

O Economista

EDITA: COLEGIO DE ECONOMISTAS DE A CORUÑA // Ejemplar gratuito // Síguenos en:    

Nº 239 / SEPTIEMBRE
2025

Vuelve el foro de referencia en Galicia en materia Concursal



Dos jornadas para analizar los retos de la insolvencia y la reestructuración empresarial

PÁG. 9

Entrevista a Francisco Rey Rodríguez. Secretario de la Cocina Económica de La Coruña



PÁG. 12

Conocemos a Helena Fernández de Sanmamed Maneiro. Consultora en 50pés consultoras y Formadora en Étikas



Rigor, actualidad y visión práctica en el XIX Encuentro Concursal en Galicia

El **derecho concursal** en España vive un momento de consolidación tras la reforma de 2022, que introdujo los planes de reestructuración como eje del sistema, un procedimiento especial para microempresas y una nueva regulación de la segunda oportunidad. El foco se ha desplazado hacia la prevención y la reestructuración temprana, con un marco alineado a la normativa europea, pero aún en fase de rodaje práctico en juzgados y despachos. En este contexto, el principal desafío es la aplicación efectiva de estas reformas: lograr que los planes de reestructuración funcionen con agilidad, que el procedimiento de microempresas resulte realmente operativo y que la segunda oportunidad se consolide como mecanismo útil para personas físicas.

De este modo, el XIX Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal se presenta, un año más, como una cita ineludible para economistas, juristas y demás profesionales vinculados al ámbito de la insolvencia y la reestructuración empresarial. Este foro, plenamente consolidado, constituye un espacio de referencia en el que cada año se analizan de manera rigurosa los retos actuales y las tendencias emergentes que inciden en la práctica concursal.

Como en ediciones anteriores, el Encuentro contará con la participación de destacados representantes del ámbito académico, judicial y profesional, quienes abordarán cuestiones de especial relevancia y actualidad en materia concursal. En esta ocasión, además, consideramos que el programa confeccionado (ver página 3) ofrece una visión completa y actualizada de las cuestiones más relevantes, incorporando nuevas temáticas de gran interés en una propuesta ambiciosa y enriquecedora.

Así las cosas, se abordarán ponencias de gran calado práctico: el papel de los acreedores en la reestructuración y el concurso, las diferencias y similitudes con los procedimientos de insolvencia en Portugal, la protección de los trabajadores y los créditos laborales en escenarios de insuficiencia de masa, y los retos de la exoneración de deudas. También se tratarán cuestiones sensibles como la valoración de empresas familiares tras casos recientes, la venta de unidades productivas y su tensión entre viabilidad empresarial y protección de acreedores, las sorpresas del concurso necesario y las claves y controversias de la calificación concursal.

En este escenario de reformas recientes y desafíos prácticos, la décimo novena edición del Encuentro reafirma su vocación de ser un espacio de aprendizaje, actualización y fortalecimiento de vínculos profesionales en el ámbito del Derecho Concursal. Durante dos jornadas, jueces, abogados, economistas y administradores concursales tendremos la oportunidad de compartir experiencias, analizar casos reales, debatir soluciones y anticipar tendencias, contribuyendo así a la excelencia en el ejercicio profesional y a la construcción de una red de colaboración esencial en los procesos de insolvencia.

Os esperamos, presencialmente en Santiago de Compostela o vía online, confiando en que esta edición cumpla con vuestras expectativas profesionales y personales.



Ramón Juega Cuesta

Isaías González García

Directores del XIX Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

ÍNDICE

- 2. Editorial
- 3. Encuentro Derecho Concursal
- 4. Formación
- 5. La firma invitada
- 6-8. Reseña de actualidad contable
- 9-11. Entrevista a Francisco Rey Rodríguez
- 11. La firma invitada
- 12-13. Conociendo a nuestros compañeros/as
- 14. Artículo de interés para profesionales
- 15. Ocio: libros recomendados
- 16-19. Reseña de actualidad fiscal
- 20. Contraportada

Diseño Gráfico:
Alejandro Rodríguez Velázquez
ERREUVE DESIGN
erreuve.design@gmail.com

Depósito legal:
C 783-2017

JUEVES, 16 DE OCTUBRE DE 2025 | SESIONES DE MAÑANA

10:00-10:15h. Inauguración

10:15-11:30h. **¿Esperar o actuar? Recetario para acreedores en el circo de la reestructuración y el concurso**

- Francisco Cabarcos Dopico. Abogado. Socio del departamento de Litigación y Arbitraje en Garrigues
- José Ignacio Canle Fernández. Director de Asesoría Jurídica Contenciosa y Gestión Judicial en ABANCA
- Manuel García-Villarrubia Bernabé. Socio de procesal en Uría Menéndez

11:30-12:00h. Pausa café

12:00-13:15h. **Aproximación a los procedimientos de insolvencia en Portugal. Diferencias, similitudes y claves prácticas**

- Filipa Ruano Pinto. Socia en SPS-Sociedade de Advogados
- Daniela Duque Dos Santos. Gestión Judicial ABANCA Portugal

13:15-14:30h. **Protección y desafíos de los trabajadores en el concurso de acreedores: medidas colectivas, créditos laborales, FOGASA y extinción de contratos en escenarios de insuficiencia de masa**

- Abraham Cobo Sánchez. Coordinador de FOGASA en Cataluña. Jefe de la Unidad de Barcelona. Letrado-Jefe Departamento Concursal
- Isabel Olmos Parés. Magistrada de la Sala 4ª del Tribunal Supremo
- Catarina Capeáns Amenado. Socia responsable del área laboral en Vento Abogados & Asesores

14:30h. Almuerzo networking

JUEVES, 16 DE OCTUBRE DE 2025 | SESIONES DE TARDE

16:00-17:15h. **“¡Sálvese quien pueda!” Manual de supervivencia para la exoneración de deudas (y otros milagros concursales) Bernardo Aramburu Vecino. Abogado en Aramburu & Lanero Abogados**

- Jaime Fernández-Obanza Carro. Abogado. Socio del área Mercantil y Concursal en FCH Social y Mercantil

17:15-18:30h

Entre Mareas y Rotores: Lecciones prácticas y dilemas jurídicos en la valoración de empresas familiares tras los Casos Naviera Armas y Grupo Rator

- Ana Campderá Gutiérrez. Socia de Deal Advisory en KPMG España
- Miguel Lamo de Espinosa. Director del equipo de Reestructuraciones y Situaciones Especiales y miembro del Consejo de Administración en Gómez-Acebo & Pombo
- Amelia Mª Pérez Mosteiro. Magistrada del Juzgado de lo Mercantil Nº 3 de Pontevedra (sede en Vigo)

21:00h | **Cena** (opcional) | Hotel Monumento San Francisco

Campillo de Costa de San Francisco, 3, 15705 Santiago de Compostela

VIERNES, 17 DE OCTUBRE DE 2025

10:00-11:15h. **¿Salvar la empresa o amparar a los acreedores? Dilemas y paradojas en la venta de unidades productivas en concurso**

- Xavier Domènech Ortí. Economista. Actuario. Miembro del Consejo Directivo del REFOR Expertos en Economía Forense-Consejo General de Economistas
- Salomé Martínez Bouzas. Magistrada del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de A Coruña
- Rosario Rodríguez López. Magistrada del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Pontevedra

