Fallacy?», Hunting the Wild Geese: Competition Analysis in a World of “Free, pp. 8-10 (8).

[4] Comisión Europea, «Comunicación de la Comisión relativa a la definición...», cit., punto 19, [DOUE núm. C-372/5, de 9 de diciembre de 1997].



EL VICIO EN EL CONSENTIMIENTO EN LAS INSPECCIONES DOMICILIARIAS DE LA CNMC

PATRICIA HIGUERAS
CORDERO

Estudiante del Grado en Derecho y del
Máster en Bolsa y Mercados Financieros
Instituto de Estudios Bursátiles, centro
adscrito a la Universidad de Complutense
de Madrid

Introducción

El paulatino desarrollo del Derecho de la competencia, tanto a nivel comunitario como nacional, ha traído consigo un incremento en las inspecciones domiciliarias llevadas a cabo por las autoridades de cada Estado. En este sentido, es la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la encargada por la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Como ocurre en todo tipo de inspecciones domiciliarias y, en general, de entradas a domicilios ajenos, es requisito indispensable que se de bien el consentimiento de su titular, bien una autorización judicial que las habilite. La validez del consentimiento, en su vertiente objetiva, viene determinada por la inexistencia de vicios en el mismo, para lo que es necesario que el titular tenga presente toda la



información que deba tener en cuenta para decidir si consentir o no la entrada de los inspectores.

La inviolabilidad del domicilio: consentimiento o autorización judicial. Inviolabilidad del domicilio de las personas jurídicas

Mientras que el concepto de domicilio es relativamente amplio para las personas físicas, resulta conveniente analizar qué se considera como tal para el domicilio de las personas jurídicas. A este respecto, la jurisprudencia constitucional ha convenido que el núcleo indispensable de este derecho fundamental lo constituyen aquellos espacios físicos en que se lleve a cabo la dirección de la persona jurídica, se custodien los documentos de la misma reservados a terceros, así como los establecimientos que dependan de ella (SSTC 69/1999, 54/2015).

El art. 18.2 CE contempla el derecho fundamental de la inviolabilidad del domicilio, del que extraemos, respecto del tema que nos incumbe, dos requisitos para la entrada en el mismo: el consentimiento del titular, o una autorización judicial. No es preciso que se den cumulativamente, pues basta con uno u otro para que la entrada sea lícita.

La autorización judicial

La autorización judicial, realizada mediante auto por el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo, la solicita la CNMC en aquellos casos en que la empresa inspeccionada no preste su consentimiento o exista este riesgo. Sin embargo, la autorización sólo será concedida si la empresa efectivamente no presta su consentimiento o se dé un retraso de manera injustificada en la entrada^[1], sin perjuicio de que pueda ser denegada sin considerar el consentimiento, tanto por defectos materiales como procesales.

Ello implica que la CNMC podrá solicitar la autorización judicial en un mayor número de ocasiones, dado su margen de apreciación sobre qué abarca el riesgo de no consentimiento. No obstante, es requisito para el otorgamiento de dicha autorización que haya una negativa manifiesta del consentimiento, tanto expresa como tácita (retraso injustificado). Concluimos que el otorgamiento de la autorización judicial es dependiente de la negativa del consentimiento, por lo que no pueden tratarse como compartimentos estancos: por mucho

que la CNMC pueda solicitarla incluso sin tener en cuenta el efectivo consentimiento, sólo será otorgada por el juez una vez se dé dicha negativa.

Mientras que el consentimiento sí plantea problemas que a continuación trataremos, en el momento en que existe una autorización judicial, los inspectores de la CNMC estarán habilitados para acceder al domicilio en todo caso.

Consentimiento y no autorización judicial

El consentimiento carecerá de validez siempre y cuando haya mediado error, esto es, cuando el que lo preste tenga un falso conocimiento de la realidad.

En el asunto Repsol (STS 3106/2018), la CNMC pretendía llevar a cabo una inspección en su sede por una presunta fijación de precios. Al momento de solicitar los inspectores el consentimiento de la compañía, los empleados presentes les preguntaron por la existencia de una autorización judicial. Los inspectores no habían solicitado autorización alguna, pero se limitaron a responder de manera evasiva, diciendo que no estaban autorizados a proporcionarles tal información. El Tribunal Supremo consideró que este dato era determinante a la hora de decidir sobre el consentimiento que fuesen a prestar o no los empleados de Repsol.

En el mismo sentido conviene mencionar el asunto Altadis (STS 798/2023), relativo al consentimiento prestado por su representante ante la intención de la CNMC de llevar a cabo una inspección en su sede. Aunque no existiese ninguna autorización judicial a este respecto, los inspectores comunicaron al representante de Altadis presente en ese momento que el juez no les había denegado la entrada. El Tribunal Supremo consideró que esta respuesta inducía a error, calificándola como engañosa, pues aun siendo verdad que no había auto denegatorio, tampoco había una autorización. Este vicio en el consentimiento causó la anulación de la inspección.

Vistos ambos casos, concluimos que, no habiendo autorización judicial, tanto la ocultación de información relevante como las respuestas oscuras o incompletas causan vicio en el consentimiento.

