

TAX LEGAL ADVISORY REVIEW

LA REVISTA PARA EL MUNDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL



Título de la obra: 'Volcán, salitre y lava', 2019

Autora: Victoria E. González Vallejo



**Victoria E.
González Vallejo**

Arquitecto de profesión, Victoria es la autora de la obra que ilustra la portada de este número de Tax Legal Advisory Review, titulada '*Volcán, salitre y lava*', del año 2019.

Desde Tax Legal Advisory Review, queremos agradecer a la autora su generosidad, regalándonos su obra como portada de nuestra Revista.

PRESENTACIÓN

Tax Legal Advisory Review, desde su creación en el año 2022, es una publicación diferente 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 Industrial e Intelectual, el Derecho Económico y la Consultoría Empresarial; así como divulgar y debatir temas de otras disciplinas transversales. Se trata, por tanto, de una publicación abierta, a través de la cuál llamamos a todos los que puedan estar interesados a colaborar en la investigación y divulgación de nuestras disciplinas.

Los objetivos de esta publicación son ambiciosos: 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.

TLARev surge de la conjunción perfecta entre universidad y visión profesional del Derecho y, en este sentido, permite ofrecer una visión realmente novedosa de los temas tratados, sin dejar de lado el rigor metodológico y aspira a convertirse en el corto plazo en una publicación de referencia para los operadores jurídicos del ámbito del Derecho económico y empresarial.

UN PROYECTO ACADÉMICAMENTE AVALADO

Tax Legal Advisory Review se encuentra indexada en las siguientes bases de datos:



BIBLIOTECA
NACIONAL
DE ESPAÑA



INTERNATIONAL
STANDARD
SERIAL
NUMBER
SPAIN



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 · 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 Doctora de Derecho Mercantil y Directora
de Calidad · 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

Harold Bertot Triana

Profesor Doctor de Derecho Internacional Público y
Director del Grado en Relaciones Internacionales ·
Universidad Internacional de la Empresa

Inmaculada de la Haza de Lara

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

Isabel Antón Juárez

Profesora Titular de Derecho Internacional Privado ·
Universidad Carlos III de Madrid

Jaume Martí Miravalls

Profesor Titular de Derecho Mercantil · Universidad
de Valencia

Of Counsel Roca Junyent

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

Lia Tevosyan

Lecturer of Law Department · Eurasia International
University

María José Molina García

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

Miguel Abel Souto

Catedrático de Derecho Penal · Universidad de
Santiago de Compostela

Miguel Ángel Martínez Lago

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario ·
Universidad Complutense de Madrid

ESTRUCTURA

EVALUADORES EXTERNOS

Adriana Lozada Hernández

Profesora de Derecho de la Unión Europea ·
Defensora Universitaria de la Universidad
Internacional de la Empresa (España)

Angelo Viglianisi Ferraro

Director MICHR Università degli Studi Di Reggio
Calabria «Mediterranea» (Italia) – Coordinador del
Programa ERASMUS

Antonio Sorela Castillo

Profesor de la Facultad Libre de Derecho de Chiapas
(México)

Antonio Tirso Ester Sánchez

Profesor Contratado Doctor de la Universidad de Las
Palmas de Gran Canaria (España)

Beata Stępień-Załucka

Dr. hab. Professor of the University of Rzeszow
(Polonia)

David Enrique Pérez González

Profesor Contratado Doctor de la Universidad de La
Laguna (España)

Elena Carolina Díaz Galán

Profesora Titular de Derecho Internacional Público y
Relaciones Internacionales de la Universidad Rey
Juan Carlos (España) – Coordinadora del Grado en
Relaciones Internacionales

Ignacio Ara Pinilla

Catedrático de Filosofía del Derecho de la
Universidad de La Laguna (España)

Jorge Taboada Villa

Profesor de Derecho Financiero y Tributario de la
Universidad de Santiago de Compostela (España)

Rubén Miranda Gonçalves

Profesor Contratado Doctor de la Universidad de Las
Palmas de Gran Canaria (España)

COMITÉ DE REDACCIÓN

Pablo Cabrero Martín

Abogado Stellvest tax legal advisory · Universidad
Complutense de Madrid

Iván Docasar García

Asesor Fiscal AZ Soluciones Contables · Instituto
Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento · Universidad de
Valencia

José Luis Quintana Cortés

Abogado · Socio en Rodríguez Castaño Abogados ·
Universidad Carlos III de Madrid

Katherine González H.

Abogada Asociada · Corral Rosales · Ecuador

Sara de Torres Riveiro

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

Sonia Regueiro Lemos

Abogada · Universidad de Vigo · Universidad de
Santiago de Compostela

Natalia Pais Wyka

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

SECRETARÍA

Diego E. Márquez Sosa

Instituto de Estudios Bursátiles · Universidad
Complutense de Madrid

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.

Las contribuciones se adaptarán a alguna de las siguientes secciones de TLARev:

- Estudios: 20 páginas de extensión máxima, incluyendo notas al pie.
- Estudios breves: 8 páginas de extensión máxima, incluyendo notas al pie.
- Comentarios de jurisprudencia: 3 páginas de extensión máxima, incluyendo notas al pie.
- Opinión: 3 páginas de extensión máxima, sin notas al pie.
- Tendencias: 1 página de extensión máxima sobre noticias de actualidad.
- Referencias bibliográficas: 2 páginas de extensión máxima sobre obras publicadas de actualidad.
- La entrevista: 4 páginas de extensión máxima que recojan entrevistas de interés.

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.

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.

Se pueden consultar todas las normas de publicación en: <https://tlarev.com/publicar-en-tlarev/>

EN ESTE NÚMERO

ESTUDIOS:

· STAGES OF CONSTITUTIONAL REGULATION DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS: A STUDY IN THE REPUBLIC OF ARMENIA 9

· TRATAMIENTO FISCAL DE LA TRANSFERENCIA POR VÍA SUCESORIA DE BIENES DE UN CIUDADANO PERUANO A UN RESIDENTE ESPAÑOL 14

ESTUDIOS BREVES:

· LA INCORPORACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN PYMES ESPAÑOLAS: UNA TENDENCIA EN AUGE 20

· LA POSICIÓN PROCESAL DEL RESPONSABLE CIVIL SUBSIDIARIO EN EL PROCESO PENAL: UNA CUESTIÓN PROBLEMÁTICA 24

OPINIÓN:

· DISERTACIÓN SOBRE CÓMO AFECTAN LAS DECISIONES GUBERNAMENTALES EN DISTINTAS MATERIAS EN EL DESEMPEÑO Y LOS RESULTADOS DE LAS EMPRESAS 28

LA ENTREVISTA:

· AMELIA PAZ GONZÁLEZ MÉNDEZ: ABRIENDO EL CAMINO DEL DERECHO FINANCIERO EN LA UNIVERSIDAD 38

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS:

· LA DEFENSA PENAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, INDUSTRIAL Y EL SECRETO EMPRESARIAL 42

· CÓMO CREAR UN PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL. UNA VISIÓN PRÁCTICA PARA LOGRAR UNA EXPANSIÓN DE ÉXITO 44

ESTUDIOS

TEVOSYAN, L., Stages of constitutional regulation development of intellectual property rights: a study in the Republic of Armenia.

ESCALANTE ALPACA, G. A., Tratamiento fiscal de la transferencia por vía sucesoria de bienes de un ciudadano peruano a un residente fiscal español.

STAGES OF CONSTITUTIONAL REGULATION DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS: A STUDY IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

ETAPAS DEL DESARROLLO DE LA REGULACIÓN CONSTITUCIONAL DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL: UN ESTUDIO EN LA REPÚBLICA DE ARMENIA

Recibido: 15.09.2024 / Aceptado: 17.09.2024



LIA TEVOSYAN

Lecturer of Law Department | Eurasia International University

 0000-0002-8117-8358

Abstract:

Observing the development stages of the RA constitutional regulation of intellectual property rights, legal features, is important from the point of view of developing new conceptual approaches. Within the framework of the research, parallels were drawn with the freedom of creativity, analyzing the existing regulations. To reveal the historical development of intellectual property rights, the method of historicity was used. In order to understand the peculiarities of the constitutional regulation at different stages of the constitutional reforms in RA, legal comparative analyzes of different editions of the Constitution were performed[1].

Keywords:

Intellectual property, freedom of work, industrial property, legal regulation, regularity, development, constitutional reform.

Resumen:

El análisis de las etapas de desarrollo de la regulación constitucional de los derechos de propiedad intelectual en la RA, sus características jurídicas, es importante desde el punto de vista del desarrollo de nuevos enfoques conceptuales. En el marco

de la investigación, se establecieron paralelos con la libertad de creación, analizando las regulaciones existentes. Para revelar el desarrollo histórico de los derechos de propiedad intelectual, se utilizó el método de historicidad. Con el fin de comprender las peculiaridades de la regulación constitucional en diferentes etapas de las reformas constitucionales en la RA, se realizaron análisis comparativos jurídicos de diferentes ediciones de la Constitución.

Palabras clave:

Propiedad intelectual, libertad de trabajo, propiedad industrial, regulación jurídica, regularidad, desarrollo, reforma constitucional.

I. Introduction

The development of Intellectual Property rights in the Republic of Armenia can be conditionally divided into three stages: Soviet, post-Soviet and modern.

Prior to the adoption of the 1995 Constitution, intellectual property law in Armenia was regulated by Article 45 of Chapter 6 of the Constitution of the Armenian Soviet Republic, adopted on April 14, 1978 (dedicated to the fundamental rights, freedoms and duties of citizens of the Republic of Armenia).

II. Stages of constitutional regulation development of intellectual property rights

At the first stage the Constitution stated that: *«the freedom of scientific, technical and artistic creation is guaranteed to the citizens of the Republic of Armenia in accordance with the objectives of communist construction»*. It was ensured by a wide range of scientific research, inventive and rationalizing activities, the development of literature and art. According to that article, the state created the necessary material conditions, supported voluntary companies and creative unions, organized the introduction of inventions and rationalization proposals into the national economy and other spheres of life, guaranteeing the freedom of creativity only to the citizens of its country. By the second paragraph: *«the state protects the rights of authors, inventors and rationalizers, that is to say, the rights of the human being, the laborer, the specialist dealing with the rationalization of production and production processes»*. The Constitution made no mention of the protection of intellectual property and the first legal document on the protection of the rights of the author was the Charter of Authorship[2], which was amended in the *«Copyright»* section of the Civil Code of the Soviet Socialist Republic of Armenia. At the second - post-Soviet stage, the independence process

and the constitutional reforms led to the adoption of a new constitution that was to establish goals based on the unity of civilization values of a particular society and principles of social existence[3]. In 1995 the newly adopted Constitution stipulated that: *«everyone has the right of freedom of creating literary, artistic, scientific and technical work, to enjoy the achievements of science and to participate in the cultural life of society»*. And the second paragraph referred to the intellectual property, according to which: *«intellectual property is protected by law»*.

In the first part of the article, an attempt was made to stipulate a person's freedom of creativity as a provision of a more vital importance for an individual, society and state. This imperative norm was directed to the protection of legal relations related to the result of a person's freedom of creativity - *«the Intellectual Property»*, which led not only to an incomplete regulation of public relations but also to ambiguity or imperfection of the content of normative provisions[4]. And in fact in 1995 Article 36 of the RA Constitution, as a result of the uncertainty and imperfection of its content, led to an incomplete regulation of public relations.

Since the declaration of independence, the Government has been moving forward to implement programs of economic reforms also of legislative and institutional improvement of the above-mentioned field[5].

The Republic of Armenia joined the World Intellectual Property Organization in 1993, and the National Copyright Agency was established[6]. A new Law on *«Copyright and Related Rights»* (1996) was adopted, followed by the creation of the RA Intellectual Property Agency within the Ministry of Trade and

Economic Development.

Armenia has already ratified a number of international documents, such as the Geneva Convention (2003) on the rights of phonogram producers to protect their phonograms from illegal copying, the Rome Convention (2003) on the protection of the rights of performers, phonogram producers and broadcasting organizations, agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) (2003) and World Intellectual Property Organization (WIPO) (2005) Copyright Treaty, which greatly contributed to strengthening of the legal basis of the field.

Changes in the field of copyright and related rights were followed by constitutional reforms (2005), and the legislature stipulated by Constitution that: *«intellectual property is protected by law»*[7], and Chapter 14 of the RA Civil Code was already devoted to intellectual property, copyright and related rights.

As a result of constitutional reforms, a logical violation of law-making technique concerning a person's right of *«freedom of creativity»* re-occurred, leading to a gap in a major constitutional norm and lacked the sentence *«a right of literary, artistic, scientific and technical freedom of creativity, to enjoy scientific achievements and to participate in the cultural life of society»*.

Thus, the emphasis was only on the result as the protection of the property of a certain kind requiring special regulation[8].