11:15-11:45h. Pausa café

11:45-13:00h. **Concurso Necesario: Entre autos y sorpresas judiciales**

- Nuria Fachal Noguer. Magistrada del Juzgado de lo Mercantil Nº 1 de A Coruña
- Carlos Nieto Delgado. Magistrado del Juzgado de lo Mercantil Nº 16 de Madrid
- Javier Vaquer Martín. Magistrado del Juzgado de lo Mercantil Nº 6 de Madrid

13:00-14:15h. **Calificación concursal sin rodeos: claves, controversias y el arte de sindicar acreedores en la trastienda procesal**

- Jaime Carrera Rafael. Abogado. Socio de Derecho Procesal y Concursal para Galicia en EJASO. Responsable de la oficina de Vigo
- Pablo González-Carreró Fojón. Magistrado de la Sección 4ª de la Audiencia Provincial de A Coruña
- Manuel Marquina Álvarez. Magistrado del Juzgado de lo Mercantil Nº 1 de Pontevedra

14:15-14:30h. **Clausura XIX Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal**

DIRECTORES DEL ENCUENTRO:

- Ramón Juega Cuesta. Economista y Abogado. Socio en Convenia Profesional, S.L.P. Tesorero del Colegio de Economistas de A Coruña. Miembro del Consejo Directivo del REFOR Economistas Forneses-CGE
- Isaías González García. Economista y Abogado en Vento Abogados & Asesores

FORMACIÓN

Agenda formativa del Colegio



OCTUBRE

Valoración de Riesgos. Áreas de Balance

- **Fecha:** 8 de octubre (09:30 a 13:30 horas)
- **Ponente:** Lorena Pérez Pérez. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Auditora. Responsable de metodología y formadora interna de Bakertilly
- **Formato:** Mixto

Valoración de Riesgos. Área de ingresos

- **Fecha:** 29 de octubre (09:30 a 13:30 horas)
- **Ponente:** Lorena Pérez Pérez. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Auditora. Responsable de metodología y formadora interna de Bakertilly
- **Formato:** Mixto

Despacho Profesional 4.0: Adaptación y Transformación con Verifactu

- **Fecha:** 22 de octubre (de 9:30 a 11:30 horas)
- **Ponente:** Oscar Guerra, Key Account Manager en Wolters Kluwer Tax & Accounting España
En colaboración con Wolters Kluwer.

Power BI Desktop CICLO FORMATIVO ONLINE

INSCRIPCIÓN AL CICLO O POR MÓDULO
DESCUENTO ESPECIAL INSCRIPCIÓN COMPLETA

3 MÓDULOS
52 horas en total

INICIO
20 OCTUBRE 2025

Eventos Consello Galego de Economistas

ENCUENTRO EN GALICIA DE
Profesionales del Derecho Concursal

Santiago de Compostela
16 y 17 de octubre de 2025

economistas
Consello Galego

XIX Encuentro en Galicia de Profesionales del Derecho Concursal

Santiago de Compostela, 16 y 17 de octubre de 2025

**Ver más información en páginas 2 y 3*

X Jornadas de Auditoría y Contabilidad en Galicia

Santiago de Compostela, 13 de noviembre de 2025
En colaboración con la Agrupación Territorial 4ª (de Galicia) del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España

SAVE THE DATE

Santiago de Compostela, 13 de noviembre

X JORNADAS DE AUDITORÍA Y CONTABILIDAD EN GALICIA

economistas
Consello Galego

economistas
Consello Galego

AUDITORES
Asociación Profesional de Auditores
del Ministerio de Hacienda y Función Pública
Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España

LA FIRMA INVITADA

¿Vacaciones fiscales? Derecho a desconectar

Agosto es, por excelencia, el mes de vacaciones para la mayoría de los españoles. Las playas se llenan, muchos negocios cuelgan el cartel de «Cerrado por vacaciones» y parece que todo se detiene... menos Hacienda. La Agencia Tributaria sigue funcionando, notificando y, en esos casos, interrumpiendo el merecido descanso estival de los contribuyentes, asesores (colaboradores sociales) y de los propios funcionarios. ¿Y si agosto también pudiera ser inhábil para Hacienda?

Esta medida, que si bien suena lógica en un país donde buena parte de la actividad se ralentiza, requiere de la voluntad del poder legislativo para realizar un cambio normativo. En la actualidad, únicamente ciertos procedimientos administrativos o judiciales consideran el mes de agosto como inhábil, lo cual no sucede en el ámbito tributario, donde los plazos para interponer reclamaciones continúan corriendo con normalidad.

El Consejo para la Defensa del Contribuyente, en el informe 1/2022, «sobre las posibles incidencias en torno a las comunicaciones y notificaciones administrativas en períodos vacacionales y posibles vía de mejora» abordó la problemática, analizando la oportunidad de declarar agosto inhábil, a efectos tributarios, equiparando la consideración de días hábiles e inhábiles en el orden administrativo y judicial.

Pero el debate va más allá. Es cierto que vivimos en una sociedad permanentemente conectada, pero incluso en ella hay momentos en los que es legítimo desconectar y también de los impuestos. Y de nuevo me surge la pregunta ¿Es razonable que se reciban avisos de Hacienda en pleno mes de agosto, cuando la mayoría está de vacaciones y los despachos de asesoría fiscal cerrados? ¿Sería tan grave que solo se notificasen aquellos actos de carácter urgente, como embargos inminentes o procedimientos que no puedan esperar porque se pondrían en riesgo los derechos fundamentales de la administración o del contribuyente?

Hasta que llegue esa posible y deseada reforma fiscal, los ciudadanos y empresas sí disponen de una pequeña vía de respiro: son los llamados días de cortesía. Este mecanismo permite a los contribuyentes seleccionar hasta 30 días naturales al año durante los cuales la Agencia Tributaria no podrá emitir notificaciones a través del buzón de la Dirección Electrónica Habilitada única.

En mi opinión, sería perfectamente viable estudiar una moratoria parcial, equilibrada y garantista, que respete los derechos de la Administración pero también los de los contribuyentes. No se trata de bajar la guardia fiscal, sino de adaptarse a la realidad social, laboral y económica del país.

La desconexión digital no debería ser un privilegio reservado a unos pocos, sino un derecho generalizado, también en nuestra relación con la Administración tributaria. Si se promueve el bienestar laboral, la conciliación y el respeto por el descanso en todos los ámbitos, ¿por qué no extender estos principios al



terreno fiscal? La ciudadanía necesita descansar sin miedo a perder plazos clave ni a recibir requerimientos inesperados en plena desconexión estival. Tomarse un respiro no debería implicar tener que mirar de reojo el buzón de notificaciones.

Y, es que, apostar por un agosto fiscalmente más humano no es descuidar las obligaciones, sino asumirlas por todas las partes con sensatez y empatía. Significa reconocer que detrás de cada notificación hay una persona, una familia, una pyme o un autónomo que también desea descansar. Espero que este artículo sirva al menos para una reflexión, porque, si lo pensamos bien, incluso Hacienda puede esperar... al menos hasta septiembre.

*ARTÍCULO PUBLICADO EN LA VOZ DE GALICIA EL 10/08/2025



Agustín Fernández Pérez
Presidente del REAF-CGE

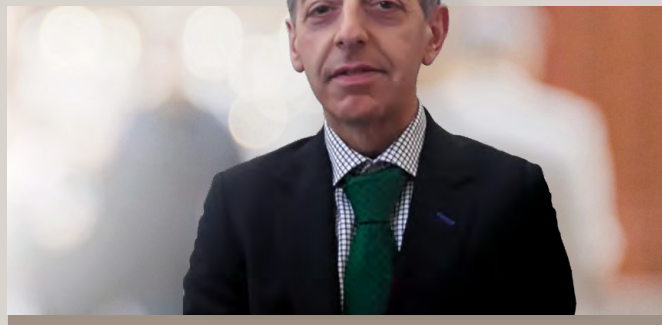
Reseña

de actualidad contable

Fernando Ruiz Lamas

Universidad de A Coruña.