Consentimiento y autorización judicial denegada

Respecto de la ocultación, cabe también mencionar el asunto Montibello (STS 2879/2015), en que la autorización judicial fue expresamente denegada, lo que lo hace un caso más grave que los anteriores.

Ante la intención de la CNMC de llevar a cabo una inspección en la sede de dicha empresa, no se informó a su representante de que habían solicitado una autorización judicial previa y que esta fue denegada. La diferencia sustancial respecto del asunto Repsol es que, mientras que lo que se ocultó en este fue el hecho de que la CNMC no había solicitado autorización judicial alguna, en este caso se oculta que la misma fue solicitada y denegada.

Pese a que ambos asuntos traten sobre la falta de información relevante a la hora de prestar consentimiento, cierto es que este último va más en contra de la buena fe, la transparencia y la lealtad exigibles a la Administración.

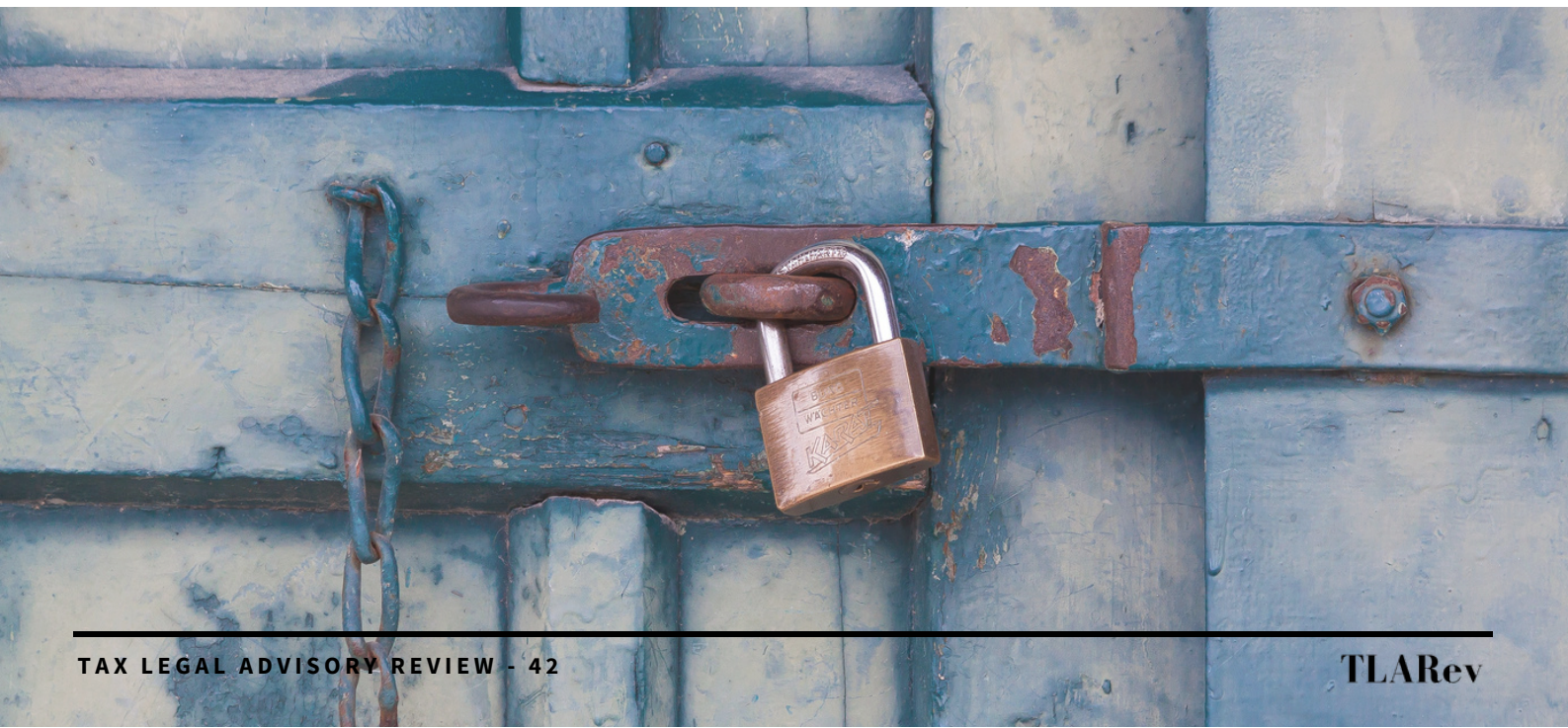
Conclusiones

En definitiva, la CNMC parte con cierta ventaja a la hora de llevar a cabo las inspecciones, solo en cuanto al «factor sorpresa» que impide que las empresas presten un consentimiento que haya podido ser estudiado con

antelación. Ciertamente es que, por ello, los empleados que se responsabilicen de prestar dicho consentimiento deberán estar preparados de antemano por su empresa para evitar cualquiera de los casos expuestos.

Referencias:

[1] Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, «Nota informativa sobre las inspecciones realizadas por la Dirección de Competencia de la CNMC en materia de Defensa de la Competencia».