Third - the beginning of the modern stage is considered 2006, when the new Law on *«Copyright and Related Rights»* was adopted, arising from the need to improve the legislation regulating the relations of the sphere and the directives related to the EU copyright and related rights, the main provisions of 1996 Internet contracts of World Intellectual Property Organizations were taken into account. The adopted law is still in force, but it is a subject to a number of changes as a result of continuous development of the field.



The Republic of Armenia joining the Treaty of Beijing on «Audiovisual Performances» and Marrakesh Treaty «To Facilitate Access to Published Works to Persons Who are Blind, Visually Impaired or otherwise Print Disabled», intends to make corresponding changes in the new draft law.

As a result of the constitutional reforms under the RA 2005 edition, the legislator made an unsuccessful attempt to reform the constitutional norm of freedom of human creativity. This time, under Chapter 2 of Human and Citizen Rights and Freedoms, Article 31, Clause 4 of the Constitution stated that: *«intellectual property is protected by law»*.

Thus, in one paragraph, the Constitution referred exclusively to the protection of intellectual property, which is the result of the freedom of creation, but not to the freedom of creation, which is considered a fundamental human freedom, its essence and content.

In our opinion, in the constitutional amendments of 2005, the legislator again allowed a logical violation of the law-making technique regarding the normative provision of *«freedom of creation»*, which in turn led to a gap in the most important constitutional norm. Apart from the fact that the constitutional reforms did not have a positive result in the direction of fixing the freedom of creativity, but also unlike the previous constitution, the sentence *«the right to freedom of literary, artistic, scientific and technical creativity, to use the achievements of science and to participate in the cultural life of the society»* was missing here.

Thus, in addition to the fact that *«freedom of creation»* was not provided for in a separate article, the emphasis was made only on the protection of the product as a special type of property requiring special regulation.

It turned out that instead of improving the *«freedom of creativity»*, the constitutional reforms further removed it from its roots, which, we believe, spoke of a legal gap, because the specific norm here did not correspond to the appropriate level and patterns of state regulatory activity, and in fact, a radical revision of the said norm arose.

The European legal thought states that in the

globalizing world, the constitution is not so much the main law of the state, but the supreme legal framework of the civil society.

Complete legal formulations of freedom of creativity, intellectual property rights in accordance with the period will lead to the stable development of science, culture and innovations, providing stable prerequisites for creating intellectual values of authors and innovators.

In 2014-2015, new constitutional amendments were planned in Armenia, which would also be aimed at guaranteeing, ensuring and protecting Human Rights, satisfying them substantially and qualitatively raising them to a new level, guaranteeing the supremacy of law, and having a human-centered constitutional system. And since the constitutional amendments of 2005 did not provide the necessary prerequisites for guaranteeing the direct action of human rights, the constitutional reforms of 2015 included among the amendments or additions to a number of norms, the *«freedom of creation»* of a person, which is considered a constitutional freedom.

We think that the mentioned changes were caused by the following: RA planned to improve the economy, create a favorable creative and investment environment, including facilitating the process of signing the *«Deep and Comprehensive Free Trade Agreement»* (DCFTA) between the European Union and the Republic of Armenia, and in that direction, the Government of the Republic of Armenia adopted the Agreement on the Protection of Intellectual Property Rights of the Republic of Armenia.

Thus, taking into account a number of challenges of the future, in 2015, Article 43 of the Constitution came to fill the gap in the field of intellectual property with the text *«freedom of creation»*, according to which *«everyone has the freedom of literary, artistic, scientific and technical creation»*. And the sentence *«intellectual property is protected by law»* was left unchanged, taking its place under the article entitled *«property right»* (Article 60, Clause 7), along with forms of property acquisition, cases of property right limitation, and cases of property expropriation.

III. Conclusion

The new constitutional amendments lead to the idea that the place of intellectual property rights in the constitutional regulation should be guided by the achievement of a harmonious combination of the common good for society by protecting the rights and interests of citizens, i.e. on the general constitutional values of the rule of law[9].

Freedom of creativity, protection of intellectual property rights should lead to stable development of science, culture and innovations, providing sustainable prerequisites for the creation of intellectual values for authors and innovators, which will also stem from the need for Divine existence of human rights.

IV. References

- [1] The Armenian version was published in the EIU Bulletin, with the title: «The origin of constitutional rights and freedom (genesis), content and essence in the field of intellectual property», Yerevan, 2020, N 1, pp. 34–46. Available in: <https://banber.eiu.am/index.php/banber/article/view/92/84>.
- [2] VAGHARSHYAN, A. G., «Hayastani sahmanadrakan zargacman vorosh himnaharcen- (Some issues of Armenia's constitutional development)», EPH, Erevani petakan hamalsaranhratarakchutyun, 2003, p. 80 (in Arm.).
- [3] HARUTYUNYAN, G., «Sahmanadrakan mshakuyt. Patmutyan dasery ev jamanaki martahravernery, (Constitutional culture - History lessons and the challenges of the time)», Verahratarakutyun` Iramshakumnerov, Yerevan, 2016, p. 22 (in Arm.).
- [4] PETROSYAN, G. T., «Bacern iravunqum ev oremsdrutyan (patmatntesakan evgitagortcnakan verlutysutyun),(Gaps in the law and legislation(historiographical and scientific-practical analysis)», Yerevan, 2019, p. 37 (in Arm.).
- [5] Report of the Working Group on Armenia's Accession, World Trade Organization accepted 22.11.2002, HHAGNPT 2004.06.11/2(10). Available in: <https://www.arlis.am/DocumentView.aspx?DocID=24365>.
- [6] Government act of the Republic of Armenia, N 645, December 27, 1993. On the National Copyright Agency under the Government of the Republic of Armenia, according to which the agency should implement state
- policy in the field of copyright, create favorable conditions for creative activity and ensure the participation of the republic in the international system of copyright and related rights. Available in: <https://www.arlis.am/DocumentView.aspx?DocID=5378>.
- [7] Chapter 2, Rights and Freedoms of the Human being and the citizen, article 31, 4.
- [8] HARUTYUNYANI, G. / VAGHARSHYANI, A., «Ayastani Hanrapetutyun Sahmanadrutyan meknabanutyunner/ (Comments on the Constitution of the Republic of Armenia)», Yer, «Iravunq», 2010, p. 377, (in Arm.).
- [9] ALFEROVA, E. E. V. - kand.yurid. nauk; ANDREEVA, G. N. - kand.yurid.nauk; AFANASEVA, E. G. - kand.yurid.nauk (otv. red.); GUBIN, E. P. – d-r yurid. nauk, professor; LISTOWSKAYA, W. N. / KHORITONOVA, Yu. S. – d-r yurid.nauk, professor; YANKOVSKIY, R. M., Otv. Za vipusk – AFANASEVA, E. A. «Pravo budushogo: Intellektualnaya sobstvennost, inovacii, Inter-net: (Law of the future. Intellectual property, innovation, Internet)», Yejegodnik. Vip. 1 / RAN. INION. Centr. Social.nauch. -inform. Iccled. Otd. Pravovedeniya; Kaf. Predprinimatelskogo prava MGU im LOMONOSOVA, M. V.; Otv. Red. AFANASEVA, E. G. – M., 2018. p. 18 (in Russ.).

TRATAMIENTO FISCAL DE LA TRANSFERENCIA POR VÍA SUCESORIA DE BIENES DE UN CIUDADANO PERUANO A UN RESIDENTE FISCAL ESPAÑOL

TAX TREATMENT OF THE TRANSFER OF ASSETS BY INHERITANCE FROM A PERUVIAN CITIZEN TO A SPANISH TAX RESIDENT

Recibido: 14.09.2024 / Aceptado: 25.09.2024



GONZALO A. ESCALANTE ALPACA

Abogado Especialista en Fiscalidad |
Profesor de Derecho Tributario |
Universidad Tecnológica de Perú y la
Universidad Católica de San Pablo[1]

 0000-0002-5365-2286

Resumen:

La migración de peruanos a España ha generado un fenómeno de importante relevancia impositiva como lo es hecho que la transferencia de bienes por vía sucesoria, que no está gravada en Perú, es pasible de generar consecuencias fiscales en España. Este escenario muchas veces no es analizado por las personas naturales al momento de establecer sus planes de movilidad dejando de lado el hecho que sus decisiones de migrar a un país como España acarrear una importante carga impositiva. Por ello nos hemos propuesto exponer de manera concisa cuál es el tratamiento aplicable al caso de padres peruanos que transfieren su patrimonio a hijos residentes en España para efecto del Impuesto a las Sucesiones y Donaciones (ISD).

Palabras clave:

Sucesión, Impuesto a las Sucesiones y Donaciones, herencia, activos.

Abstract:

The migration of Peruvians to Spain has created a phenomenon of important tax relevance, such as the fact that the transfer of assets subject through succession, which is not taxed in Peru, does generate tax consequences in Spain. This scenario is

not often analyzed by individuals when they're defining their mobility plans leaving aside the fact that their decisions to migrate to a country like Spain carry a significant tax burden. Because of this, we have proposed to concisely explain the inheritance tax treatment applicable to the case of Peruvian parents who transfer assets to their children residing in Spain for the purposes of the Inheritance and Donation Tax (ISD, by its acronym in Spanish).

Keywords:

Succession, Inheritance and Donation Tax, inheritance, assets.

I. Introducción

En los últimos años España se ha constituido como uno de los principales destinos de los peruanos que emigraron fuera del Perú[2]. Más allá de las razones por las cuales se da dicha migración es importante tomar en consideración que el lugar de residencia fiscal de los miembros de una familia tiene repercusión en el tratamiento que resulta atribuible a los sujetos que puedan beneficiarse de la adquisición de bienes por la vía sucesoria.

Nos enfocamos en una situación que se hace cada vez más recurrente y que se deriva de la presencia de peruanos en España, como lo es el hecho que estas personas se constituyan en herederos de los familiares que fallecieron teniendo la condición de residentes en Perú, estando la masa hereditaria constituida por activos de distinta naturaleza.

Siendo que en Perú la adquisición de bienes por vía sucesoria no tiene impacto fiscal alguno, es importante tomar en cuenta los efectos impositivos que sí se generan respecto a los herederos por la obtención de la residencia fiscal en España y posteriormente hacerse propietarios por vía sucesoria de bienes, ubicados o no en este último país. Ello con el objetivo que las personas residentes en Perú puedan ponderar los efectos impositivos de un hecho que pudiera considerar inocuo como lo es la adquisición de bienes por herencia.

En las líneas siguientes comentaremos de manera acotada el tratamiento que resulta aplicable a las herencias conforme a la normativa peruana y española.

II. Tratamiento fiscal peruano a las sucesiones

Conforme a la normativa peruana la transferencia de la masa hereditaria se da como consecuencia del acto sucesorio constituido por el fallecimiento y en el

momento de su configuración. La adquisición de la herencia podrá hacerse de forma testamentaria o intestada.

Sobre la masa hereditaria tenemos que BUSTAMANTE ha indicado lo siguiente: «*el patrimonio hereditario o herencia lo componen los derechos, bienes y obligaciones que deja el causante a su muerte. En relación con la herencia y los herederos, debe tenerse en cuenta las palabras de Zárate del Pino, para quien la herencia es considerada como un universum ius, como una unidad y una universalidad desde la apertura de la sucesión hasta la división y partición, si hay pluralidad de herederos o hasta su aceptación, si se trata de un heredero singular*»[3].

Por ello, para el tema de nuestro análisis, debemos considerar que los residentes españoles que tengan la condición de herederos de un ciudadano peruano se harán propietarios de la masa hereditaria en el porcentaje que les corresponda. Este porcentaje depende principalmente de la cantidad de herederos existentes, así como la naturaleza del vínculo con el causante. Los cónyuges sobrevivientes pueden tener derecho a una participación superior en la masa hereditaria a los hijos, en tanto no exista una división de bienes en el matrimonio.

Sobre la base de ello corresponde que nos cuestionemos ¿cuál es el impacto impositivo que tiene la adquisición de bienes por la vía sucesoria en Perú?

Para responder a esta pregunta debemos considerar en primer lugar que la normativa peruana del Impuesto a la Renta dispone que se constituye como ganancia de capital cualquier ingreso que provenga de la enajenación de bienes de capital, entendiéndose por estos a aquellos que no están destinados a la

comercialización en el giro de un negocio o empresa. La enajenación por su parte se conceptúa como la transferencia de propiedad que se realiza a título oneroso, esto es, cuando existe una contraprestación, como por ejemplo en el caso de una venta, permuta, o aporte a sociedades entre otros supuestos.