Registro de Expertos Contables: nº 2290

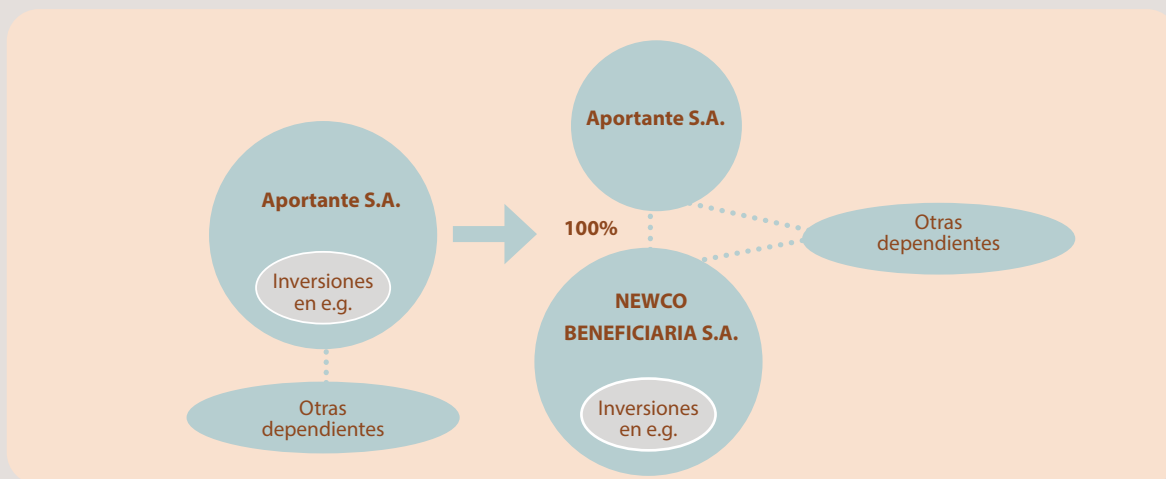


ESPACIO REC

BOICAC N° 142/2025 Consulta 1

Sobre la escisión parcial de una sociedad a favor de una sociedad de nueva creación.

Una sociedad escinde parte de su patrimonio, formado por inversiones en empresas del grupo, y lo transmite en bloque a favor de una sociedad de nueva creación. La aportante recibe a cambio la totalidad de las participaciones representativas del capital de la sociedad beneficiaria.



El grupo empresarial formula sus cuentas anuales consolidadas con arreglo a las Normas Internacionales de Información Financiera aprobadas por la UE (NIIF-UE), que no arrojarían diferencias relevantes respecto a una formulación bajo las Normas para Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NFCAC), a excepción de las amortizaciones de los fondos de comercio que se registrarían bajo esta última normativa.

Las inversiones en empresas del grupo estaban valoradas a coste en el balance de la aportante, saldo que resultaba superior a su valor contable consolidado.

¿Cómo se valora las inversiones transmitidas, tanto en la beneficiaria como en la aportante?

Si lo transmitido cumple con la definición de negocio, resulta de aplicación la Norma de Registro y Valoración (NRV) 21ª. 2 del Plan General de Contabilidad (PGC), tal y como se prescribe en el artículo 53. Criterios generales para contabilizar una escisión, de la RICAC de 5 de marzo de 2019¹. En consecuencia, la entidad beneficiaria de nueva creación, en sus cuentas individuales, debe registrar las inversiones adquiridas por el importe que correspondería reflejar, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo elaboradas conforme a las NFCAC, es decir, teniendo en cuenta la preceptiva amortización de los fondos de comercio, en su caso. Se ajustarían contra reservas las diferencias con respecto al valor de las acciones emitidas, suscritas por la aportante.

¹ Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital.

En cuanto a la valoración de la participación de la aportante en la beneficiaria, en el activo de aquélla, se debería contabilizar por el valor consolidado o coste precedente de las inversiones aportadas; el mayor de ambos, ya que no puede reconocerse una pérdida a resultas de la escisión, si es que antes de realizar la operación el importe recuperable de las inversiones era superior a los valores en libros. Es decir, aunque el grupo formule cuentas anuales consolidadas, se tomaría el coste y no el valor contable consolidado de la participación.

BOICAC N° 142/2025 Consulta 2 Sobre el tratamiento contable de las cesiones de uso sobre inmuebles.

Se piden aclaraciones sobre la diferencia de criterios para las cesiones de uso de inmuebles tratadas, respectivamente, en las consultas 1 del BOICAC número 137, sobre la cesión a título gratuito de un inmueble a un Ayuntamiento por parte de una sociedad mercantil controlada por el consistorio; y la consulta 2 del BOICAC número 140, que trata de la cesión sin contraprestación de un inmueble por parte de una sociedad filial a favor de su sociedad matriz.

En la primera consulta, el ICAC contestó que la entidad mercantil que había cedido a título gratuito el derecho de uso del activo debía registrar una cuenta compensadora del inmovilizado, que podría denominarse “cesiones de uso sin contraprestación”, con cargo a una cuenta de reservas. Para determinar el valor en libros del derecho cedido se proponía tomar la proporción resultante de la relación entre el valor razonable del derecho de uso cedido y el valor razonable total del activo en cuestión.

En cambio, en la consulta 2 del BOICAC 140, la operación se interpreta como un arrendamiento operativo sin contraprestación, presumiendo que se produce una distribución de resultados de la filial hacia su matriz, por lo que la condonación de la cuenta a cobrar por el arrendamiento se registraría con cargo a reservas, por su valor razonable, periodificándose dicha condonación en función del reconocimiento lineal del ingreso por arrendamiento finalmente no cobrado. Por su parte, la sociedad dominante que actúa como cesionaria registraría el valor razonable de la cesión como una distribución de dividendos o recuperación de la inversión, registrando ajustes por periodificación de activo simétricos a los de la filial cedente.

¿A qué se debe la aplicación de criterios diferentes a operaciones aparentemente similares?

Aclara el ICAC que el elemento distintivo entre las operaciones descritas en ambas consultas es el carácter no lucrativo que se presume a la primera, esto es, a la cesión de un inmueble a un ayuntamiento, por parte de una sociedad mercantil dependiente, lo que lleva a aplicar, por analogía, el Plan General de Contabilidad de las entidades sin fines lucrativos.

BOICAC N° 142/2025 Consulta 3 Sobre la imputación de ayudas concedidas a una sociedad para la adquisición de las participaciones de dos sociedades a las que posteriormente absorbe.

La consulta versa sobre tres sociedades distribuidores minoristas autorizados de una marca de automóviles, con la que no tienen vinculación societaria alguna, más allá de los acuerdos comerciales suscritos en el desarrollo de su actividad. Una de las sociedades negoció separadamente con los propietarios de las otras dos la adquisición del 100% del capital social de ambas. Con posterioridad, se aprobó y escrituró la absorción por fusión impropia de las dos sociedades adquiridas. Como consecuencia de la fusión afloran sendos fondos de comercio, con origen en cada una de las adquiridas.



La operación fue apoyada por la marca, que concedió a la adquirente sendas ayudas para la adquisición de los negocios de los dos concesionarios, por importes idénticos entre sí para cada sociedad.