LA RESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS EN EL RESPETO A LOS DERECHOS HUMANOS: PRIMEROS PASOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ECONOMÍA REGIONAL E INTERNACIONAL MÁS SOSTENIBLE

SARA DE TORRES
RIVEIRO

Becaria en la Sección de Peticiones y Acciones Urgentes de Naciones Unidas | Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos en Ginebra

Los Estados tienen la obligación ineludible de respetar, proteger y cumplir los derechos humanos y las libertades fundamentales de los que todos los seres humanos, con independencia de nuestro sexo, orientación sexual, raza, etnia, o religión, somos titulares. Sin embargo, resulta innegable el papel central que las diferentes entidades empresariales desempeñan en el panorama actual, tanto a nivel nacional como internacional, configurándose como uno de los elementos clave del sistema económico capitalista del que la gran mayoría de países forman parte. Por esta razón, y dadas las funciones especializadas que las empresas desempeñan en la sociedad, éstas deben cumplir con la legislación vigente, lo cual incluye, evidentemente, el respeto a los derechos humanos. No obstante, puede que al lector le

surja la siguiente cuestión: ¿a quién cabe exigir la responsabilidad de velar por que dicho cumplimiento sea efectivo?

En 2011, la Organización de las Naciones Unidas y, en concreto, el antiguo Representante Especial del Secretario General de la ONU para la cuestión de los derechos humanos, las empresas transnacionales y otras empresas, John Ruggie, elaboró los conocidos como Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos, que el Consejo de Derechos Humanos hizo suyos a través de la Resolución 17/4, de 16 de junio de 2011. Se trata de un instrumento internacional, que cuenta con el amplio respaldo de diversos actores regionales e internacionales, consta de 31 principios y tiene como objetivo la ampliación e implementación de la estructura del Marco «Proteger, Respetar y Remediar».

Este marco de tres pilares se concreta, en primer lugar, en el deber de los Estados de proteger los derechos humanos de las personas que se encuentran en su territorio y/o jurisdicción de todas aquellas violaciones cometidas por terceros agentes, incluidas las empresas. Para cumplir con ello, los Estados



deben promover e implementar políticas que resulten en la construcción de un marco legislativo tendente a velar por la efectiva satisfacción de dicha obligación, siempre contando con la garantía de un sistema judicial preparado para responder ante eventuales violaciones.

A mayores, el citado documento configura un segundo pilar orientado a asegurar la responsabilidad de las empresas en relación con el respeto a los derechos humanos, que debe desembocar en la existencia de un compromiso político con esta responsabilidad, en el deber de actuar con la debida diligencia para evitar impactos en los derechos humanos, así como en la

obligación de responder ante las consecuencias negativas derivadas de su eventual vulneración.

Por último, el documento hace alusión a «Remediar» como el tercero de los pilares, que implica que los Estados tienen la obligación de asegurar el acceso efectivo de las víctimas de violaciones de derechos humanos a mecanismos de reparación judiciales y no-judiciales, así como estatales y no-estatales, velando en todo momento por la reducción de los obstáculos que puedan existir en dicho acceso, y tomando todas aquellas medidas necesarias para asegurar que los mecanismos domésticos sean efectivos. Sin embargo,

los deberes derivados de este tercer pilar no recaen únicamente sobre los Estados, pues el acceso a recursos efectivos también forma parte de la responsabilidad de las empresas, debiendo proporcionar mecanismos operacionales de queja y cooperar de buena fe con otros mecanismos legítimos que puedan existir.

En este contexto, desde el año 2011 se ha promovido en las legislaciones nacionales y regionales el establecimiento de un estándar de debida diligencia obligatoria. Entre dichas iniciativas, cabe destacar la propuesta de Directiva sobre la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas, presentada por la Comisión Europea el 21 de abril de 2021 en el marco del Pacto Verde Europeo y el Programa de Finanzas Sostenibles, y que entró en vigor el 5 de enero de 2023 como la Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y el Consejo de 14 de diciembre de 2022 por la que se modifica el Reglamento (UE) n.º 537/2014, la Directiva 2004/109/CE, la Directiva 2006/43/CE y la Directiva 2013/34/UE, por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas.

El objetivo principal de esta Directiva es colmar las lagunas que la legislación europea presenta en la actualidad por lo que respecta a la información de las empresas sobre sostenibilidad, y la consecuencia más inmediata de su aprobación consiste en la exigencia de que las empresas lleven a cabo la publicación de información detallada sobre cuestiones de sostenibilidad, tales como los derechos medioambientales o los derechos humanos. Por todo ello, esta norma constituye un importante avance hacia la implantación de estándares sobre sostenibilidad y presentación de información financiera a nivel global.

Por lo que se refiere al ámbito subjetivo de la Directiva, ésta resultará de aplicación a todas las grandes empresas y las que cotizan en mercados regulados, excepto las microempresas cotizadas. Esta nueva normativa toma también en consideración las características particulares de las PYMES cotizadas, que podrán no aplicar los requisitos establecidos durante un periodo transitorio, que se extiende hasta el año 2028. Por otro lado, en relación con las empresas no europeas, están obligadas a presentar un informe de sostenibilidad que se refiera, en particular, a sus efectos

ambientales, sociales y de gobernanza, todas las empresas «cuyo volumen de negocios neto en la UE supere los 150 millones de euros y que tengan al menos una filial o sucursal en la UE» que exceda de determinadas cuantías.