Así las cosas, considerando que la transferencia de bienes por vía sucesoria carece de onerosidad no acarrea un hecho pasible de estar gravado con el Impuesto a la Renta en Perú. En este sentido se ha pronunciado el fisco peruano mediante el Informe 073-2012-SUNAT/4B0000 donde concluyó que: «la transmisión de inmuebles y acciones que conforman la masa hereditaria del causante a la sucesión indivisa y de esta última a los herederos, no generan ganancias de capital gravadas con el Impuesto a la Renta por cuanto no se trata de enajenaciones, sino de transmisiones de bienes por causa de muerte»[4].

Una vez acontecida la transmisión de los bienes, pueden surgir otras obligaciones fiscales en Perú como consecuencia de ostentar su propiedad, como por ejemplo pagar el Impuesto Predial por la propiedad inmobiliaria adquirida o pagar Impuesto a la Renta respecto a los rendimientos obtenidos de los activos adquiridos.

Así las cosas, el tratamiento fiscal en Perú aplicable a las

sucesiones puede generar confusión en los peruanos migrantes a España ya que pudieran considerar de forma equivocada que el mismo tratamiento resulta aplicable en este país, donde existe un gravamen conforme se explica en el apartado siguiente.

III. La aplicación del ISD respecto a la sucesión proveniente de un no residente

Partimos este punto mencionando que el Tribunal Supremo Español ha definido al ISD de la siguiente manera: «el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones - ISD- es un impuesto que grava las adquisiciones de bienes y derechos por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, así como por donación o cualquier otro negocio jurídico a título gratuito inter vivos.

Interesa destacar, a los efectos que nos ocupan, cómo el ISD se exige tanto a los contribuyentes que tengan su residencia habitual en España como a los que no la tengan. A los primeros por obligación personal – y con independencia de dónde se encuentren situados los bienes o derechos que integren el incremento de patrimonio gravado – (artículo 6 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (LISD); y a los segundos por obligación real, “por la adquisición de bienes y derechos, cualquiera sea su naturaleza, que estuvieran situados, pudieran ejercitarse, o hubieran de cumplirse en el territorio español (...)” (artículo 7 LISD)»[5].



Ahora bien, en el caso que nos atañe tenemos que un ciudadano peruano adquiere la condición de residente fiscal en España como consecuencia de haber pasado más de 183 días en un año natural dentro de este país. Como consecuencia de ello y siempre que el heredero no haya pasado más de 183 días fuera del país dentro de los 365 días anteriores al devengo del impuesto, estará sujeto al pago del ISD.

Este tributo grava la adquisición de bienes por la vía sucesoria (mortis causa) o por actos inter vivos. Sobre este extremo, NAVAU MARTÍNEZ-VAL señala que: *«de todo ello se desprende que el objeto imponible del ISD, de acuerdo con la LISD, lo constituyen incrementos patrimoniales (incorporaciones de bienes y derechos) obtenidos por personas físicas, de carácter gratuito o lucrativo, procedentes de herencias, legados, donaciones y otros negocios jurídicos gratuitos inter vivos, o de seguros de vida equiparables y con causa en un negocio jurídico gratuito, al patrimonio del receptor, constituiría una clara mejora o incremento en la capacidad económica del mismo y, en consecuencia, su gravamen estaría constitucionalmente justificado. Y es que se trataría de un enriquecimiento real y efectivo para la persona del heredero, legatario, donatario o beneficiario del seguro, y no constituiría, por el contrario, una manifestación de riqueza inexistente o ficticia, cuyo gravamen sí estaría vedado al legislador, de acuerdo con la doctrina del Tribunal Constitucional sobre el principio de capacidad contributiva»*[6].

En este orden de ideas tenemos que, en lo referido a la configuración del hecho imponible por vía sucesoria, ESCRIBANO menciona que: *«las adquisiciones mortis causa pueden concretarse en un llamamiento a título universal (herederos), a título particular (legatarios) o por cualquier otro título sucesorio. Entre éstos se suelen mencionar (art. 11 RSD), las donaciones mortis causa; los contratos o pactos sucesorios; otros genéricos (percepciones de empresas por causa de muerte a favor de familiares de empleados, cuando no estén sujetos al IRPF), las cantidades atribuidas a los albaceas, en ciertos casos: en cuanto excedan por los usos y costumbre o excedan del 10 por 100 del valor comprobado del caudal hereditario»*[7].

Así las cosas, tenemos que el devengo del impuesto y consecuente nacimiento de la obligación de pago se dan

a la fecha del fallecimiento o cuando adquiera firmeza la declaración del fallecimiento del causante.

IV. Conclusiones

Sin perjuicio de lo antes mencionado, para determinar la jurisdicción encargada de efectuar la recaudación del ISD, así como la carga tributaria aplicable a cada caso concreto es necesario que se identifique la Comunidad Autónoma en la cual reside el heredero residente español. Esto debido a que el tratamiento fiscal varía en lo que a la tasa y bonificaciones se refiere dependiendo del lugar de domicilio del perceptor.

Resulta entonces necesario que los peruanos residentes en España que tengan la expectativa de recibir bienes como consecuencia de la sucesión se asesoren oportunamente para evitar así incomodas sorpresas en la forma de la imputación de una deuda tributaria por concepto de ISD de parte de la Hacienda española.

V. Referencias

- [1] Abogado por la Universidad Católica San Pablo con mención en Gestión Pública. Maestro en Derecho Empresarial por San Francisco Xavier Escuela de Negocios. Egresado de la Maestría en Ciencias Contables y Financieras con mención en Tributación Fiscal y Empresarial en la Universidad San Martín de Porres. Cuenta con diversos estudios de postgrado en materia tributaria. Es miembro activo del Instituto Peruano de Derecho Tributario, del Instituto Peruano de Investigación y Desarrollo Tributario, y de la International Fiscal Association – Grupo Perú. Profesor a nivel de pregrado y postgrado de Derecho Tributario en la Universidad Tecnológica del Perú y la Universidad Católica San Pablo respectivamente. Asimismo, cuenta con diversos artículos publicados en materia tributaria, habiendo sido a su vez, expositor tanto a nivel nacional como internacional.
- [2] Informática, Instituto Nacional de Estadística, 17 de Diciembre 2023. Disponible en: <https://www.gob.pe>.
- [3] BUSTAMANTE OYAGUE, E., «La vocación hereditaria en el derecho sucesorio peruano», 2006. Disponible en: <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/view/18411>.



[4] Tributaria, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración, 2012. Disponible en: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2012/informe-oficios/i073-2012.pdf>.

[5] Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 1546/2020, de 19 de noviembre de 2020.

[6] NAVAU MARTÍNEZ-VAL, M. P., «Fundamento y límites del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones: examen crítico a la luz de la doctrina del Tribunal Constitucional», en Fundamentos y Límites Constitucionales de la Fiscalidad Patrimonial, de NAVAU MARTÍNEZ-VAL, M. P. / ALONSO MADRIGAL, J., / CASCANTE SERRANO, E., et alt., Thomson Reuters Aranzadi, Pamplona, 2021.

[7] ESCRIBANO, F., «El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», en Curso de Derecho Tributario Parte Especial, de ESCRIBANO, F. / PÉREZ, F. / GARCÍA, F., et alt., Tecnos, Madrid, 2020.

ESTUDIOS BREVES

ESTUDIOS BREVES

GUILLÉN SEVERA, L., La incorporación de la inteligencia artificial en las PYMEs españolas: una tendencia en auge.

MÁRQUEZ SOSA, D. E., La posición procesal del responsable civil subsidiario en el proceso penal: una cuestión problemática.

LA INCORPORACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN PYMES ESPAÑOLAS: UNA TENDENCIA EN AUKE

THE INCORPORATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN SPANISH SMES: A GROWING TREND

Recibido: 15.09.2024 / Aceptado: 28.09.2024



LUIS GUILLÉN SERVERA

Estudiante del Grado en Ciencia e Ingeniería de Datos | Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Resumen:

El presente estudio examina la creciente adopción de la inteligencia artificial (IA) en las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) españolas, impulsada por el auge de tecnologías como los *chatbots* y herramientas generativas. A medida que la IA se posiciona como una solución para optimizar costes y automatizar procesos, cada vez más PYMEs han comenzado a implementarla en áreas como marketing, ventas y desarrollo de productos, siguiendo el ejemplo de grandes empresas. A pesar de barreras como los altos costes y la falta de conocimientos técnicos, las pymes están superando estos obstáculos mediante el uso de servicios SaaS y colaboraciones con proveedores tecnológicos. Casos como Factorial e Inbenta ilustran cómo las pymes españolas utilizan la IA para mejorar la eficiencia en la gestión de recursos humanos y la atención al cliente. Este fenómeno subraya cómo la inteligencia artificial se ha convertido en una herramienta clave en la transformación digital, no solo para grandes corporaciones, sino también para las PYMEs, fomentando la innovación y su competitividad en el mercado.

Palabras clave:

Inteligencia artificial, PYMEs, transformación digital, automatización, innovación, procesamiento de lenguaje natural, chatbots.

Abstract

This study examines the growing adoption of artificial intelligence (AI) in Spanish small and medium-sized enterprises (SMEs), driven by the rise of technologies like chatbots and generative tools. As AI becomes a key solution for cost optimization and task automation, more SMEs are following the example of large companies by implementing AI in areas such as marketing, sales, and product development. Despite challenges like high costs and limited technical expertise, SMEs are overcoming these hurdles by using SaaS services and partnering with tech providers. Cases like Factorial and Inbenta showcase how Spanish SMEs are leveraging AI to improve efficiency in human resources management and customer service. This trend highlights AI's increasing role in the digital transformation of SMEs, driving innovation and enabling them to remain competitive in the marketplace.

Keywords:

Artificial intelligence, SMEs, digital transformation, automation, innovation, natural language processing, chatbots.

I. Introducción

En los últimos años, la fiebre por la inteligencia artificial o IA (provocada por el boom de productos como el ChatGPT de OpenAI) ha supuesto que una importante parte de los departamentos de I+D de las grandes empresas se dediquen a este campo, puesto que se postula como la mejor baza para optimizar costes y automatizar tareas. Sin embargo, se está viendo recientemente que esto no depende del tamaño de la organización y es cada vez más relevante en todos los niveles, no dejando atrás a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

II. España y Europa, a la vanguardia de la tendencia

España está experimentando un aumento significativo en la incorporación de tecnologías de IA, con una tasa de crecimiento, en 2024, más de tres veces mayor al promedio de los Estados miembros de la Unión Europea (un 9,3% frente a un 2,6%, respectivamente)[1].

Más del 72% de empresas en Europa utiliza o está en proceso de implementar planes concretos para la utilización de herramientas de IA en sus operaciones comerciales. Las áreas internas de las empresas que mejor están recibiendo dichas herramientas, en concreto, la IA generativa (inteligencia artificial que puede crear contenido nuevo y original, como texto, imágenes, música o incluso código, a partir de patrones y datos existentes), son las de marketing, ventas y desarrollo de productos. Así lo demuestran las cifras: de las 1.363 empresas, de todos los sectores y regiones, que participaron en la encuesta anual de McKinsey & Company, el 65% afirma haber implementado herramientas de IA en estas áreas[2].

III. El presente y el futuro de las empresa

En cuanto a las grandes empresas, una de las españolas que han sido pioneras en la integración de productos de IA es CaixaBank, que en 2018 implementó su asistente virtual Noa, un *chatbot* diseñado para interactuar de manera natural con los clientes y ayudarles a gestionar sus consultas y operaciones bancarias. Desarrollado en colaboración con Watson AI (plataforma de inteligencia artificial desarrollada por IBM que ofrece herramientas avanzadas para el análisis de datos, procesamiento del lenguaje natural, y aprendizaje automático), este software simula una conversación con usuarios humanos (ya sea mediante texto o voz), interpretando y respondiendo a las preguntas que estos les planteen. La función de esta herramienta no se limita a esto, pues también realiza operaciones bancarias a petición del usuario mediante el procesamiento de lenguaje natural (PLN), una rama de la IA que permite a las máquinas comprender y generar lenguaje humano de manera eficiente. Esta herramienta ya forma parte del uso cotidiano de la app del banco para más de 1,8 millones de clientes, y también es utilizado por los empleados de la entidad para dar respuesta a las consultas más complejas, proveyendo información auxiliar acerca del cumplimiento de la normativa actualmente en vigor[3].

IV. Una solución accesible

Desarrollar este tipo de sistemas conlleva un sobrecoste muchas veces prohibitivo para las pequeñas y medianas empresas, limitando su capacidad para implementar estas tecnologías. Un estudio de la Organización para la Cooperación y el

Desarrollo Económico (OCDE) sobre la transformación digital de las PYMEs confirma que una solución común es optar por servicios del tipo SaaS (*Software as a Service*), que ofrecen herramientas basadas en IA a precios más accesibles[4]. Plataformas como Tidio, lanzada en 2014, contribuyen a reducir estos gastos permitiendo automatizar la atención al cliente por un coste fijo mensual, ayudando a las empresas de menor tamaño a mantenerse competitivas sin sacrificar demasiado la personalización del servicio. En este caso mediante *chatbots* para respuestas automáticas y comunicación instantánea sin necesidad de intervención constante de agentes humanos. Dicho enfoque reduce significativamente los costes de infraestructura y desarrollo, lo que facilita la adopción tecnológica y por ende la adaptabilidad de dichas organizaciones.