¿Cómo debe contabilizar la ayuda financiera recibida la sociedad adquirente?

Con base en la doctrina previamente publicada en la consulta 3 del BOICAC 70, y en la consulta 5 del BOICAC 91, la sustancia económica de la operación se asimilaría a la de un rappel cobrado por anticipado que la marca concede a su concesionario. Teniendo en cuenta lo prescrito para el proveedor que concede el rappel, en la RICAC de 10 de febrero de 2021², el tratamiento simétrico para el concesionario cliente sería el reconocimiento de un ingreso a distribuir en varios ejercicios, dentro del subgrupo 18 del cuadro de cuentas del PGC, y que figuraría en el Balance de Situación en el epígrafe de ajustes por periodificación a largo plazo. De resultar posible una estimación razonable del reparto temporal de las ventas futuras de los vehículos de la marca, sería éste el criterio de imputación a emplear para el reconocimiento del ingreso a imputar a cada ejercicio. Alternativamente, luego de asignar las ayudas recibidas a cada uno de los elementos adquiridos, se podría reconocer el ingreso en función del consumo o baja de cada uno de esos elementos, a partir de la fecha de efectos contables de la fusión.



BOICAC N° 142/2025 Consulta 4

Sobre el plazo para formular cuentas anuales consolidadas en un grupo en el que algunas de las sociedades dependientes tengan su domicilio en alguno de los municipios afectados por la DANA.

Una sociedad dominante no domiciliada en alguno de los municipios afectados por la DANA consolida dependientes que sí lo están, y para las que el apartado 3 del artículo 33 del Real Decreto-ley 8/2024, de 28 de noviembre prevé la suspensión de la obligación de formular cuentas anuales, hasta el 30 de junio de 2025, reanudándose de nuevo por otros tres meses a contar desde esa fecha.



¿Puede aplicarse también la suspensión a la formulación de cuentas anuales consolidadas cuando alguna de las dependientes se halle domiciliada en alguno de los municipios afectados por la DANA?

Contesta el ICAC que no tiene competencia para interpretar la legislación mercantil en cuestiones que no sean estrictamente contables. Así, la literalidad de la norma vincula la suspensión al domicilio social de la persona jurídica obligada a formular las cuentas anuales, que, para la formulación

de cuentas consolidadas, sería la sociedad dominante. No obstante, teniendo en cuenta el carácter finalista de la norma, parece lógico entender que la suspensión también debería extenderse al deber de formular cuentas consolidadas por un grupo de sociedades que incluya dependientes domiciliadas en alguno de los municipios afectados, dado que podría darse el caso de que las mismas representasen una parte significativa del conjunto de las operaciones del grupo.

² Resolución de 10 de febrero de 2021, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicios.

ENTREVISTA A FRANCISCO REY RODRÍGUEZ

“Todos los usuarios de la entidad pasan por el filtro del trabajador social, que evalúa su situación y verifica si se trata de una necesidad real”

ENTREVISTA A:

Francisco Rey Rodríguez

Secretario de la Cocina Económica de La Coruña

¿Cómo llegaste a implicarte en la Cocina Económica y qué ha cambiado en la entidad desde que asumiste la secretaría?

Mi tío, el médico Luis Rodríguez Lago, era el Presidente de la Cocina Económica y en las Navidades del 97 me pidió que le echase una mano. La mano de las Navidades pasó a ser un “mírame esto”, un “que opinas de aquello”, casi siempre cuestiones económicas. Tras el fallecimiento del Secretario, en 2005 pasé a ocupar su puesto en la Junta Directiva.

La entidad ha cambiado bastante desde entonces. Ha triplicado su presupuesto, duplicado su patrimonio, duplicado el número de personas a las que atiende y ha implantado servicios que con anterioridad no prestaba.

Para quién no la conozca, el objeto principal de la Cocina Económica es suministrar alimentos, de forma gratuita, a aquellas personas que no puedan costeárselos. Para ello, durante todos los días del año, abre al público un comedor y un servicio de reparto de comida.

Tal vez mucha gente no sepa que la institución cuenta ya con más de un siglo de historia. ¿Cuáles han sido sus principales hitos a lo largo de todo este tiempo?

Si, la Cocina Económica se fundó en el año 1886. Creo que lo más relevante es que ha mantenido su actividad durante casi 140 años.

Como hitos recientes destacaría, en el año 2006 la inauguración del Servicio Integral de Aseo “Fernando Suárez” (servicio de duchas y lavandería pensado para aquellas personas que duermen en la calle), en 2007 la declaración de utilidad pública (reconocimiento administrativo que otorga a la Cocina Económica y a sus benefactores ventajas y beneficios fiscales), en 2011 se habilita el Punto Solidario “Luís Rodríguez Lago”, (cuarto de estar, con televisión y acceso a internet para los usuarios) y en 2013 el inicio del reparto de comidas en otros tres locales diferentes al de la sede (situados en el Castrillón, el Birloque y la Sagrada Familia).

¿Cuál es la gestión económica para garantizar la sostenibilidad en un contexto de creciente demanda social?

Bueno, la respuesta sería la propia de cualquier negocio, manteniendo los gastos en el límite posible y tratando de que no se reduzcan de ninguna manera los ingresos. La Cocina Económica gestiona un restaurante, pero también una lavandería/tintorería, un servicio de duchas, un servicio de transporte de comida para llevar, un centro de día y un servicio de asesoría psico-social prestado por un experto.

El presupuesto del ejercicio 2025 supera la cifra de 1.600.000,00 €. Son tres los capítulos principales de gasto: el personal (36%), aprovisionamientos (42%) y otros gastos de funcionamiento (22%). La plantilla actual es de 18 trabajadores.

Todo ello se sostiene con un conjunto de aportaciones principalmente privadas (90% de los ingresos) y públicas (10%).

La gestión económica busca sostener el equilibrio entre la cobertura anual de los gastos de funcionamiento y el esquema de ingresos señalado. Sin embargo, el criterio de gestión no es el propio de las sociedades mercantiles. En última instancia ambos mundos buscan la supervivencia, en el caso de la Cocina Económica la continuidad sine-die,



TRAYECTORIA

Francisco Rey es diplomado y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UDC, master en Auditoría de Cuentas y funcionario de carrera desde el año 1999. Su trayectoria profesional la ha desarrollado en el Ayuntamiento de A Coruña, primero como responsable económico de los Museos Científicos, después poniendo en marcha y ocupando la Jefatura del Servicio de Concesiones y Patrimonio Municipal y en la actualidad como jefe del Servicio de Atención Ciudadana e Interior.

Ha colaborado con otras administraciones públicas en la puesta en marcha, entre otros, del Museo Nacional de Ciencia y Tecnología (MUNCYT) en A Coruña y del Museo Interactivo de la Historia de Lugo (MIHL).

Pertenciente a una familia de industriales y empresarios, ha sido consejero y administrador de diferentes sociedades.

En el año 2002 entró a formar parte de la Junta Directiva de la Cocina Económica de La Coruña. Desde el año 2005 ocupa el puesto de Secretario.

al menos, mientras sus servicios sean necesarios para las personas sin recursos, lo que obliga a intentar mantener un equilibrio para que el resultado de la actividad sea positivo. Pero este objetivo no se cumple de forma continua lo que provoca que se cierren ejercicios con resultados negativos.

El equilibrio a medio y largo plazo lo están garantizando las herencias y legados recibidos. Contamos con cuentas anuales debidamente auditadas desde el año 2006.