Respecto a las nuevas obligaciones que la Directiva impone, las empresas que se encuentren incluidas dentro de su ámbito de aplicación, deberán informar sobre su estrategia en cuestiones de sostenibilidad, así como de aquellos planes que tengan como objetivo el garantizar un modelo de negocio compatible con la transición europea hacia una economía sostenible, cumpliendo, por tanto, con los objetivos de limitación del calentamiento global y reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Cada vez resulta más evidente la grave situación de crisis climática y medioambiental en la que el mundo en general y, por tanto, también la UE, se encuentra en la actualidad, y las principales instituciones europeas no son ajenas a esta realidad. En este contexto, no sólo la sociedad en su conjunto deja una huella medioambiental cada vez más difícil de borrar, sino también y, especialmente, el tejido empresarial. Por ello, la UE ha considerado que para orientar el capital privado hacia la financiación de la transición ecológica y social que el conjunto de Estados europeos pide a gritos, resulta imprescindible que los mercados financieros accedan a información medioambiental, social y de gobernanza que resulte fiable, pertinente y comparable. En consecuencia, la UE pretende con esta nueva normativa dar respuesta al aumento de la demanda de información sobre sostenibilidad de las empresas que en la última década se está produciendo a raíz de la creciente concienciación no sólo de los inversores, sino de la sociedad civil en general, sobre la relevancia de cumplir de manera efectiva con los objetivos de sostenibilidad y buenas prácticas por parte de los distintos actores empresariales.

Además de lo anterior, resulta imprescindible subrayar que la Directiva 2022/2464 hace mención expresa a determinadas cuestiones estrechamente relacionadas con el respeto a los derechos humanos, estableciendo la obligación de las compañías de incluir en sus informes información relativa a la ética y la cultura empresarial, la lucha contra la corrupción, las medidas adoptadas a nivel interno en materia de promoción de igualdad de género, de inclusión de personas con discapacidad, los derechos a la conciliación, a la salud, a la seguridad o, en general, todas aquellas medidas que busquen acabar con la violencia y el acoso en el ámbito laboral.

Como conclusión, resulta más que evidente que los cimientos del mundo tal y como lo conocíamos se están tambaleando. Somos testigos de cómo día a día se produce una regresión de muchos de los derechos más básicos de los que los seres humanos, por el mero hecho de serlo, somos titulares. A todo lo anterior, hay que sumar una situación climática completamente insostenible, que está haciendo saltar todas las alarmas. Ante esta situación, debemos ser realistas, pues todos somos plenamente conscientes de la ausencia absoluta de voluntad y compromiso de muchos actores tanto estatales como no estatales, cuyos intereses económicos se sitúan siempre en la cúspide de su pirámide de prioridades.

Por todo ello, resulta más necesario que nunca la construcción de un sistema legislativo fuerte y comprehensivo, que trate de dar una respuesta firme y contundente a las necesidades que se derivan de esta realidad que nos está tocando vivir. Debemos ser conscientes de que las políticas económicas desarrolladas en las últimas décadas han desembocado en un sistema que ya no resulta sostenible en el corto y medio plazo, por lo que el paradigma debe cambiar. Porque no debemos olvidar que por encima de todo interés particular debe prevalecer siempre el respeto incondicional e inalienable a los derechos humanos.



HUMAN
RIGHTS
ARE NOT
OPTIONAL

TAXES

AS MALDITAS TAXAS DE JURO!

DIOGO SOTTOMAYOR
NAVARRO

Business Development & M&A | The
Fladgate Partnership

Licenciatura em Economia | Faculdade de
Economia do Porto
Master in Management | Faculdade de
Economia do Porto

Estamos num momento interessante para análise às taxas de juro. Por um lado, um antecedente de 10 anos em mínimos históricos, incluindo períodos de taxas de juro negativas; por outro lado, no último ano e meio, a

subida mais acentuada (entenda-se: subida em tão curto espaço de tempo) de que há memória na era do Euro.

E o que se conclui?

Nenhuma economia equilibrada funciona ad aeternum com taxas de juro 0 ou – muito menos – negativas. De forma simplista, a taxa de juro é o custo do dinheiro. Não se compreenderá, portanto, que um qualquer bem com um mínimo valor (reconheçamos que o dinheiro terá algum!), possa custar 0€ ou, até, ser-nos oferecido e ainda nos darem uns euros adicionais. Era esta inconsistência que se verificava no período de taxas 0% e/ou em valores negativos.

Como explicado, em termos teóricos, o cenário é estranho. Ainda assim, sendo estranho, é um cenário favorável a algum tipo de atuações. Dentro dos movimentos potenciados pelas taxas de juro particularmente baixas está, naturalmente, o endividamento. Se o dinheiro fica mais barato, a propensão para o pedirmos emprestado aumenta. É a normal lógica da lei da oferta e da procura. É exatamente neste contexto – e em particular numa economia bastante endividada como a portuguesa – que se cometeram alguns excessos. Os excessos que agora, à luz da alteração dos pressupostos, avaliamos como sobre-endividamento.