V. Cuestión de adaptabilidad

No obstante, las PYMEs también se enfrentan a desafíos significativos en este proceso de integración tecnológica. La falta de conocimientos técnicos y el temor a la disrupción en los procesos existentes son barreras comunes que ralentizan su implementación. La falta de habilidades especializadas es un obstáculo clave. Ello puede mitigarse por medio de varias formas, empezando por la formación. Proveer programas de capacitación técnica a los empleados permite el desarrollo de competencias internas clave, como la programación, el aprendizaje automático (*machine learning*) y el uso de algoritmos en general. Además de las capacitaciones internas, muchas organizaciones ofrecen cursos especializados y certificados, lo que ayuda a cerrar la brecha de conocimiento y garantiza que las empresas puedan sacar el máximo provecho de estos avances. Un ejemplo es el de «*Deep Learning Specialization*» ofrecido por Coursera, que incluye módulos detallados sobre el desarrollo de algoritmos de *machine learning* y redes neuronales, una herramienta clave para desarrollar soluciones de IA en las empresas.

Otra forma de minimizar estas barreras es a través de asociaciones estratégicas con proveedores de tecnología tales como IBM y su plataforma Watson AI, previamente mencionada, que ofrecen un apoyo integral que va más allá de simplemente ofrecer un producto. Estos suelen incluir servicios de consultoría para ayudar a las PYMEs a identificar las mejores formas de integrar la IA en sus operaciones diarias. No solo abarcaría la instalación y el uso del software, sino también el rediseño de procesos para que sean más eficientes y escalables. Incentivando estas colaboraciones, se permite obtener a las empresas un enfoque personalizado para sus necesidades, sin necesidad de contar con equipos internos expertos en tecnología.

VI. La IA «Made in Spain»

En contraposición a lo anterior, existen casos como el de Factorial, fundada en 2016, startup y PYME española que optan por tener lo mejor de los dos mundos y crear su propio sistema de gestión de recursos humanos potenciado por la inteligencia artificial. Con ello, analiza grandes volúmenes de currículums y cartas de presentación para identificar a los mejores candidatos en función de los requisitos definidos y predice futuras necesidades través del análisis de datos relacionados



con el comportamiento de los empleados. Patrones de ausencias, evaluaciones de desempeño o tasas de rotación, hacen capaz al sistema de anticipar posibles problemas o requerimientos, como la necesidad de reclutamiento adicional o mejorar la retención de talento.

Otro caso relevante en el panorama de la inteligencia artificial en España es Inbenta, fundada en 2005, una empresa que ha desarrollado soluciones avanzadas centradas en el procesamiento del lenguaje natural (PLN). A través de su software, Inbenta ofrece una gama de herramientas personalizadas, como *chatbots* y asistentes virtuales, diseñadas para automatizar la atención al cliente y mejorar la interacción con los usuarios. Sus sistemas no solo responden a preguntas frecuentes, sino que también pueden comprender matices del lenguaje, realizar tareas complejas y ofrecer respuestas personalizadas según el contexto y las necesidades del usuario. Todo esto traducido en una experiencia más fluida y satisfactoria para los clientes, al tiempo que una reducción significativa de los costes operativos de las empresas al automatizar consultas repetitivas y disminuir la necesidad de intervención humana. Sus servicios son utilizados por más de 1.000 empresas de todo el mundo en 90 idiomas.

VII. Conclusiones

Estos ejemplos muestran cómo las pequeñas y medianas empresas españolas están aprovechando la inteligencia artificial para desarrollar soluciones innovadoras que mejoran tanto su eficiencia interna como la experiencia de sus clientes. A pesar de los desafíos asociados con la creación de tecnología propia, estas empresas están demostrando que es posible combinar innovación y competitividad en un entorno cada vez más digitalizado.

Por todo ello, la adopción de la inteligencia artificial ya no es exclusiva de las grandes corporaciones. Las PYMEs están cada vez más involucradas en su implementación, utilizando tanto servicios SaaS como desarrollando sus propios métodos basados en IA. Este avance refuerza el papel crucial de la inteligencia artificial en la transformación digital de las empresas de menor tamaño, que no solo buscan mantenerse competitivas, sino también liderar la innovación en sus respectivos sectores.

VIII. Referencias

- [1] COMISIÓN EUROPEA, «Spain 2024 Digital Decade Country Report», 2024. Disponible en: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/spain-2024-digital-decade-country-report>.
- [2] SINGLA, A. / SUKHAREVSKY, A. / YEE, L. / CHUI, M. / HALL, B., «The state of AI in early 2024: Gen AI adoption spikes and starts to generate value», McKinsey & Company, 2024. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai>.
- [3] CAIXABANK, «CaixaBank crea un asistente virtual basado en inteligencia artificial para dar apoyo a todos los empleados de su red», 2024. Disponible en: https://www.caixabank.com/comunicacion/noticia/caixabank-crea-un-asistente-virtual-basado-en-inteligencia-artificial-para-dar-apoyo-a-todos-los-empleados-de-su-red_es.html?id=40809.
- [4] OCDE, «The digital transformation of SMEs», OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, 2021. Disponible en: https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/the-digital-transformation-of-smes_bdb9256a-en.

LA POSICIÓN PROCESAL DEL RESPONSABLE CIVIL SUBSIDIARIO EN EL PROCESO PENAL: UNA CUESTIÓN PROBLEMÁTICA

THE PROCEDURAL POSITION OF THE SUBSIDIARY CIVIL LIABILITY PERSON IN CRIMINAL PROCEEDINGS: A PROBLEMATIC ISSUE

Recibido: 15.09.2024 / Aceptado: 29.09.2024



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 Complutense de Madrid

Resumen:

El presente artículo analiza los aspectos generales del alcance de las facultades procesales del responsable civil subsidiario en el proceso penal. A diferencia del acusado, el cual goza de unas garantías constitucionales más amplias, el responsable civil subsidiario se ha ido enfrentando a una serie de limitaciones en cuanto a sus medios de defensa. La evolución de la jurisprudencia del Tribunal Supremo a lo largo de las últimas décadas ha sido positiva para esta parte, reconociéndosele la posibilidad de tratar cuestiones relativas a la tipicidad y la antijuridicidad del hecho delictivo, cosa que en un principio no estaba legitimado a hacer. Frente a la negativa por parte del Tribunal Supremo de reconocer al responsable civil subsidiario la legitimación para tratar cuestiones fácticas, gran parte de la doctrina defiende que ello es necesario para garantizar un proceso con todas las garantías legales y constitucionales.

Palabras clave:

Responsable civil subsidiario, acción civil *ex delicto*, proceso penal.

Abstract

This article examines the general aspects of the procedural powers of the subsidiary civilly liable party in criminal processes. Unlike the defendant, who benefits from broader constitutional protections, the subsidiary civilly liable party has been subject to a series of limitations concerning their defence rights. Over the past decades, the evolution of the Supreme Court's jurisprudence has been favorable to this party, granting them the ability to address matters related to the legal classification and unlawfulness of the criminal act, which they were initially not entitled to do so. While the Supreme Court continues to deny the subsidiary civilly liable party the ability to raise factual issues, a significant portion of legal doctrine advocates that such recognition is essential to ensure a process that meets all legal and constitutional guarantees.

Keywords:

Subsidiary civilly liable, action *ex delicto*, criminal process.

I. Introducción

En el proceso penal, no supone problema alguno que el acusado sea también responsable civil, pues las dos acciones que se ejercen recaen sobre la misma persona. Sin embargo, la existencia del responsable civil subsidiario supone una complicación añadida, pues este ostenta una posición en el proceso que goza de unas facultades limitadas respecto del acusado. Estas limitaciones, sin embargo, han sido objeto de debate tanto por los jueces y tribunales como por la doctrina, al depender el desenlace del responsable civil subsidiario, no sólo de su relación con el autor del delito, sino también de la existencia del delito en sí. Por tanto, resulta conflictivo afirmar que estos aspectos pueden quedar extramuros del responsable civil subsidiario.

II. La configuración inicial de las facultades procesales

La legitimación de esta parte en el proceso penal comenzó configurándose desde una posición fuertemente limitativa del alcance de sus facultades. Numerosas son las sentencias del Tribunal Constitucional y del Tribunal Supremo que, especialmente en la década de 1980 (aunque se sigue haciendo eco de ellas en resoluciones actuales), comenzaron a poner de manifiesto que la actuación del responsable civil subsidiario se reducía a dos aspectos: (i) la impugnación de los daños y perjuicios derivados del delito; y (ii) la cualidad de sujeto pasivo y el nexo en que se fundamenta la responsabilidad civil subsidiaria[1].

Los tribunales, en un primer momento, entendían que las cuestiones penales eran completamente ajenas al

responsable civil subsidiario, pues, de lo contrario, éste estaría defendiendo derechos e intereses ajenos, o sea, del acusado (cuestión discutible, pues ello no excluye el interés legítimo que claramente ostenta el responsable civil subsidiario por la existencia o no del delito). Además de este argumento, el sector doctrinal y jurisprudencial que defiende esta postura argumenta que el artículo 650 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal, al limitar el ejercicio de la acción civil a la cuantía de la indemnización, el sujeto responsable y el nexo en virtud del cual éste haya contraído dicha responsabilidad limita la actuación procesal no sólo al actor civil, sino también al responsable civil subsidiario.

III. El avance jurisprudencial hacia las garantías del derecho de defensa

Esta estricta limitación a las facultades procesales del responsable civil subsidiario ha sido objeto de matizaciones realizadas por numerosas sentencias del Tribunal Supremo. Ya desde 1994, el Tribunal Supremo amplió las posibilidades de esta parte procesal, pudiendo cuestionar la significación antijurídica del hecho:

«No parece que pueda ofrecer duda que el responsable civil subsidiario [...] tiene un interés legítimo en demostrar que el delito no existe, pues, si esa responsabilidad civil dimana de un hecho que se califica de ilícito penal, es obvio que, desaparecido éste, cesan las obligaciones de aquél. De ahí la diferencia que en determinados sectores se marca respecto de la existencia del hecho y de su significación antijurídica, en cuyo supuesto sí podrá actuar el

responsable civil subsidiario, porque la fuente de la obligación de la que nace el deber de indemnizar trae causa en la infracción penal (artículo 1092 del Código Civil) y las alegaciones restantes, como, por ejemplo, sobre la existencia o no de circunstancias modificativas de la responsabilidad criminal, en las que ningún interés, dicho sea en términos jurídicos, puede tener el responsable civil subsidiario»[2].

IV. El reconocimiento de las facultades procesales plenas como postura mayoritariamente (o únicamente) defendida por la doctrina

A pesar de que dicho criterio moderado se haya mantenido hasta la actualidad por parte del Tribunal Supremo, el pronunciamiento que realizó el Tribunal Constitucional en 2001 parece ser menos empleado por los jueces y tribunales de lo que debería. Si bien es cierto que la resolución habla de las facultades del responsable civil subsidiario en materia de recursos, no menos cierto es que el Tribunal Constitucional señala que la Ley de Enjuiciamiento Criminal no contiene ninguna restricción a las facultades del responsable civil subsidiario en el proceso penal, a diferencia de lo que ocurre con las compañías aseguradoras, cuya regulación es distinta[3]. Dichas restricciones que contempla la norma son únicamente aplicables al actor civil, y no es legítimo realizar una interpretación extensiva de dicho precepto (el mencionado artículo 650 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal), de suerte que el derecho de defensa del responsable civil subsidiario se vea mermado. Si bien es cierto que las cuestiones relativas a la culpabilidad del acusado sí deben ser ajenas al responsable civil subsidiario (simplemente, porque le resultan indiferentes, pues en modo alguno tienen incidencia en la responsabilidad civil subsidiaria), las cuestiones fácticas deben ser uno de los principales pilares de su defensa, tal y como lo son en el proceso civil.

La doctrina, prácticamente de manera unánime, aboga por esta postura totalmente garantista de los derechos del responsable civil subsidiario[4], quien se encuentra, por definición, en una postura inferior a la de actor civil, como acertadamente apunta el Tribunal Constitucional en la citada resolución: *«de forma diferente a lo que sucede con el actor civil, el responsable civil subsidiario no puede optar por defender sus pretensiones en la jurisdicción civil, sino que, una vez ejercitada la acción*

civil en el proceso penal, la única posibilidad de defensa que tiene es ejercerla en dicho proceso».