La gestión realizada en los últimos 20 años ha permitido fortalecer financieramente a la Entidad, que cuenta con un ratio de solvencia de 51,7 (carece prácticamente de pasivo exigible) y una capacidad de seguir prestando sus servicios durante 6 años en el supuesto de que no pudiese ingresar ningún euro durante ese tiempo.

¿Alrededor de cuánta gente acude a diario? ¿Se comprueba de alguna manera si la necesidad del usuario es real?

Durante 2024 se repartieron entre el comedor y el servicio de reparto unas 490.000 raciones de comida, una media de 1.350 raciones diarias. El trabajador social de la Cocina Económica elabora anualmente una memoria que resume la actividad realizada. En el ejercicio cerrado a 31.12.2024 se atendió a 2.223 personas, de las cuales, 583 personas formaban parte de unidades familiares de 2 o más miembros.

El servicio de duchas es utilizado a diario por una media de 80 personas, que son las que normalmente también desayunan en el comedor de la Cocina Económica.

Todos los usuarios de la entidad pasan por el filtro del trabajador social, que conoce su situación y su necesidad y que verifica si se trata de una necesidad real. Es esencial el control de las personas atendidas, en particular las que demandan el servicio de reparto de comida. De no ser así, se estarían cocinando muchas más raciones de las que luego se van a repartir.

¿Cómo percibes la evolución de la pobreza y la exclusión social en A Coruña en los últimos años?

Desafortunadamente la demanda ha ido creciendo, como en el conjunto de la Comunidad y del Estado, aunque creemos que en nuestra ciudad ese aumento ha sido mayor. A cierre de 2024, sin embargo, parece haberse estabilizado respecto al año anterior.

A Coruña cuenta con una de las mejores redes de asistencia social, tanto privada como pública, del país. Entidades como la Institución Benéfico Social Padre Rubinos, la Asociación Renacer, el Hogar de Sor Eusebia, el Banco de Alimentos y organizaciones de alcance estatal como Cruz Roja o Cáritas conforman una red asistencial que no existe en capitales de mayor tamaño, ni en el resto de la Comunidad ni en los ayuntamientos limítrofes.

Desde el ámbito público, el Ayuntamiento impulsó en 2006 la renta social municipal, situando a la ciudad como referente en una prestación que entonces solo ofrecía Barcelona. Si combinamos esta infraestructura disponible con la visibilidad que dan las redes sociales, surge un efecto llamada para quienes nada tienen.

En 2018 y 2019 el número de personas nuevas atendidas creció un 15% y un 27%. La pandemia frenó este aumento, que volvió a dispararse en 2022 (54%), estabilizándose en 2023 (2%) y cayendo por primera vez en 2024 (-17%). Habrá que comprobar si esta bajada es coyuntural o marca el inicio de una tendencia a la baja, tan necesaria para aliviar los servicios que prestamos.

¿Cuál es el perfil tipo de la gente que acude a la institución? ¿Habéis notado algún cambio en este sentido a lo largo de tu trayectoria?

El perfil es el de hombre de mediana edad, extranjero, con problemática de exclusión social y residencial de larga duración. El 50% de los usuarios carece de ningún recurso económico. El otro 50% se reparte entre los que perciben la pensión del INSS o del SEPE, la renta de inclusión social de Galicia (RISGA), el ingreso mínimo vital (IMV) o la renta social municipal.

Efectivamente, se ha producido un cambio sustancial entre los perceptores de los servicios de la Cocina Económica. Hemos pasado de ayudar a casi un 95% de usua-



Durante 2024 se repartieron entre el comedor y el servicio de reparto unas 490.000 raciones de comida, una media de 1.350 raciones diarias”



rios de nacionalidad española y que habían llegado a situaciones de exclusión social principalmente por adicciones o problemas de conducta a atender a extranjeros que llegan a nuestra ciudad sin ningún tipo de recurso económico y que no pueden acceder a ninguna prestación.

¿Cuáles son los principales retos que afronta actualmente la Cocina Económica?

Como exponía anteriormente, la oferta de servicios prestados por la Cocina Económica se amplió en los últimos años. Ya no sólo damos de comer sino que atendemos otras necesidades básicas de los usuarios.

Desde el punto de vista económico un objetivo que se persigue desde hace unos años es lograr el equilibrio entre los ingresos recurrentes procedentes de las aportaciones de los socios colaboradores y la suma de los gastos de personal y de aprovisionamiento.

Para ello es necesario conseguir que más personas se den de alta como socios de la entidad. Y en este sentido nuestra propuesta es totalmente abierta, el donante decide el importe de lo que quiere donar y el periodo en que hará las donaciones (mensual, anual...). En la actualidad casi 3.000 socios aportan el 50% de los recursos que precisa la entidad.

Desde el punto de vista institucional, afrontamos la construcción de una nueva sede. La Cocina Económica ha adquirido en los últimos años solares e inmuebles que conforman un conjunto edificable para lo que también se precisan recursos.

En épocas de crisis económicas, ¿habéis notado un aumento significativo en la demanda de vuestros servicios?

Por supuesto que se ha producido un aumento significativo. Tanto en la crisis que se inicia en el 2006-2008 como durante los años de Pandemia se produjo un aumento más que significativo de la demanda de nuestros servicios, pero de forma paralela, también aumentaron las donaciones y los legados en igual o mayor proporción.

La sociedad civil coruñesa lleva años financiando esta red privada de entidades benéficas con la que cuenta la ciudad. Cree en ellas porque ve el servicio que prestan y es consciente de que en situaciones extremas necesitan más recursos y responde de forma extraordinaria.

¿Crees que las políticas públicas actuales son suficientes para frenar la exclusión social o se necesita mayor implicación de la sociedad civil?

No estoy seguro de que a la sociedad civil se le pueda exigir más de lo que ya hace, aunque sí creo que no debe bajar la guardia: sin ella la labor de la Cocina Económica sería imposible. Las políticas públicas actuales no son acertadas; probablemente el conjunto de medidas necesarias sea complejo, pero no percibo una ruta clara que permita a quienes tienen menos recursos salir adelante ni que devuelva a la clase media la capacidad económica perdida.

La exclusión social responde sobre todo a la pobreza y a la falta de ingresos. Hoy no disminuye el número de personas en riesgo, y aunque los indicadores macroeconómicos son positivos, los servicios sociales como los de la Cocina Económica están desbordados. Si se produjera un retroceso económico, la exclusión social crecería aún más. Ojalá hubiese una respuesta clara.

¿Qué mensaje enviarías a la sociedad coruñesa para fomentar la solidaridad y la colaboración con entidades como la vuestra?

Después de casi 140 años, la Cocina Económica sigue activa porque, lamentablemente, sus servicios siguen siendo necesarios, y para prestarlos hacen falta recursos. Nadie debería ser ajeno al drama de quienes viven en la calle, piden limosna, migran en busca de una vida mejor o lo han perdido todo por adicciones o reveses económicos. Los vemos a diario.

La solidaridad empieza por lo cercano: si vives en A Coruña o en municipios limítrofes y tienes capacidad, deberías aportar. Muchas pequeñas contribuciones hacen posible nuestra labor y la de entidades similares. La Cocina Económica no fija mínimos: hay donativos desde 12 € al año hasta 12.000 €. Además, son deducibles en el IRPF al contar la entidad con declaración de utilidad pública.