A responsabilidade institucional. Um ponto importante a juntar ao tema do sobre-endividamento é a responsabilidade das instituições, nomeadamente as que concedem crédito. Os indicadores mais generalistas indicam que a *Taxa de Esforço* de uma família não deveria exceder o terço (33%) do seu rendimento líquido. É uma análise prudente, mas que serve exatamente para garantir que cada família tem forma de fazer face a oscilações. Da mesma forma que vimos os bancos serem ajudados em Portugal, alguma responsabilidade social ditaria o mesmo sentido de entreajuda na análise da capacidade de pagamento das famílias. A pressão de fazer novos negócios sobrepõe-se a alguma razoabilidade, que teria sido uma ajuda fundamental ao cliente que, não raras vezes, é financeiramente pouco habilitado e, por consequência, incapaz de antecipar corretamente todos os cenários.

Desde 2018 que o Governo português e o Banco de Portugal têm legislado/recomendado algumas das práticas associados à conceção de crédito. Atualmente, estão em vigor algumas condicionantes, nomeadamente relativas a: i) limite máximo às *Taxas de Esforço* permitidas em cada operação e ii) limites à remuneração variável (dos empregados bancários), indexada ao número de contrato/conceções de crédito. Terá sido tarde?

A inversão de ciclo. A situação atual é crítica pela forma abrupta como mudaram os pressupostos. Desde o final de 2021 até à data de hoje, a subida foi avassaladora: ~4 pontos percentuais (pp), dependendo do indexante analisado. A título de curiosidade, em Portugal, os contratos de crédito que eram obrigados a prever cenários desfavoráveis descreviam o *worst-case*

scenario na variação de 3 pp. A aflição gerada atualmente está essencialmente relacionada com a rapidez deste movimento, que dificulta qualquer ação de reajuste. Num momento de inflação acentuada, onde se junta uma estagnação generalizada dos salários, é relativamente simples compreender que oscilações de 50% na prestação mensal de um crédito habitação possa criar enormes dificuldades a muitos agregados familiares.

E se ainda não estivermos num período verdadeiramente de taxas altas? As taxas subiram. Mas isto não significa que o período já seja de taxas altas. Termos a Euribor a 12 meses (EUR12m) na ordem dos 3,5% / 4% não são valores únicos na história do Euro. Recordo que, recuando a 2000 ou 2008, vivemos períodos onde a mesma taxa de referência era superior a 5%. De 2006 a inícios de 2009 estas taxas nunca foram inferiores a 2,5%. Estaremos num período de *taxas altas* ou de *alta variação das taxas*?



Mas se as taxas subiram, porque se mantêm baixos os níveis de remuneração dos depósitos? A resposta é simples: ao contrário do que aconteceu no passado, a banca nacional encontra-se com níveis de liquidez satisfatórios. Nesta realidade, não existe incentivo – nem necessidade – da banca pagar mais caro (i.e. subir as taxas de depósitos a prazo) para absorver mais recursos.

Na última semana, em Portugal, debatemo-nos com a polémica dos Certificados de Aforro (produto de risco baixo, com liquidez, dirigido ao pequeno/médio aforrador, remunerado pelo Estado português). Até ao final da semana passada o Estado remunerava estes títulos a 3,5%; a partir desta 2ªF, dia 5 de Junho, ajustou a taxa para 2,5%. A crítica foi feroz acusando o Governo de se subjugar ao interesse da Banca, ajudando-os no nivelamento *por baixo* das taxas de juros deste tipo de aplicações. Sendo verdade que o aforrador não sai beneficiado com a medida, também é verdade que: i) o Estado não se deve financiar em excesso, se todos as suas necessidades/objetivos de liquidez estão cobertos; e ii) o Estado não pode ter a sua carteira de crédito demasiado exposta a títulos com liquidez imediata. Assim, é perfeitamente compreensível que a prudente gestão de carteira sugira a diversificação de dívida por diferentes maturidades, sob pena de risco de liquidez a qualquer momento.

Para outro artigo. O tema da habitação não se fecha em si próprio. O problema não está só no crédito à habitação ou na dificuldade das famílias em gerir estas oscilações económicas abruptas. Quando falamos de habitação teremos que falar de crédito, mas também de preços, de oferta e procura (mais ou menos natural...), políticas sociais, entre outros temas estruturantes, de onde destaco...a mobilidade. Porque num país como Portugal, a mobilidade podia ser parte importante da solução da habitação. Perguntemos a qualquer londrino se, morando a 30 minutos de metro do centro da cidade, não se considera bem acomodado. Arriscaria que a resposta é positiva e a razão da resposta é uma mobilidade eficiente. Em Portugal não falta área de

construção a 30 / 40 minutos do centro das cidades. O que falta é forma de se lá chegar numa solução mais coletiva, mais simples, mas ao mesmo tempo totalmente capaz, fiável e – já agora! - ecológica.