V. Conclusiones

En vista de lo brevemente expuesto, parece ser que la jurisprudencia está tendiendo a ofrecer más garantías procesales al responsable civil subsidiario con unas peculiaridades que la hacen única. Distintas cuestiones cargadas de complejidad, como el fundamento de la acción civil *ex delicto* en tanto acción distinta o igual a la de la acción de responsabilidad extracontractual, o el supuesto concreto en que el acusado se muestre en conformidad y cómo su allanamiento debería influir al responsable civil subsidiario, enturbian aún más esta cuestión que no ha sido aún del todo resuelta.

Lo principal debe ser que, en el supuesto en que el perjudicado se reserve expresamente la acción civil para su ulterior ejercicio tras la eventual sentencia penal condenatoria, ello debe traducirse, en todo caso, en un pronunciamiento con unas consecuencias iguales para el responsable civil que en el caso en que se ejerciese la acción civil en el proceso penal. Por tanto, sería idóneo que el ejercicio de dicha acción sea procesalmente idéntico en ambos casos, con las mismas garantías y posibilidades de defensa.

VI. Referencias

- [1] Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Segunda) núm. 1223/1989, de 19 de abril.
- [2] Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Segunda) núm. 771/1994, de 7 de abril.
- [3] Sentencia del Tribunal Constitucional (Sala Primera) núm. 48/2001, de 26 de febrero.
- [4] LEANDRO, P., «La defensa del responsable civil subsidiario en el proceso penal», Diario La Ley, 2020; GONZÁLEZ, S., «El responsable civil subsidiario en el proceso penal», b-today Bufete Barrilero y Asociados, julio 2020, pp. 10-11; CARBALLO ESPAÑA, B., «La tendencia a la objetivación de la responsabilidad civil subsidiaria de la empresa», El Derecho [disponible en: <https://elderecho.com/la-tendencia-a-la-objetivacion-de-la-responsabilidad-civil-subsidiaria-de-la-empresa>].

OPINIÓN

WALLS BARRIOS, E., Disertación sobre cómo afectan las decisiones gubernamentales en distintas materias en el desempeño y los resultados de las empresas.

Las ideas y opiniones expuestas en esta publicación son las propias de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones ni la línea editorial de TLARev.

OPINIÓN

DISERTACIÓN SOBRE CÓMO AFECTAN LAS DECISIONES GUBERNAMENTALES EN DISTINTAS MATERIAS EN EL DESEMPEÑO Y LOS RESULTADOS DE LAS EMPRESAS



EDUARDO WALLS
BARRIOS

Economista | CEO y Socio Fundador de
Strategio Business Consulting · México

 0009-0001-2063-9800

Hoy en día las organizaciones están mucho más estrechamente vinculadas a los factores macroeconómicos del entorno es por ello por lo que las decisiones gubernamentales tienen un impacto significativo en las finanzas de las empresas, influyendo en diversas áreas como la tributación, la regulación, el acceso a financiamiento, y la estabilidad económica general.

Buscaré, a continuación, través de algunas preguntas, detallar cómo estos factores afectan sistemáticamente a las empresas.

I. ¿Cómo afecta la política fiscal y tributaria en el desempeño de las empresas?

La política fiscal y tributaria de un gobierno tiene un impacto profundo en el desarrollo de las empresas principalmente en los siguientes rubros:

1. Impacto en los costos operativos

- Impuestos directos: el nivel de impuestos sobre la renta corporativa afecta directamente la rentabilidad de las empresas. Un aumento en las tasas impositivas reduce las ganancias netas disponibles para reinversión, dividendos o expansión. Por ejemplo, si un gobierno decide aumentar la tasa de impuesto corporativo, las empresas tendrán menos capital disponible después de impuestos, lo que puede limitar su capacidad de crecimiento o inversión en nuevos proyectos.
- Impuestos indirectos: impuestos como el IVA o los aranceles sobre importaciones afectan el costo de los bienes y servicios. Estos costos adicionales pueden ser trasladados a los consumidores, pero en mercados altamente competitivos, las empresas pueden verse obligadas a absorber parte de estos costos, reduciendo así sus márgenes de beneficio.

2. Incentivos y desincentivos para la inversión

- Deducciones fiscales e incentivos: las políticas fiscales que ofrecen deducciones por inversiones en áreas específicas (como investigación y desarrollo, energías renovables o formación de empleados) pueden incentivar a las empresas a invertir en estos campos, impulsando la innovación y la expansión. Esto puede mejorar la competitividad a largo plazo y generar nuevas oportunidades de negocio.
- Subvenciones y créditos fiscales: los gobiernos también pueden ofrecer subvenciones o créditos fiscales para promover ciertos comportamientos empresariales, como la adopción de tecnologías limpias. Esto puede reducir los costos iniciales de inversión y mejorar la viabilidad financiera de nuevos proyectos.

3. Efectos en la competitividad

- Competitividad internacional: las políticas fiscales pueden influir en la competitividad de una empresa en el mercado global. Si un país tiene tasas impositivas más bajas que otros, sus empresas pueden disfrutar de una ventaja competitiva al tener mayores márgenes de beneficio o al poder ofrecer precios más bajos. Sin embargo, políticas fiscales desfavorables pueden hacer que las empresas busquen relocarse en jurisdicciones con condiciones fiscales más favorables.
- Barreras de entrada y regulación: las políticas tributarias que imponen cargas significativas pueden actuar como barreras de entrada para nuevas empresas, protegiendo a las empresas ya establecidas, pero limitando la innovación y la competencia. Además, una carga regulatoria pesada puede desincentivar la inversión extranjera.

4. Impacto en la planificación financiera

- Previsibilidad y estabilidad: la estabilidad de la política fiscal es crucial para la planificación financiera de las empresas. Cambios frecuentes o imprevisibles en las tasas impositivas o en las reglas de deducción pueden crear incertidumbre, dificultando la planificación a largo plazo. Las empresas valoran la previsibilidad para poder planificar inversiones y asignar recursos de manera eficiente.

- Gestión de efectivo y flujo de caja: las políticas fiscales también afectan el flujo de caja de las empresas, especialmente en términos de pagos de impuestos anticipados o diferidos. Esto puede tener un impacto en la liquidez, afectando la capacidad de la empresa para operar eficazmente o para aprovechar oportunidades de inversión a corto plazo.

5. Redistribución del ingreso y demanda del mercado

- Demanda de los consumidores: las políticas fiscales que afectan los ingresos de los consumidores, como el impuesto sobre la renta personal o el IVA, pueden influir en el poder adquisitivo y, por lo tanto, en la demanda de bienes y servicios. Un aumento en los impuestos sobre la renta reduce el ingreso disponible, lo que puede llevar a una disminución en el consumo y, en consecuencia, afectar negativamente las ventas de las empresas.

II. ¿Cómo afectan las regulaciones y solicitud de cumplimientos gubernamentales en los resultados de una empresa?

Las regulaciones gubernamentales pueden tener un impacto significativo en el desempeño y los resultados financieros de las empresas. Estos efectos pueden ser positivos o negativos, dependiendo del tipo de regulación y de cómo se implementa. A continuación, detallo algunas de las formas clave en que las regulaciones afectan a las empresas:

1. Costos de cumplimiento y operativos

- Aumento de costos: cumplir con las regulaciones puede ser costoso, especialmente si requieren cambios significativos en las operaciones, como la instalación de nuevas tecnologías, la formación de empleados, o la adaptación a nuevos estándares. Por ejemplo, las regulaciones ambientales pueden requerir que las empresas inviertan en equipos de control de emisiones o en la gestión de residuos, aumentando así los costos operativos.



- Carga administrativa: las regulaciones suelen imponer una carga administrativa adicional, como la necesidad de mantener registros detallados, cumplir con auditorías, o presentar informes regulares a las autoridades. Esto puede desviar recursos de otras áreas productivas de la empresa.

2. Impacto en la competitividad

- Ventaja competitiva: en algunos casos, las regulaciones pueden proporcionar una ventaja competitiva a las empresas que ya cumplen o que tienen los recursos para adaptarse rápidamente. Por ejemplo, las empresas que adoptan prácticas sostenibles antes de que las regulaciones lo exijan pueden posicionarse como líderes en el mercado, atrayendo a clientes que valoran la sostenibilidad.
- Barreras de entrada: las regulaciones también pueden crear barreras de entrada para nuevas empresas, lo que puede reducir la competencia. Las empresas establecidas que ya cumplen con las regulaciones tienen una ventaja, mientras que las nuevas empresas pueden enfrentar mayores costos para entrar en el mercado.

3. Innovación y adaptabilidad

- Estímulo a la innovación: las regulaciones pueden estimular la innovación al incentivar a las empresas a desarrollar nuevas tecnologías o procesos que cumplan con los nuevos estándares. Por ejemplo, regulaciones más estrictas sobre emisiones pueden impulsar la investigación y desarrollo en tecnologías limpias.
- Rigidez operativa: por otro lado, las regulaciones pueden restringir la capacidad de las empresas para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado, especialmente si las regulaciones son demasiado estrictas o no se actualizan con la suficiente frecuencia. Esto puede limitar la flexibilidad operativa y la capacidad de respuesta ante nuevas oportunidades.

4. Riesgos legales y reputacionales

- Sanciones y multas: las empresas que no cumplen con las regulaciones pueden enfrentar sanciones legales, multas, y otros costos asociados con litigios. Además, el incumplimiento puede dañar la reputación de la empresa, afectando su relación con clientes, inversores y otras partes interesadas.

- Responsabilidad social: las empresas que operan de manera ética y cumplen con las regulaciones pueden mejorar su reputación y ganar la confianza de los consumidores. Esto es particularmente importante en industrias donde la responsabilidad social corporativa es valorada por los clientes.

5. Acceso al mercado y expansión

- Regulaciones internacionales: las regulaciones no solo afectan el mercado doméstico, sino que también pueden influir en la capacidad de una empresa para expandirse internacionalmente. Las empresas que cumplen con estándares internacionales pueden acceder a nuevos mercados con mayor facilidad, mientras que aquellas que no cumplen pueden enfrentar barreras adicionales.

III. ¿Cómo afectan la política monetaria y financiera gubernamentales en el desempeño de una empresa?

La política monetaria y financiera de un gobierno tiene un impacto significativo en el desempeño y los resultados de las empresas. A continuación, muestro cómo estas políticas pueden influir en varios aspectos del entorno empresarial:

1. Tasas de interés

- Costo del capital: las decisiones del banco central sobre las tasas de interés afectan directamente el costo de financiamiento para las empresas. Un aumento en las tasas de interés eleva los costos de los préstamos, lo que puede limitar la capacidad de una empresa para financiar nuevas inversiones, expansiones, o incluso sus operaciones diarias. Esto puede llevar a una reducción en la inversión de capital y ralentizar el crecimiento empresarial.
- Rentabilidad de la inversión: las tasas de interés también afectan el rendimiento de las inversiones. Cuando las tasas son altas, las empresas pueden enfrentar mayores desafíos para obtener un retorno adecuado sobre sus proyectos de inversión, lo que podría llevar a la postergación o cancelación de ciertos proyectos.

2. Disponibilidad de crédito

- Acceso a financiamiento: la política monetaria afecta la disponibilidad de crédito en la economía.

En un entorno de política monetaria expansiva, donde se busca estimular el crecimiento económico, los bancos centrales pueden reducir las tasas de interés y aumentar la oferta monetaria, facilitando el acceso al crédito. Esto puede beneficiar a las empresas, especialmente a aquellas que dependen de préstamos para financiar sus operaciones o expandirse.

- Liquidez en el mercado: en periodos de contracción monetaria, cuando se busca controlar la inflación, la oferta de crédito puede reducirse, y los bancos pueden ser más cautelosos en la concesión de préstamos. Esto puede afectar la liquidez de las empresas, especialmente las que tienen flujos de caja ajustados, y dificultar su capacidad para cumplir con obligaciones financieras.

3. Inflación y poder adquisitivo

- Efecto en costos: la política monetaria que no logra controlar la inflación puede llevar a un aumento en los costos de los insumos y la mano de obra. Esto puede erosionar los márgenes de beneficio, obligando a las empresas a aumentar los precios de sus productos o servicios, lo que podría afectar la demanda si los consumidores no están dispuestos o no pueden pagar más.
- Poder adquisitivo del consumidor: una alta inflación también reduce el poder adquisitivo de los consumidores, lo que puede disminuir la demanda de bienes y servicios. Esto, a su vez, afecta las ventas y los ingresos de las empresas, especialmente en sectores que dependen del consumo discrecional.

4. Tipo de cambio

- Competitividad internacional: la política monetaria puede influir en el tipo de cambio de la moneda de un país. Una moneda débil (resultado de una política monetaria expansiva) puede hacer que las exportaciones sean más competitivas al abaratar los productos en mercados extranjeros. Sin embargo, esto también encarece las importaciones, aumentando los costos para las empresas que dependen de insumos importados.