El perfil tipo de nuestro usuario es: hombre de mediana edad, extranjero, con problemática de exclusión social y residencial de larga duración”

SOBRE MI

- **Un libro**
El hombre que plantaba árboles (un cuento)
- **Una película**
Gran Torino
- **Una canción**
Just like Heaven, de The Cure
- **Una comida**
Tortilla de patata
- **Una ciudad para vivir**
A Coruña
- **Una ciudad para viajar**
Roma
- **Una afición**
El mar
- **Una noticia que le impactase recientemente**
La de la IA que logró autoprogramarse
- **Un talento que le gustaría tener**
Artístico, tocar el piano
- **Un personaje histórico**
Alexander Flemming, descubridor de la penicilina
- **Un hecho histórico**
La caída del Muro de Berlín

FRANCISCO REY RODRÍGUEZ

CONOCIENDO A NUESTROS COMPAÑEROS/AS

“A economía é unha ferramenta poderosa: cando a facemos accesible, dá autonomía ás persoas. E se falamos dende a economía social e feminista, poñémola ao servizo da vida e contribúe á xustiza social”

ENTREVISTA

Que te motivou a estudar economía na universidade? Xa sabías en que campo querías especializarte?

Cando decidín estudar Empresariais tiña unha motivación pragmática, como carreira profesional, e outra motivación persoal, para entender o funcionamento da economía e a súa influencia nas vidas das persoas. Ao inicio non tiña unha especialización clara, pero co tempo funme decatando de que o que me interesaba era a economía aplicada ao mundo empresarial e da PEME en particular. De feito, estudei un post-grao en Xestión de Pemes e Cooperativas.

Que desafíos puxeron a proba a túa carreira e axudaron a crecer?

A miña carreira non se pode disgregar do contexto global: época de bonanza, crise de 2008, pandemia... estas fluctuacións axudáronme a poñer na práctica todo aquilo que se teoriza na universidade e, en moitas ocasións, a reformulalo.

Por outra banda, algunha das empresas nas que traballei por conta allea estaban enmarcadas en sectores moi masculinizados, o cal supuxo un reto como muller profesional que se quere abrir camiño. Todo ilo, foime levando cara a economía social e feminista, que pon no centro ás persoas, a equidade e a sustentabilidade da vida, máis aló do puro beneficio monetario.

Traballaches durante máis dunha década en consultoría de empresas ata que decidiu fundar Étikas, consultora que atende que atende a persoas autónomas e implementa proxectos de economía social. Que che motivou a dar ese salto?

Étikas naceu da miña necesidade de evolución como profesional e de crear un espazo propio no que poder ofrecer servizos de asesoramento e formación cos meus valores: ética empresarial, responsabilidade social corporativa, igualdade.

Non quería limitarme a resolver papeleos e burocracias, senón acompañar ás persoas empresarias a entenderen os seus negocios e, por conseguinte, a tomaren o control dos mesmos de maneira plena e con confianza.

Nos últimos anos, tamén traballas en 50pés Consultoras. Como definirías este proxecto e o teu papel nel?

Digamos que 50pés consultoras para min foi a transición natural dende Étikas. Trátase dun proxecto colectivo que une distintas miradas e competencias: consultoría económica, formación, facilitación de grupos, enfoque de xénero,... Nace dende a convicción de que calquera proxecto económico está intrinsecamente ligado á parte humana, por iso traballamos de xeito integral a organización e motivación dos equipos xunto coa xestión e planificación económico-financeira.

Dentro de 50pés consultoras o que me apaixoia é o que eu din en chamar tradución económica, que é unha actividade a cabalo da formación e o asesoramento. Consiste en converter conceptos complexos (económicos, contables, fiscais e legais) en linguaxe clara e comprensible para calquera persoa, con ou sen formación económica. Para conseguilo boto man da facilitación visual, de anos de experiencia no mundo empresarial, moita imaxinación... e moita paciencia! Dáme moita satisfacción ver como as persoas empresarias adquiren seguridade e autonomía e incrementan a súa capacidade de toma de decisións na hora de xestionar e liderar os seus negocios.



Entrevista a nosa compañeira:

Helena Sanmamede Maneiro

Consultora e Formadora en 50pés Consultoras



TRAXECTORIA

➤ Son economista Licenciada na Universidade da Coruña en Ciencias Empresariais e levo máis de vinte anos traballando no ámbito da xestión económica e financeira. Tras unha primeira etapa como directora administrativa e financeira en diferentes empresas, fun orientando o meu camiño cara á formación e ao acompañamento a empresas e persoas emprendedoras, especialmente no marco da economía social. Gústame especialmente a facilitación visual e as metodoloxías prácticas que axudan a transformar coñecementos en acción.

En 2013 puxen en marcha o proxecto Étikas, que naceu como unha asesoría fiscal e económica, por suposto con enfoque social e feminista.

En 2020 fun unha das socias fundadoras de 50pés consultoras, un proxecto cooperativo que combina a consultoría, a facilitación de grupos e a formación tanto nas áreas económica e financeira, como xestión de equipos de traballo e equipos humanos, como en igualdade na empresa. Actualmente adico boa parte da miña actividade ao que eu chamo tradución económica, isto é, achegar a linguaxe financeira a persoas empresarias que non teñen formación previa nesta área.

CONOCIENDO A NUESTROS COMPAÑEROS/AS

Segundo un estudo recente de Mastercard sobre “Mulleres e emprendemento”, o 39 % das mulleres españolas considerou a posibilidade de crear un negocio. Aínda que a falta de financiamento parece ser o maior obstáculo, segundo a súa experiencia, cal é a barreira máis desalentadora para unha muller que quere crear un negocio: a financeira, a relacionada coa formación ou a burocrática?

A realidade é que todas pesan e non actúan illadamente; acumúlanse e refórzanse. Evidentemente a burocracia engade un custe alto en tempo e enerxía que afecta a todas as persoas empresarias e emprendedoras. O financiamento, ou a falta del, é crucial: as cifras din que as mulleres somos receptoras de menor cantidade (tanto en número como en contía) de préstamos e subvencións públicas e privadas.

Tamén hai unha grande brecha nos coñecementos económicos e financeiros, que contribúe á xerar inseguridade e falta de confianza nas emprendedoras e empresarias.

E non debemos esquecer o contexto social, que normalmente minimiza os logros das mulleres, téndese a que os coidados recaian nas mulleres e ademais estamos socializadas para refrenar a asunción de riscos.

En contrapartida, o panorama muda cando falamos de economía social: nese ámbito, o 66% das persoas emprendedoras son mulleres e o 67% dos postos de responsabilidade están ostentados por mulleres. Isto débese a que estas fórmulas de negocio, ademais de ter demostrado unha gran resiliencia en contextos adversos –como a pandemia–, tamén integran, na súa estrutura organizativa e no seu proceso produtivo, o desenvolvemento profesional ‘á medida’ e a asunción dos coidados.

Cres que existe unha idealización do emprendemento que oculta as súas condicións reais?

Si, totalmente. Adóitase dar unha versión romantizada do emprendemento como fórmula de realización persoal e éxito vital; mesmo dende a administración pública hai unha promoción do emprendemento excesiva e algo imprudente, dende o meu punto de vista. A realidade é que emprender supón esforzo, risco e moitas horas de traballo. O cal non significa que non sexa un camiño apaiñoante, que permite a liberdade de escolla nas condicións de como queremos levar a cabo o noso traballo e deixar pegada no mundo.

Cambiando de tema, consideras que a sociedade é consciente do verdadeiro valor do traballo realizado polos profesionais da economía?