Em resumo:

Nunca nenhuma economia se verificou sustentável a longo prazo com taxas de juro 0%. O período que ultrapassámos nessas circunstâncias foi propício a endividamento excessivo. As instituições reagiram tarde e já depois de volumes de crédito consideráveis, muitos em condições de risco potencial. Atualmente, não sofremos apenas pelas taxas altas – que, analisando dados históricos, poderão, ainda, não ser *as mais altas* – mas sim pela i) rapidez das suas oscilações e ii) pela curta margem de segurança em parte das operações. É tempo de agir: ajudando, principalmente, as famílias. E agir é combater o problema, olhando-o sem vícios e nas suas mais diversas vertentes - mesmo as *não económicas*, como é o caso da mobilidade.

LA ENTREVISTA

cuartopiso



TAMARA BARREIRO: EL AUGE DEL MARKETING DIGITAL EN LAS NUEVAS EMPRESAS

Sonia Regueiro Lemos

El marketing digital se define como un conjunto de estrategias destinadas a la comunicación y comercialización de productos y servicios vía electrónica, o lo que es lo mismo, se configura como una de las principales formas que tienen las empresas para comunicarse con el público de manera directa, personalizada y en cualquier momento. A estas alturas, el marketing digital se ha convertido en una estrategia imprescindible para un negocio o para el conocimiento de una marca, tanto es así que si echamos un vistazo en Internet raro es que una marca no tenga su página web,

o en su caso, que tenga una importante presencia en las redes sociales o cuente con una estrategia de publicidad digital.

Tamara, como emprendedora, con su formación y su experiencia previa, decidió crear su empresa de marketing: «Agencia Cuarto Piso». Vio una oportunidad perfecta y decidió arriesgarse y empezar con esta nueva aventura; de momento sólo lleva un año en el sector, pero vistos sus resultados no nos cabe ninguna duda de que ha entrado para quedarse.

LA ENTREVISTA

Buenas tardes, gracias por permitirnos realizar esta entrevista. En primer lugar, cuéntame un poco qué fue lo que te inspiró para crear esta empresa.

Gracias a vosotros por contar conmigo para hacer esta entrevista. A decir verdad, tanto yo como mi socio siempre tuvimos en la cabeza la idea de crear un negocio propio, y qué mejor que empezar con algo para lo que nos hemos formado y en el que además tenemos experiencia previa.

El hecho de haber trabajado en otras agencias de marketing nos ayudó a dar el paso para crear un negocio, en el que pudiésemos organizar el trabajo, llevarlo a nuestro gusto y en base a nuestros principios. Trabajar para otras empresas considero que nos ayudó a darnos cuenta de qué es lo que buscamos a la hora de ofrecer un servicio; conoces a muchas personas que, a pesar de su profesionalidad en el sector puede que trabajen de un modo que no se acopla a lo que tú quieres o a lo que te gustaría ofrecerle al cliente.

Además, por mi parte, durante 16 años llevo en el sector comercial de distintas empresas en las cuales me forme en varias ramas, esto me dio permitió formar a nuevas incorporaciones para el departamento de ventas y ser la encargada de varios equipos. No obstante, nunca estuve del todo a gusto ya que la forma de trabajar no casaba con la mía, o cual me generaba frustración. Conocía el sueño de mi socio y después de mi último trabajo, decidimos sentarnos y estudiar la posibilidad de crear nuestro proyecto, teníamos todas las herramientas necesarias y cada uno podía hacer lo que más le gustaba, llevaría el departamento que le correspondiese y siempre se tomarían las decisiones conjuntamente.

Como dijimos al inicio de la entrevista, hoy en día es muy difícil encontrar una empresa que no esté digitalizada o cuente con una importante presencia en las redes sociales, además el mundo digital está en continua actualización por lo que, ¿Cómo hacéis para estar al corriente de las novedades digitales y de las nuevas tendencias?

Creo que toda necesidad hay que suplirla de alguna



manera y que para posicionarse como una empresa pionera en este sector siempre tienes que estar en un continuo aprendizaje, por ello siempre que tengo la oportunidad acudo, junto a mi socio, a cursos o a talleres que nos ayuden a estar al día. Asimismo, el propio trabajo ya te obliga a estar estudiando e investigando sobre las nuevas tendencias; el hecho de que estés continuamente trabajando en Internet o en las redes sociales hace que, aunque no quieras acabes conociendo un poco más cómo funciona el mundo de la tecnología.

LA ENTREVISTA

¿Cuáles son las cualidades que debe tener una persona para crear su negocio? ¿Y para dedicarse al marketing?

Lo primero de todo creo que es imprescindible trabajar de lo que te gusta, muchas veces nos olvidamos de que hay que intentar buscar una profesión con la que verdaderamente disfrutes ejerciéndola. Si nos centramos en el marketing digital tiene que gustarte este sector, como dijimos, el mundo de cada vez se está volviendo más tecnológico por lo que tienes que ser rápido y estar al corriente de lo último. Sin embargo, si hablamos del marketing en general tanto si es digital o no, el hecho de estar en el ámbito de las comunicaciones es esencial primero que te guste el contacto con las personas y, además, una de las cualidades que considero que es imprescindible, y que desde la empresa intentamos transmitir a los clientes, es la empatía.