- Exposición al riesgo cambiario: las empresas que operan a nivel internacional o que tienen deudas en moneda extranjera están expuestas a riesgos cambiarios. Las fluctuaciones en el tipo de cambio pueden afectar los costos de las importaciones y exportaciones, así como el valor de las deudas en moneda extranjera, lo que puede impactar negativamente en los resultados financieros.

5. Confianza e inversión

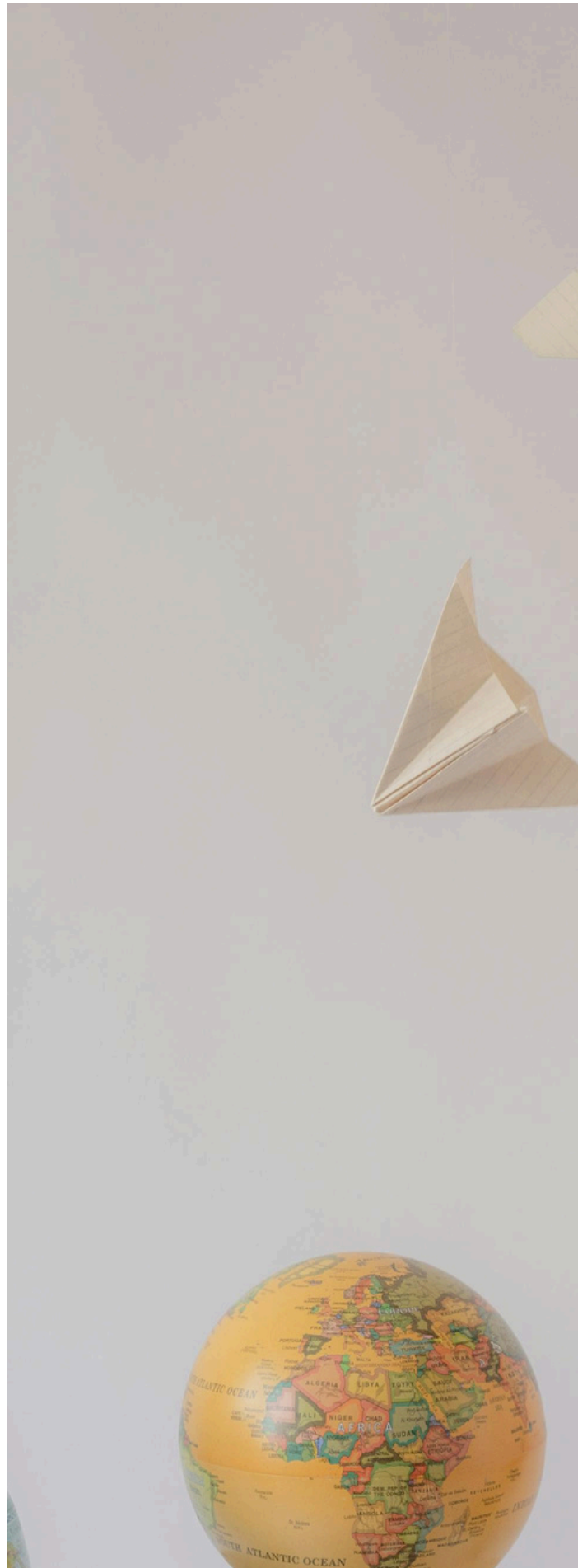
- Clima de inversión: las políticas monetarias y financieras que proporcionan estabilidad económica y controlan la inflación fomentan la confianza de los inversores, tanto nacionales como internacionales. Un entorno económico predecible y estable incentiva la inversión en el país, lo que puede conducir a la expansión del mercado y al crecimiento de las empresas.
- Riesgo de inestabilidad: por otro lado, políticas monetarias mal gestionadas que resulten en alta inflación, inestabilidad cambiaria o falta de acceso a crédito pueden desalentar la inversión, limitar el crecimiento económico y, en consecuencia, afectar negativamente a las empresas.

IV. ¿Cómo afectan las políticas de comercio internacional y los aranceles gubernamentales en el desempeño y la rentabilidad de una empresa?

El comercio internacional y los aranceles impuestos por un gobierno tienen un impacto significativo en el desempeño y los resultados de las empresas. Estos factores pueden influir en los costos, la competitividad, la estructura de precios, y las decisiones estratégicas de las empresas. A continuación, enumero los principales efectos:

1. Costo de los insumos y productos

- Aumento de costos: los aranceles son impuestos sobre las importaciones que incrementan el costo de los bienes y materiales importados. Si una empresa depende de insumos importados, un arancel alto puede aumentar sus costos de producción, lo que puede llevar a precios más altos para los consumidores o a una reducción en los márgenes de beneficio.
- Alternativas nacionales: en algunos casos, los



aranceles pueden incentivar a las empresas a buscar alternativas nacionales a los insumos importados. Sin embargo, estas alternativas pueden no estar disponibles o ser más costosas, lo que puede afectar la eficiencia operativa y los costos de producción.

2. Competitividad y acceso a mercados

- Competitividad internacional: los aranceles pueden hacer que los productos de un país sean menos competitivos en los mercados internacionales debido a los precios más altos. Esto puede reducir las exportaciones y limitar el acceso de las empresas a mercados extranjeros, afectando negativamente su crecimiento y expansión global.
- Barreras de entrada: los aranceles y otras barreras comerciales pueden proteger a las empresas locales de la competencia extranjera al hacer que los productos importados sean más caros. Esto puede beneficiar a las empresas nacionales en el corto plazo, pero también puede limitar la competencia y la innovación a largo plazo.

3. Estrategias de producción y suministro

- Reubicación de la producción: para evitar aranceles elevados, algunas empresas pueden optar por reubicar la producción en países con menores costos o que tengan acuerdos comerciales favorables. Esto puede implicar costos iniciales significativos, pero a largo plazo puede ayudar a mantener la competitividad.
- Cadena de suministro: los aranceles pueden forzar a las empresas a reconsiderar sus cadenas de suministro. Las empresas pueden buscar proveedores en países con los que su gobierno tiene acuerdos comerciales, reduciendo así la exposición a aranceles y otros costos asociados.

4. Impacto en los precios y la demanda

- Aumento de precios al consumidor: los aranceles sobre productos importados pueden ser trasladados a los consumidores en forma de precios más altos. Esto puede reducir la demanda de productos y afectar las ventas de las empresas. En mercados sensibles al precio, esto puede ser un factor determinante en la competitividad.

- Disminución de la demanda global: las guerras comerciales o las políticas proteccionistas que resultan en la imposición de aranceles elevados pueden llevar a una disminución de la demanda global. Esto afecta a las empresas que dependen en gran medida de las exportaciones, reduciendo sus ingresos y su participación de mercado a nivel internacional.

5. Innovación y diversificación

- Incentivos para innovar: los aranceles pueden incentivar a las empresas a innovar y buscar formas de reducir costos o agregar valor a sus productos para mantenerse competitivas, incluso en un entorno de comercio internacional desafiante.
- Diversificación de mercados: para mitigar el impacto de los aranceles, las empresas pueden buscar diversificar sus mercados, expandiendo sus operaciones en regiones con menores barreras comerciales. Esto no solo reduce la dependencia de un solo mercado, sino que también puede abrir nuevas oportunidades de crecimiento.

V. ¿Cómo afecta la estabilidad económica y política gubernamental en los resultados y el desempeño de una empresa?

La estabilidad económica y política de un gobierno es crucial para el desempeño y los resultados de una empresa. A continuación, enlisto los principales efectos de estas variables en el entorno empresarial:

1. Estabilidad económica

- Confianza del inversionista: un entorno económico estable genera confianza entre los inversionistas, tanto nacionales como internacionales. Esto se traduce en un mayor flujo de capital hacia las empresas, lo que facilita el acceso al financiamiento para la expansión, innovación y operaciones diarias. Por el contrario, una economía inestable, caracterizada por alta inflación, volatilidad del tipo de cambio, o recesiones frecuentes, puede desalentar la inversión y hacer que los inversores busquen refugios más seguros.

- **Previsibilidad y planificación:** la estabilidad económica permite a las empresas planificar a largo plazo con mayor certidumbre. Pueden hacer pronósticos financieros más precisos, establecer presupuestos efectivos y tomar decisiones de inversión con mayor seguridad. En un entorno inestable, las empresas pueden enfrentarse a dificultades para prever el comportamiento del mercado, lo que aumenta el riesgo de malas inversiones y pérdidas.
- **Demanda del consumidor:** en una economía estable, los consumidores suelen tener un poder adquisitivo más predecible, lo que favorece el consumo y, por ende, las ventas de las empresas. En contraste, la inestabilidad económica puede reducir el poder adquisitivo de los consumidores, disminuir la demanda de productos y servicios, y afectar negativamente los ingresos de las empresas.

2. Estabilidad política

- **Riesgo político:** la estabilidad política reduce el riesgo de cambios abruptos en las políticas gubernamentales que pueden afectar a las empresas, como cambios en la regulación, nacionalizaciones, o expropiaciones. Las empresas prefieren operar en países con un entorno político estable, donde las reglas del juego son claras y no están sujetas a cambios repentinos o imprevisibles.
- **Ambiente regulatorio:** un gobierno políticamente estable tiende a mantener un marco regulatorio coherente y consistente. Esto facilita a las empresas cumplir con las normativas y evita la incertidumbre asociada con cambios regulatorios frecuentes. Por otro lado, la inestabilidad política puede llevar a un entorno regulatorio errático, con cambios frecuentes y a veces contradictorios, lo que aumenta los costos de cumplimiento y la incertidumbre operativa.
- **Relaciones internacionales:** la estabilidad política también influye en las relaciones internacionales de un país, afectando el acceso a mercados extranjeros y la participación en acuerdos comerciales. Un gobierno estable y confiable es

más propenso a mantener relaciones comerciales favorables, lo que facilita a las empresas exportar sus productos y expandirse internacionalmente.

3. Impacto en la estrategia y operaciones

- **Decisiones estratégicas:** en un entorno estable, las empresas pueden enfocarse en la expansión, innovación y mejora continua. La estabilidad permite a las empresas adoptar estrategias de crecimiento a largo plazo, mientras que la inestabilidad puede forzarlas a centrarse en la supervivencia a corto plazo, adaptando constantemente sus estrategias a las condiciones cambiantes.
- **Costos de operación:** la inestabilidad, tanto económica como política, puede aumentar los costos operativos. Por ejemplo, la volatilidad cambiaria puede afectar el costo de los insumos importados, mientras que el riesgo de conflictos o cambios en el gobierno puede llevar a mayores gastos en seguridad y seguros.

4. Acceso al mercado y expansión

- **Atracción de talento:** la estabilidad económica y política también afecta la capacidad de una empresa para atraer y retener talento. Los profesionales calificados prefieren trabajar en países y empresas donde ven un futuro seguro y oportunidades de crecimiento. La inestabilidad puede llevar a la fuga de talentos, lo que afecta negativamente la capacidad de la empresa para competir y crecer.
- **Expansión global:** empresas que operan en mercados estables pueden estar en una mejor posición para expandirse globalmente. Tienen acceso a financiamiento, talento, y mercados previsibles, lo que les permite competir a nivel internacional de manera más efectiva.

V. ¿Cómo afecta la política laboral gubernamental en el desempeño y la rentabilidad de una empresa?

La política laboral de un gobierno tiene un impacto directo en el desempeño y los resultados de las empresas. Este impacto puede manifestarse de diversas maneras, dependiendo de las políticas

específicas implementadas y del contexto económico y social en el que operan las empresas. A continuación, describo algunas de las formas en que la política laboral puede afectar a las empresas:

1. Costos laborales

- Salarios mínimos: las políticas que establecen o incrementan los salarios mínimos tienen un impacto directo en los costos laborales de las empresas. Un salario mínimo más alto puede aumentar los costos de la mano de obra, especialmente en sectores donde predominan los trabajadores con salarios bajos. Esto puede llevar a un aumento en los precios de los productos o servicios para mantener los márgenes de beneficio, o a una reducción en la contratación de personal.
- Prestaciones y beneficios: las leyes que obligan a las empresas a proporcionar ciertos beneficios, como seguro de salud, vacaciones pagadas, o pensiones, aumentan los costos laborales. Si bien estas políticas pueden mejorar la retención de empleados y su satisfacción, también pueden afectar la rentabilidad, especialmente en industrias donde los márgenes de beneficio son bajos.

2. Regulación del empleo y flexibilidad

- Contratación y despido: políticas laborales que dificultan la contratación y el despido de

trabajadores pueden limitar la flexibilidad operativa de las empresas. En países con regulaciones laborales estrictas, las empresas pueden ser más cautelosas al contratar nuevos empleados, lo que puede frenar el crecimiento y la adaptación a cambios en la demanda. Además, las restricciones en los despidos pueden llevar a costos elevados en tiempos de crisis, cuando las empresas necesitan reducir su tamaño.