Penso que a nosa profesión non está debidamente valorada e que, con frecuencia, se nos percibe como un mal necesario. En parte, esa imaxe ven marcada polas esixencias da administración pública, que cada vez se afasta máis da cidadanía e complexiza innecesariamente os procesos.

Pero outra parte corresponde tamén @s propias profesionais: somos nós quen deberíamos asumir boa parte da responsabilidade de como é percibida a economía e a nosa labor. Somos nós as que deberíamos contribuír a mudar esa imaxe alonxada; cómpre baixar á area onde se moven as empresas e a cidadanía en xeral para sermos quen de facerlles entender que é o que realmente facemos e por que o noso traballo tamén xera valor e produtividade.

Finalmente, a que retos profesionais te enfrontas a medio prazo e que obxectivos che gustaría acadar?

O meu obxectivo é continuar afianzando 50pés consultoras e consolidando os proxectos de intercooperación nos que estamos inmersas, como “Agrelar consultora” e “Escuela Juana Millán”. No ámbito de tradución económica quixera ampliar horizontes, chegar a máis profesionais e establecer colaboracións de traballo estables e sostibles no tempo. Ao mesmo tempo, continuo coa miña formación para reforzar as miñas capacidades e competencias como docente e consultora, co fin de ofrecer un servizo cada vez máis eficaz e transformador.



SOBRE MIN

- **Defínete en tres palabras**
Curiosa, comprometida, facilitadora
- **Qué querías ser de pequena?**
Xogadora de baloncesto. Non din a talla, nin no sentido literal nin no figurado
- **O que máis che gusta do teu traballo**
Ver como as persoas gañan confianza e autonomía
- **O que menos che gusta do teu traballo**
A falta de recoñecemento d@s profesionais deste sector
- **Unha cualidade**
Didáctica
- **Un defecto**
Teimuda
- **Unha manía**
Revisar os cálculos 3 veces
- **Un logro realizado**
A creación de 50pés consultoras
- **Un logro pendente**
Achegar a economía social ao resto de economistas
- **No teu tempo libre...**
Son cantareira e fago rutas en bici
- **Último libro lido**
O vagón das mulleres, de Anita Nair

HELENA SANMAMEDE MANEIRO

ARTÍCULO DE INTERÉS PARA PROFESIONALES

¿Qué es el *earn out* en la compraventa de empresas y cómo se tributa?

En la compraventa de empresas, el *earn out* es un mecanismo por el cual parte del precio se deja condicionado a que la empresa cumpla ciertos objetivos futuros (como que se alcance cierta facturación o EBITDA). Es decir, el vendedor no cobra todo en el momento de la transmisión, sino que una parte queda supeditada a cómo evolucione el negocio tras la venta.

Esta fórmula permite ajustar el precio final en función del rendimiento real, reduciendo el riesgo para el comprador y alineando intereses entre las partes. Sin embargo, es importante desde la perspectiva del vendedor la tributación de esta figura cuando se transmiten acciones o participaciones de sociedades.

El tratamiento difiere si quien transmite es una persona física o jurídica.

En el primer caso (persona física) la operación genera una ganancia o pérdida patrimonial para el transmitente en el IRPF, tal y como establece el artículo 33 de la Ley del Impuesto. La dificultad en estos casos es que el precio definitivo no se conoce con certeza en el momento de la transmisión, ya que la parte variable (*earn out*) depende de circunstancias futuras.

A estos efectos, el contribuyente no puede esperar a cobrar la parte variable para declararla, sino que está obligado a estimar el importe total de la operación, incluyendo la parte sujeta al *earn out*, declarando la ganancia patrimonial en el ejercicio en que se realiza la transmisión. Es decir, debe calcular su ganancia patrimonial con arreglo al precio que prevea percibir, aunque no lo haya cobrado aún.

Posteriormente, si el importe que finalmente recibe difiere de esa estimación inicial, tendrá que regularizar la situación tributaria mediante una rectificación de la declaración previamente presentada.

Por último, cabe señalar que el *earn out* puede tener la consideración de operación a plazos en el IRPF, permitiendo al vendedor optar por imputar proporcionalmente las rentas a medida que se hagan exigibles los cobros.

En el segundo caso (persona jurídica) hemos de tomar como referencia el Plan General de Contabilidad. El Marco Conceptual de la Contabilidad y la Norma de Registro y Valoración 14ª del Plan General de Contabilidad establecen que el reconocimiento de un ingreso se producirá siempre que su cuantía pueda determinarse con fiabilidad, sin que sea necesario alcanzar una certeza absoluta, pero sin dejar de lado el principio de prudencia, para evitar reconocer ingresos sin que se cumplan las condiciones exigidas para ello.

En definitiva, si el precio pactado en una compraventa depende de que ocurran hechos futuros, el ingreso únicamente podrá contabilizarse en el momento en que pueda estimarse con una fiabilidad razonable. Mientras esa certeza no exista, no deberá reconocerse contablemente hasta que se materialicen las condiciones previstas.

Poniendo en relación la normativa contable con la fiscal, hay que señalar que el Impuesto sobre Sociedades, por término general, establece que el ingreso fiscal habrá de registrarse en el momento en que se produzca su registro contable. Por lo tanto, si el ingreso puede determinarse de manera fiable en el momento de la venta, el ingreso fiscal se devenga en ese momento. Por el contrario, si el *earn out* no puede determinarse con fiabilidad en la fecha de la venta, el ingreso contable y fiscal se imputará en el momento en que se cumplen los hechos futuros e inciertos que dan lugar al devengo de este precio contingente.

Todo ello sin perjuicio de que el pago del *earn out* se haya fijado en un plazo superior a un año, en el que podría ser de aplicación el criterio de exigibilidad, y la posibilidad de aplicar la exención parcial del 95 % prevista en el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.



Jorge Borrajo Dios
Socio del Área Fiscal de Kreston Iberaudit

El ecosistema B2B: Estrategia y práctica de los negocios entre empresas

ENTREVISTA A: Álvaro Vioque y Toni Alés

El ecosistema B2B es una guía para quienes quieren entender las reglas del juego empresarial actual... y jugar mejor. Aprenderás cómo se genera valor entre empresas, cómo construir alianzas sólidas, cómo diferenciarte en mercados complejos y cómo anticiparte al futuro. Tanto si vendes, compras, lideras o emprendes, este libro te ayudará a pensar distinto, actuar con más impacto y encontrar nuevas oportunidades donde antes solo veías procesos.

Conecta con tu entorno. Potencia tu propuesta. Da un paso adelante. Bienvenido al lado más estratégico –y humano– del B2B.

➤ **Álvaro Vioque** cuenta con más de 35 años de experiencia en entornos multinacionales B2B (Xerox, Overlap, Sanofi). Desde 2009 es consultor en desarrollo de negocio y colaborador académico de Esade Business School, donde imparte Marketing B2B en grado, MBA y programas ejecutivos.



➤ **Toni Alés** acumula más de 35 años en entornos industriales y B2B, con trayectoria en IBM, San-yo y Schneider Electric. Desde Mediterrània Space asesora a startups, pymes y entidades sociales en procesos de transformación. Es director académico, profesor adjunto en Esade y mentor.



¿Qué es *El ecosistema B2B* y por qué se debería leer?