Saber ponerte en el lugar de la otra persona, entender cuáles son sus necesidades de negocio o tomar el proyecto que te han encargado como propio, para nosotros es esencial, siempre decimos lo mismo, pero a pesar de ser empresarios también seguimos siendo clientes, nunca dejamos de serlo por lo que nos gusta atender a una persona de la misma manera en la que nos gustaría que nos ofreciesen a nosotros ese mismo servicio.

Al final todo consiste en crear relaciones, revalorizar el factor humano; si no tenemos esa relación o esa confianza como base todo lo demás es imposible que llegue. Sabemos que somos una empresa de marketing un poco fuera de lo común, antes de hacer cualquier servicio o de iniciar una estrategia nos ponemos en la piel del cliente, lo conocemos y a partir de ahí surge la magia, empezamos el trabajo y lo damos a conocer de la misma forma en la que nos gustaría que dieran a conocer nuestra marca.

¿En qué creéis que os diferencia de otras empresas?

Intentamos evitar ser el prototipo de empresa que sólo quiere facturar. Evidentemente todas las empresas quieren y necesitan obtener beneficios, pero siempre

hay maneras más inteligentes y humanas para conseguirlos, si te interesas única y exclusivamente en la producción sin atender a las necesidades del cliente o haciendo un previo estudio del mercado por pequeño que sea el proyecto, la obtención de beneficios o de unos buenos resultados muchas veces se vuelve una tarea complicada.

Cuando me preguntan siempre me gusta poner el mismo ejemplo: «*no somos una carnicería*». Muchos clientes llegan a decir que es tirar piedras contra nosotros mismos, pero cuando llegan a la agencia y nos cuentan que es lo que buscan, si consideramos que el proyecto que nos presentan no está bien orientado, va acelerado (es decir, aun requiere de unas fases previas) o que la idea que tienen de cómo alcanzar sus objetivos no va a funcionar siempre se lo vamos a decir, seremos honestos, aunque eso nos reduzca o anule nuestras ganancias. No solo lo hacemos por ética personal y profesional, sino porque resultaría tremendamente contraproducente, es tu trabajo el que habla por ti y, si de antemano sabes que algo no va a funcionar e igualmente sigues con el proyecto, ¿qué dice de ti y de la agencia del trabajo realizado? Siendo honestos nos aseguramos en crear una relación de confianza con los clientes, lo que a largo plazo se traduce en beneficios.

Todo el mundo puede vender cualquier producto, hoy en día es muy difícil encontrar algo que no esté en el mercado por lo que hay que buscar la manera de venderlo de una forma que nos diferencie del resto. Puede parecer un poco frase de carpeta, pero en la realidad muchos de nuestros clientes han llegado a decirnos que gracias a la transparencia y honestidad que intentamos transmitir desde la empresa, han incluido a Agencia Cuarto Piso en su equipo de trabajo, llevando toda el área de marketing y de contabilidad. Ser honestos y transparentes, tanto si nos viene bien como no, para las empresas debe ser un valor esencial y que sin embargo nos hemos damos cuenta de que no prevalece ni en este sector ni en el mercado en general.

Después de estar trabajando en el sector del marketing durante este año, ¿cuál es la mayor dificultad a la que tenéis que enfrentaros por el hecho de trabajar con la informática y en el mundo digital?

LA ENTREVISTA

Nos movemos en un sector que no es tangible. A los clientes tenemos que darle unos resultados que no están materializados y que, por ello, muchos todavía se sienten desconfiados e incluso inseguros a la hora de tomar la decisión de si apostar o no por la tecnología o las redes sociales. Para mí es un reto explicarle al cliente lo que ha conseguido, cuáles han sido sus resultados o lo que se prevé conseguir con el proyecto en el que estamos trabajando, al final toda esta información se basa en datos intangibles que no están materializados, y que en muchas ocasiones los resultados no se visualizan hasta que no transcurren unos meses desde el inicio de la campaña.

De todos modos, creo que toda esta desconfianza e inseguridad radica en el desconocimiento y en la desinformación del mundo digital, la tecnología ha entrado en nuestras vidas y en la sociedad como un tsunami, arrasando todo y no nos ha dado mucho tiempo para acoplarnos a ella.

A lo mejor es un poco pronto para hacer esta pregunta, pero ¿cómo os veis de aquí a cinco años? ¿tenéis pensado algún proyecto que sea especial o que sea vuestro objetivo máximo?

Respondiendo a la pregunta de cómo nos vemos de aquí a cinco años, lo primero que se me pasa por la cabeza y que para nosotros es fundamental es seguir manteniendo nuestra esencia y seguir ofreciendo ese trato personalizado a nuestros clientes. También nos gustaría ampliar la agencia, no tanto con el objeto de llegar a ser una multinacional, pero si tener a otras personas que trabajen con nosotros y que lleguemos a formar un gran equipo. Ahora mismo tenemos a una chica becada, Inés, y a la larga nos gustaría seguir formando y trabajando junto a nuevos profesionales que sientan la misma pasión que nosotros sentimos por el mundo de la comunicación.