- Flexibilidad laboral: la regulación del empleo que restringe la flexibilidad laboral, como límites en las horas extras o en la contratación de trabajadores temporales, puede afectar la capacidad de las empresas para adaptarse rápidamente a las fluctuaciones del mercado. Esto puede reducir la eficiencia operativa y aumentar los costos, afectando la competitividad de la empresa.

3. Productividad y motivación de los empleados

- Condiciones de trabajo: políticas que mejoran las condiciones de trabajo, como la regulación de la salud y seguridad en el trabajo, pueden aumentar la productividad al reducir el ausentismo y mejorar la moral de los empleados. Sin embargo, implementar estas políticas también puede requerir inversiones significativas en infraestructura y formación, lo que puede aumentar los costos operativos.



- Capacitación y desarrollo: políticas que fomentan la capacitación y el desarrollo profesional pueden aumentar la productividad al mejorar las habilidades de los trabajadores. Las empresas que invierten en formación continua pueden obtener beneficios a largo plazo en términos de mayor eficiencia y calidad, pero también deben considerar los costos iniciales de tales programas.

4. Relaciones laborales y conflictos

- Negociación colectiva: en países donde la negociación colectiva es fuerte, las empresas pueden enfrentarse a presiones para ofrecer salarios y beneficios más altos. Esto puede conducir a costos laborales más elevados y potencialmente a conflictos laborales si las expectativas de los empleados no se cumplen. Las huelgas y paros laborales pueden interrumpir la producción y afectar los ingresos.
- Clima laboral: las políticas laborales que promueven un entorno de trabajo justo y equitativo pueden mejorar el clima laboral y reducir el riesgo de conflictos. Un ambiente laboral positivo puede aumentar la retención de empleados y la productividad, lo que tiene un impacto positivo en los resultados empresariales.

5. Competitividad y adaptabilidad

- Competitividad internacional: en un entorno globalizado, las políticas laborales pueden afectar la competitividad internacional de las empresas. Si las políticas laborales en un país aumentan significativamente los costos en comparación con otros países, las empresas pueden verse en desventaja competitiva en el mercado global. Esto puede llevar a una reducción en las exportaciones o a la reubicación de operaciones en países con costos laborales más bajos.
- Innovación y adaptabilidad: las políticas laborales que fomentan la innovación y la flexibilidad pueden ayudar a las empresas a adaptarse a los cambios en el mercado. Por ejemplo, políticas que apoyan el trabajo remoto o modelos de trabajo flexibles pueden permitir a las empresas responder mejor a las necesidades cambiantes de los clientes y empleados.

VI. En resumen

Las decisiones gubernamentales pueden ser una fuente de oportunidad o de riesgo para las empresas. Es esencial que las organizaciones mantengan una vigilancia constante sobre las políticas públicas y desarrollen estrategias de mitigación para adaptarse a los cambios regulatorios, fiscales, y económicos. La capacidad de una empresa para navegar estos desafíos dependerá de su flexibilidad y de su preparación para ajustarse a un entorno político y económico en constante evolución.

LA ENTREVISTA

LA ENTREVISTA

Amelia Paz González Méndez: abriendo el camino del Derecho Financiero en la Universidad, por M. MARTÍNEZ PÉREZ.

LA ENTREVISTA

AMELIA PAZ
GONZÁLEZ
MÉNDEZ

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

AMELIA PAZ GONZÁLEZ
MÉNDEZ: ABRIENDO EL CAMINO
DEL DERECHO FINANCIERO EN
LA UNIVERSIDAD

Miriam Martínez Pérez

Actualmente, la mujer desempeña un papel clave en la educación superior en nuestro país, nutriéndose de mujeres que, a lo largo de los años, se han convertido en un auténtico referente para la transformación y el cambio educativo en la Universidad española.

Amelia Paz González Méndez, es un claro ejemplo de ello. Fue nombrada la primera Catedrática de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Santiago de Compostela y una de las primeras en la universidad gallega y española. Su impecable y dilatadísima

trayectoria profesional ha abierto el camino para la incursión de las mujeres dentro de los altos puestos de la carrera académica universitaria y muestra de ello son las palabras que nos regala en esta entrevista.

¿Cómo fue tu trayectoria académica en la Universidad hasta llegar a ser la primera Catedrática de Derecho Financiero y Tributario de la USC?

Empecé mi carrera académica en el año 1980, en un momento en el que la financiación pública de las Universidades era escasa, y, por lo tanto, poco

numerosos los titulados que elegían esa salida profesional. En ese contexto, se cumplieron las pautas temporales habituales para convertirme en doctora en Derecho y posteriormente Profesora Titular de Derecho Financiero y Tributario. La promoción a la Cátedra, sin embargo, se hizo esperar, incluso en un escenario en que la inyección de fondos públicos, que tuvo lugar significativamente desde los años noventa, permitió que se incrementaran notablemente los recursos humanos y materiales de las Universidades, y, por ende, que el acceso a los estudios superiores y la carrera académica florecieran. A pesar de una espera de más de veinte años, me convertí en la primera Catedrática de mi disciplina en la Universidad de Santiago de Compostela, y una de las pocas (particularmente en términos comparativos con los hombres) que existían en ese momento a nivel nacional.

¿Había más mujeres Catedráticas de Derecho Financiero y Tributario en tu entorno? Y ¿más mujeres en los puestos y cargos académicos que has ido ocupando?

Hasta el presente, solo se pueden contar dos Catedráticas entre las tres Universidades de Galicia con Titulaciones en Derecho, desde que la disciplina se incorporó a los Planes de estudio (mientras en este marco territorial han desarrollado sus funciones con este grado académico once hombres). Por otro lado, tuve la oportunidad de ser nombrada Vicedecana de la Facultad y, más tarde Vicerrectora de mi Universidad (cargos que desempeñé entre los años 1988 y 1998), siendo realmente escasos entonces los precedentes de mujeres que hubieran accedido a estas responsabilidades. Estos datos hablan elocuentemente acerca de la existencia de un techo de cristal que ha limitado en las últimas décadas la carrera a las mujeres, si bien recientemente se ha avanzado mucho en este ámbito, al igual que en otros sectores laborales, merced a un conjunto de medidas y la adopción de un marco normativo que dan más oportunidades a su promoción profesional, a pesar de las diferencias todavía existentes.

A lo largo de tu carrera académica, ¿has experimentado situaciones en las que te haya sido más complicado desarrollar tus funciones por el solo hecho de ser mujer?

En mi opinión, las dificultades, dejando aparte las que se derivan de la influencia que sin duda tienen las opciones y dilemas tomados en la vida personal por las mujeres (sobre todo en su papel de cuidadoras), responden a una cultura de género que muchas veces no se manifiesta explícitamente, sino de formas sutiles y difíciles de definir. Durante mucho tiempo, el interés, la dedicación y las expectativas masculinas para acceder y detentar los cargos directivos, y su corolario de éxito social, han sido mucho mayores, lo que se traduce, en mi experiencia, en que las mujeres nos encontramos con ocasionales faltas de apoyo en el ejercicio de estas responsabilidades, junto con obstáculos o resistencias a la hora de adoptar o implementar decisiones, o actitudes de escepticismo, desconfianza o suspicacia...y no sólo por parte de hombres, ya que hasta hace no mucho tiempo se trataba de una percepción social bastante compartida. Si bien en mi caso estas situaciones no fueron de tal entidad como para impedir el logro de los objetivos del cargo o la realización de los proyectos emprendidos, no dudo de que la experiencia de otras colegas ha sido muy distinta. En este sentido, probablemente las mujeres hayamos tenido necesidad de desplegar una mayor resiliencia en el mundo académico.

Y, ¿ahora? ¿crees que ha cambiado la situación de la Universidad actual?

Indudablemente se han propiciado cambios importantes en este orden de cosas, y aunque no conozco las cifras concretas, muchas mujeres, incluso a edades más tempranas, han podido culminar su carrera académica o desarrollar cargos de gestión importantes, si bien en este ámbito siguen siendo contadas las Rectoras de Universidad en nuestro país, por poner un ejemplo. Pero después de cuarenta años de ejercicio universitario tengo la satisfacción de haber observado una evolución positiva que espero pueda culminar en un futuro, más allá de diferencias naturales y elecciones personales, en situaciones de equiparación profesional.

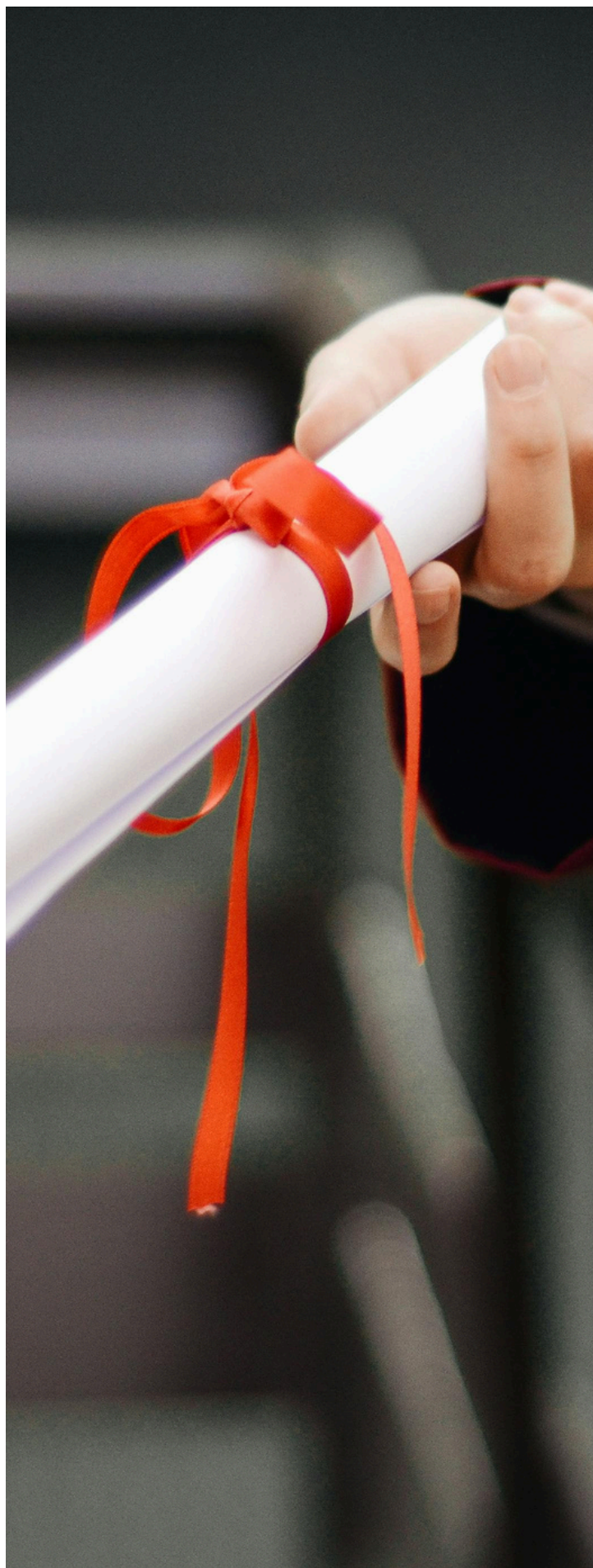
¿En qué nos ayudan las políticas legislativas de paridad en el ámbito universitario? ¿Crees que refuerzan el papel de la mujer en las instituciones

universitarias?

Las políticas legislativas de paridad no son sino una manifestación de las políticas públicas que deben proveer la igualdad de oportunidades, al igual que otras que se están desarrollando en modelos de Estado como el nuestro y que dimanen de nuestra carta constitucional. En la esfera universitaria se han traducido en medidas de diverso cariz y entidad cuya eficacia está en parte pendiente de evaluar. Entiendo que son medidas que pretenden realizar labores correctivas de preexistentes discriminaciones de género o de eliminación de situaciones de segregación, o, simplemente, que atienden a una función de motivación para las aspiraciones de las académicas. En tanto cumplan estas finalidades me parecen iniciativas indispensables para aportar, también en el marco universitario, un escenario de igualdad de oportunidades. Pero de igual manera me parece importante que venga acompañado de la información veraz adecuada para que exista una percepción social de que ello no va en detrimento ni está reñido con la selección en virtud de méritos y competencia, ya que el apoyo de la comunidad es muy relevante para seguir progresando. Informar sobre el impacto de esta política legislativa es, por lo tanto, necesario para que estas acciones «de compensación» sean bien entendidas y ajustadas a la realidad actual. Los importantes desafíos a los que se enfrenta la Academia precisan del esfuerzo y la cooperación de todos, y un escenario de paridad intergénero rendirá sin duda un mejor servicio público».

Tras estas palabras de Amelia, recuerdo a Frida Kahlo cuando decía que «las únicas mujeres que realmente valen la pena son aquellas que, si quieren la luna, se la bajan ellas mismas. Independientes. Les dicen».