Además, también nos gustaría tener nuestra pequeña oficina. Somos una empresa que nació en un cuarto piso de un edificio del centro de Vigo, pero conforme pasan los meses, vamos adquiriendo más clientes y la casa se hace pequeña. Nos gustaría tener un espacio más amplio, en el que podamos trabajar más cómodos y en

el que podamos recibir a nuestros clientes, pero, sobre todo, con el que podamos separar el espacio laboral del personal que en muchas ocasiones se hace complicado.

Respecto a si tenemos un proyecto especial, en realidad ni lo hemos pensado, todo lo que suponga un reto mental ya supone un proyecto importante, por pequeño que le pueda parecer a otros. Como ya dijimos, todos estamos aquí para conseguir beneficios y enriquecernos, pero en realidad todos los proyectos que se nos han ido presentando me han parecido interesantes y siempre han tenido un pequeño toque que los hacía especiales, hemos tenido clientes muy variados que nos han pedido desde una página web o gestionar sus redes sociales o blog, hasta crear toda una identidad de marca, desde su logotipo o *packaging* hasta otorgar personalidad propia a la marca. Lo bueno de este sector es que siempre haces cosas diferentes por lo que la estimulación mental es constante.

Los emprendedores como vosotros sois uno de los pilares fundamentales en nuestra economía, ¿creéis que se facilita el emprendimiento mediante ayudas, subvenciones o asesoramiento suficiente? ¿En vuestro caso os habéis podido facilitar de alguna ayuda o subvención?

Si nos ceñimos a la teoría deberíamos responderte que sí, ¿quién no conoce de alguna ayuda, ya sea a nivel autonómico, nacional o europeo? Sin embargo, en la práctica ya es otra cosa muy distinta, como hemos hablado antes, llevamos un año en activo y todavía seguimos esperando por una ayuda que solicitamos nada más empezar con el proyecto, y que, en realidad, mucho tememos de que no va a llegar en ningún momento.

¿En vuestra opinión cambiaríais los procesos que existen para crear una empresa, o de lo contrario creéis que son eficientes?

El proceso en sí es simple, lo que nos parece abusiva es la cuota que una persona debe pagar por tener un negocio. Entendemos que todos tenemos que aportar, pero no consideramos que sea equitativo ni justo para algunas personas. En nuestro caso, los gastos mensuales que la Agencia tiene que soportar son mínimos en comparación

LA ENTREVISTA

con cualquier otro negocio, al final necesitamos un ordenador, conocimientos, ideas y tiempo. No obstante, hay empresas que tienen que hacer verdaderas maravillas, muchos números y superar situaciones que generan mucha frustración como empresario, que al final lo único que consigue es que lo que empezó siendo un sueño y un proyecto, se acabe convirtiendo en una verdadera pesadilla.

¿Qué le diríais a una persona que está planteándose la posibilidad de hacerse autónomo y crear su propia empresa?

Lo primero de todo, y siendo completamente honestos, no es un camino fácil, al final desde el primer minuto que decides crear un negocio y ser tu propio empresario todas las responsabilidades se incrementan por el doble o el triple, además siempre hay que estudiar la posibilidad de que las cosas en algún momento se tuerzan y no vayan bien. Nosotros tenemos mucha suerte de poder decir que en este año hemos conseguido recuperar toda nuestra inversión, lo hemos trabajado para conseguirlo, pero el riesgo de que eso no pasara siempre ha estado ahí y siempre lo hemos debido tener en cuenta.

Al final es como en la vida en general, si tienes un sueño hay que arriesgarse y no hay que tener miedo al fracaso. En el momento en el que tienes una idea en mente es mejor que pruebes y que no te quedes con la duda de qué habría pasado si lo hubieras intentado, en realidad nada te asegura que vaya a salir bien pero tampoco nada te dice que vayas a fracasar, por lo tanto, nosotros animamos a todos aquellos que tengan un sueño que luchen por conseguirlo.

No te conformes, trabaja, esfuérzate, persiste, cree, sueña y levántate. Lo que marca la diferencia entre unos y otros es la motivación.



TAX LEGAL ADVISORY REVIEW

LA REVISTA PARA EL MUNDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL



c/ José Franchy Roca 5, 6º Oficina 8
35008 Las Palmas de Gran Canaria

www.stellvest.com
ISSN: 2952-1289

Comité de Dirección

Daniel E. Márquez Lasso

Jonathan Márquez Lasso

Miriam Martínez Pérez

Comité Ejecutivo

Carlos Sosa Sáenz

Eduardo Walls Barrios

Secretaría Académica

Sonia Regueiro Lemos

Tax Legal Advisory Review es una publicación divulgativa de Stellvest tax legal advisory. Su propósito es la divulgación de información y noticias de actualidad relacionadas con el ámbito económico empresarial.

Para solicitar más información o si está interesado en enviar una contribución para su publicación en esta Revista, puede dirigirse a: tlarev@stellvest.com.