Sobran las palabras... Amelia, mi infinita gratitud.



RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

76

ESTÉTICA DEL MONTAJE

podríamos llamar de manera más amplia «montaje discursivo», que obliga a cada una de estas realidades a tomar sentido nuevo, a dar otra mirada, a entrar en la lógica de un significado diferente, esta «otra lógica», nacida de una asociación de fragmentos, no es sólo una lógica de sentido, y ya se la había tomado muy en cuenta en el enfoque estético de principios de siglo. Ya antes del cine, la pintura llevaba varios años en este camino: para algunos artistas la unidad del cuadro, si más o menos persiste respecto al motivo, ya no se basa en un trazo unificante, sino en la yuxtaposición de entidades elementales. Son así por ejemplo el puntillismo y el divisionismo los que abren la vía a las escuelas propias del siglo XX. Al igual que estos pintores que descubren que los colores son percibidos de distinta manera según la distancia y el punto de vista de los que los rodean, los cineastas entienden muy rápidamente el enorme partido que pueden sacar de la respectiva yuxtaposición de los planos. Dado que ésta no es sólo más o menos armoniosa, como lo sería la vecindad de dos colores más o menos complementarios. Mas allá de esta clase de afinidad relativa, es el «valor» mismo de las imágenes el que se ve modificado por su proximidad, al igual que se modifican los colores en la teoría del «contraste simultáneo» de Delaunay. Es lo que traduce Bresson en sus *Notas sobre el cinematógrafo*², al decir que «la imagen tiene que transformarse en el contacto con otras imágenes, como un color al contacto con otros colores. Un azul no es el mismo azul al lado de un verde, ni de un amarillo, ni de un rojo. Y así, no hay arte sin transformación».

Veremos, en el capítulo siguiente, las correspondencias sensibles y las relaciones estéticas que algunos cineastas han hecho nacer mediante este concepto del montaje. Pero en su primer momento nos ceñiremos a las construcciones intelectuales que con él han surgido.

2. Op. cit.

2. EL MONTAJE DISCURSIVO

77

EL FRAGMENTO COMO PRINCIPIO

La primera transformación del montaje en relación al desglose es la importancia que, obliga por principio a dar a los fragmentos como tales. Los diferentes momentos de la película, los planos o las imágenes, las líneas o los sonidos, ya no se articulan alrededor de una totalidad formada por la película, sino alrededor de una entidad que a ellos mismos concierne. Si bien en el desglose narrativo «todo lo que queda apuntado es notable», lo es sin duda en relación a la narración, a la totalidad que constituye, mientras que en un tipo de montaje más cercano al collage, cada uno de los fragmentos nos remite a su propia esfera de significado. Así el montaje consiste, justamente, en asociar estas entidades, es decir, valorarlas como están en el momento en que las confrontamos.

Al utilizar cada plano como un elemento significativo, el discurso pertenece al orden de este collage «intelectual». Cuando en *El Acorazado Potemkin* Eisenstein nos muestra sucesivamente planos de las miradas de los marineros y de los fusiles de los soldados, o del mocasin blanco de un oficial y de la boca vociferante de un amotinado, no está confrontando solamente dos distintos elementos de la intriga, sino, evidentemente, dos esferas más amplias, dos universos que se refieren al pensamiento, siendo solicitados por el fragmento. En este caso, hay numerosas películas clásicas en las que los universos de unos o los habitáculos de otros nos remiten a un universo cultural y a determinaciones culturales. La película realista, como la novela, funciona a partir de estos indicios, o de estos signos. Pero aquí, por ejemplo con Eisenstein, el desarrollo de la película no sólo lleva consigo estas anotaciones para interpretarlas, sino que ellas, al contrario, gracias al montaje puede determinar la entidad que sugiere el plano y la cristaliza. El fragmento se convierte en una representación.

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

GÓNZÁLEZ GUTIÉRREZ, J. (Coord.), *La defensa penal de la propiedad intelectual, industrial y el secreto empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2024 - por M. MARTÍNEZ PÉREZ.

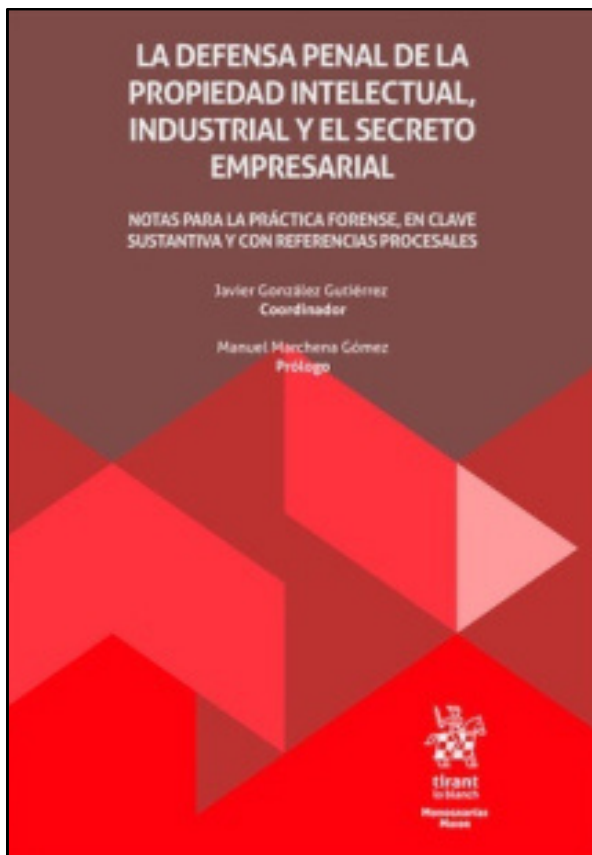
ORTEGA GIMÉNEZ, A. (Dir.), *Cómo crear un plan de internacionalización empresarial. Una visión práctica para lograr una expansión de éxito*, Esic, Madrid, 2024 - por D. E. MÁRQUEZ LASSO.

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

LA DEFENSA PENAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, INDUSTRIAL Y EL SECRETO EMPRESARIAL

GONZÁLEZ GUTIÉRREZ, J. (Coord.), *La defensa penal de la propiedad intelectual, industrial y el secreto empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2024, 199 pp.

La presente obra titulada *La defensa penal de la propiedad intelectual, industrial y el secreto empresarial*, prologada por Manuel Marchena Gómez, Presidente de la Sala Segunda del Tribunal Supremo, es fruto de la profesionalidad y el buen saber hacer del coordinador de la obra, Javier Gutiérrez González, así como del resto de autores y autoras que han participado en ella.



La publicación de una monografía que aborde el estudio de la protección penal de los derechos de propiedad intelectual, industrial y el secreto empresarial era necesaria en el ámbito jurídico. Además, la obra introduce un relato de estas cuestiones jurídicas, alejada de la forma de narrativa tradicional, esto es, poco teórica y muy práctica; quizás por los marcados perfiles profesionales de los autores que la han elaborado: fiscales, magistrados, abogados y profesores de universidad.

En el primer capítulo, escrito por Javier González Gutiérrez, se entra en explicarle al lector el planteamiento y los objetivos de la obra. Así, en palabras de su autor, la meta última de la obra es aportar soluciones concretas, que solucionen las dudas que el lector pueda experimentar en relación con la protección penal de la propiedad intelectual, industrial y el secreto empresarial.

A partir de este primer capítulo introductorio, la obra se estructura en cinco capítulos más. El primero de ellos, elaborado por Daniel. E. Márquez Lasso, versa sobre la vertiente económica de los derechos sobre los bienes inmateriales como punto de partida. El autor destaca la importancia de los activos intangibles como uno de los elementos competitivos en el tejido económico empresarial actual.

Por su parte, el tercer capítulo, elaborado por Javier González Gutiérrez, se centra en analizar el marco de la propiedad intelectual, desde el punto de vista penal, extractando las diferentes conductas delictivas dentro del ámbito de la propiedad intelectual. Asimismo, el cuarto capítulo, al igual que en el capítulo anterior, realiza un estudio del marco de la regulación penal de la propiedad industrial; analizando todas las cuestiones penales relativas a las patentes, el diseño industrial, el modelo de utilidad o las marcas, entre otras categorías de derechos de propiedad industrial. El quinto capítulo, escrito por Sofía Elena Valdivia López, se centra en la investigación de los delitos relativos a la propiedad intelectual e industrial. La autora realiza un estudio exhaustivo en relación con los entresijos de la investigación judicial de los delitos contra la propiedad industrial e intelectual.

Por último, Victoria Olmos Portero, cierra la obra con el estudio del marco del secreto empresarial. A diferencia de los derechos de propiedad intelectual e industrial, el secreto empresarial queda a expensas de la protección que su titular sea capaz de dispensarle. Por ello, el tratamiento penal del secreto empresarial debe ser diferente al de los casos anteriores; cuestión esta en la que se centra la autora en el desarrollo del capítulo.

La perfecta delimitación que se realiza en esta obra de los ámbitos de protección de los derechos de propiedad intelectual, industrial y en secreto empresarial, concretamente, el del ámbito penal, es una de las grandes utilidades que este libro resuelve de manera brillante, poniendo a disposición del lector una exhaustiva explicación con un impecable rigor jurídico que permite despejar las dudas e incógnitas que provoca una regulación tan necesitada de otras ramas del Derecho indispensables para la correcta integración de los tipos penales de los derechos sobre los bienes intangibles. Por todo ello, una obra más que necesaria y de lectura imprescindible.

**Autora de la Reseña Bibliográfica:***Miriam Martínez Pérez*Abogada | Socia Directora Stellvest
tax legal advisoryProfesora Doctora de Derecho
Mercantil · Directora de Calidad |
UNIE Universidad 0000-0003-4301-2813

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

CÓMO CREAR UN PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL. UNA VISIÓN PRÁCTICA PARA LOGRAR UNA EXPANSIÓN DE ÉXITO

ORTEGA GIMÉNEZ, A. (Dir.), *Cómo crear un plan de internacionalización empresarial. Una visión práctica para lograr una expansión de éxito*, Esic, Madrid, 2024, 268 pp.

La obra colectiva *Cómo crear un plan de internacionalización empresarial. Una visión práctica para lograr una expansión de éxito*, dirigida por Alfonso Ortega Giménez, pretende crear una herramienta práctica, útil y didáctica que sirva a todos los lectores interesados en el comercio exterior y la internacionalización empresarial, para aprender a

confeccionar un plan estratégico y operativo para llevar a cabo un proceso de internacionalización de una empresa.

Actualmente, el panorama actual de las empresas españolas pone más que nunca de manifiesto la necesidad de estas empresas de salir a los mercados exteriores. La estrepitosa caída de la demanda interna, así como quizás una falta de la suficiente mentalidad empresarial hacia la búsqueda de otros mercados distintos al nuestro, supone que tengamos pocas empresas con exportaciones regulares comparado con nuestros socios europeos.

A través de esta obra, los autores pretenden crear una herramienta práctica que permita poner de manifiesto los pasos a seguir para llevar a cabo un proceso de internacionalización empresarial. Así, los objetivos propuestos por los autores en esta obra versan sobre las siguientes cuestiones: la divulgación en materia de comercio exterior; la confección de un completo plan de internacionalización empresarial; la puesta en valor de la necesaria ayuda y cooperación que desde las instituciones y diversos portales web se ofrecen a la empresa española internacionalizada; y las sugerencias, adaptaciones y recomendaciones, para que cualquier pyme o profesional autónomo recién iniciado en el mundo de la internacionalización empresarial debe tener en cuenta, en relación con una serie de factores que puedan servir de ayuda y evite cometer errores frecuentes cuando una empresa decide iniciar su periplo en busca de los mercados exteriores.

Por lo tanto, este libro presta la ayuda necesaria,



despeja incertidumbres y constituye una exitosa vía para emprender la internacionalización de la empresa con garantías.

A modo de conclusión, *Cómo crear un plan de internacionalización empresarial. Una visión práctica para lograr una expansión de éxito* aborda de una manera brillante una realidad empresarial en la que hay que tener en consideración infinidad de cuestiones desde un punto de vista jurídico interdisciplinar; cada vez más protagonista en el actual ecosistema económico- empresarial, pero no lo hace desde una visión meramente declarativa, sino que lo hace elaborando un exhaustivo análisis del contexto práctico de la internacionalización de las empresas, lo que la convierte, sin duda alguna, en un trabajo que merece ser leído con suma atención.



Autor de la Reseña Bibliográfica:

Daniel E. Márquez Lasso

Abogado | Socio Director Stellvest tax
legal advisory

Profesor Doctor de Derecho
Financiero y Tributario | Universidad
Complutense de Madrid

 0000-0003-3014-7890

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.tlarev.com / 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

Diego E. Márquez Sosa

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.