El ecosistema B2B no es solo un libro más sobre negocios. Revela cómo funcionan las relaciones entre empresas que sostienen más del 75% de la economía mundial. Con un enfoque práctico y claro, mostramos cómo generar valor, construir alianzas sólidas y diferenciarse en mercados complejos, ayudando a anticiparse al futuro. Este libro es para cualquier persona que venda, compre, lidere o emprenda en el ámbito empresarial y quiera entender y transformar su entorno para crear nuevas oportunidades. En definitiva, es una guía para pensar distinto y actuar con impacto real.

¿Qué inspiró la creación de este libro?

Nuestra experiencia combinada de más de 35 años trabajando en entornos empresariales B2B nos mostró que muchas empresas entienden poco las dinámicas reales que mueven sus negocios. Hemos querido compartir esta visión estratégica con un enfoque humano, porque detrás de cada operación hay personas, relaciones e intereses complejos que marcan el ritmo. *El ecosistema B2B* nació para clarificar este terreno y ayudar a las empresas a jugar en él mejor.

¿Qué se entiende por ecosistema B2B?

Un ecosistema B2B es la red de empresas, relaciones y procesos que interactúan para crear valor mutuo. No es solo quién vende a quién, sino cómo se conectan, colaboran y compiten dentro de un entorno dinámico. Al entender esta red, las empresas pueden identificar mejor sus aliados, anticipar movimientos del mercado y construir propuestas que realmente destaquen.

¿Cómo aborda el libro las complejidades humanas del negocio B2B?

Muchas veces, las relaciones B2B se analizan desde un punto de vista puramente financiero o estratégico, pero nosotros destacamos la importancia de las personas y sus intereses. Explicamos cómo gestionar estas relaciones, construir confianza y valorar las diferentes percepciones para convertir las interacciones en alianzas sólidas y duraderas.

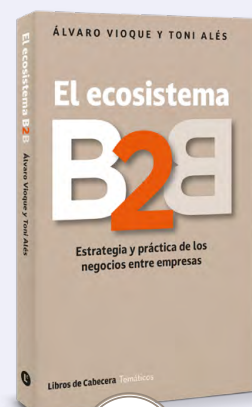
¿Qué herramientas o metodologías presenta el libro para aplicar estos conceptos?

Ofrecemos modelos prácticos para mapear el ecosistema, identificar actores clave y analizar sus motivaciones. También proponemos un cambio cultural para fortalecer el liderazgo y la propuesta de valor. Está diseñado para que, al cerrar el libro, el lector pueda implementar acciones concretas en su negocio inmediato.

¿Qué diferencia a *El ecosistema B2B* de otros libros de negocios?

Su enfoque integral que combina estrategia, práctica y un entendimiento profundo de lo relacional. No solo hablamos de teoría, sino que compartimos ejemplos reales y herramientas aplicables, con un tono accesible y motivador para cualquier profesional. Además, conectamos la evolución del marketing B2B con la realidad futura del mercado.

¿Qué papel juega la innovación en el ecosistema B2B? La innovación es un motor clave para diferenciarse y anticipar tendencias. En el libro, mostramos cómo las empresas pueden innovar no solo en productos, sino en la forma en que crean valor en conjunto con sus socios y clientes, adaptándose constantemente a un entorno cambiante y colaborativo.



Es clave desarrollar una cultura interna que fomente colaboraciones auténticas y estratégicas”

Reseña

de actualidad fiscal

Miguel Caamaño

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.

Abogado | www.ccsabogados.com



1. LA PERSONA CONTRATADA A JORNADA COMPLETA ES REQUISITO NECESARIO Y TAMBIÉN SUFICIENTE...

El TS en sentencias de 14 de julio de 2025 (rec. 4148/23 y 2197/23) confirma que para aplicar la reducción prevista en el artículo 20.2.c) de la Ley del ISD en relación con la actividad de arrendamiento de inmuebles, basta con acreditar el cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 27.2 de la Ley del IRPF, sin que se precise justificar la contratación de la persona empleada con contrato laboral y a jornada completa desde un punto de vista económico.

Dicho de otro modo, **el TS rechaza la interpretación administrativa que calificaba el requisito de empleado con contrato laboral y a jornada completa como condición necesaria pero no suficiente para admitir el carácter empresarial del arrendamiento inmobiliario si, en atención al número de inmuebles arrendados, se concluía que la carga de trabajo no era suficiente para justificar su contratación.** También rechaza que deba excluirse el cumplimiento de la regla por el hecho de que quien da el cumplimiento al requisito sea partícipe de la comunidad de bienes que desarrolla la actividad.

El TS se pronuncia en estos términos:

“La finalidad del artículo 27.2 LIRPF es establecer unos requisitos mínimos para que la actividad de arrendamiento de inmuebles pueda entenderse como una actividad empresarial, presumiéndose a estos efectos que para la ordenación de la actividad inmobiliaria “se cuente, al menos, con un local, (requisito que actualmente ha desaparecido) y se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa”, lo que supone contar con una infraestructura mínima de organización de medios empresariales.

No cabe duda de que este precepto debe interpretarse a la luz de los principios interpretativos que han sido auspiciados desde la esfera del TJUE, de modo que se debe propiciar, por imperativo de la Recomendación 94/1069/CE de la Comisión de 7 de diciembre de 1994, la supervivencia de la empresa mediante un trato fiscal adecuado de la sucesión. Dicha Recomendación se traduce en la necesidad de asumir una interpretación finalista del artículo 27.2 LIRPF, tal como hemos declarado.

*Pues bien, esta interpretación finalista nos ha de conducir a considerar que **la existencia de empleado a jornada completa y local afecto a la actividad (requisito este último ya eliminado) son requisitos suficientes para entender que nos encontramos ante una actividad económica, sin que se precise la justificación de la contratación de la persona empleada desde un punto de vista económico.***

Lo que el legislador hizo con esta previsión, a efectos de la reducción del impuesto examinada, fue introducir una regla tendente a dotar de seguridad jurídica a los contribuyentes, de forma que exigir un requisito adicional, como es la necesidad de justificar la contratación desde un punto de vista económico, supone introducir incertidumbre e inseguridad jurídica, pues no se sabría cuál sería esa mínima carga de trabajo que requiriera, en cada caso, desde la perspectiva de la lógica económica, contar con un local exclusivo y con una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa, como instrumentos al servicio de esa ordenación de medios materiales y humanos.

5.3. *Hay un dato más que nos hace ratificar la conclusión anticipada.*

Lo que en el fondo subyace en este litigio es que la Administración, tal como admite el Abogado del Estado en su escrito de oposición, ha llegado a la conclusión de que la contratación de la persona a jornada completa era “ficticia” y, pese a ello, no afronta una situación de simulación que, como en otras ocasiones, no se quiere afrontar.

En efecto, da la impresión de que el verdadero propósito de la Administración se inspira en la simulación concurrente, que se utiliza oblicuamente para negar que la Sociedad Patrimonial Vamar, S.L. lleve a cabo una actividad económica al no resultar justificada la contratación de una persona empleada a jornada completa en términos de razonabilidad económica, para así excluir a los hoy recurrentes de la aplicación de la reducción prevista en el artículo 20.2.c) LISD.

Así, pues, se ha utilizado implícitamente la vía de la simulación a los fines de regularización, pero sin declararla, solapándola como la falta de uno de los requisitos exigidos por la norma para que exista actividad económica.

Pues bien, como ha declarado esta Sala en reiteradas ocasiones, la exigencia de claridad, al servicio de la seguridad jurídica, que debe presidir la aplicación judicial del Derecho, especialmente en sede casacional, es incompatible con el reconocimiento de situaciones propiciadas por la Administración donde brilla la confusión”.

2. SOBRE EL REQUISITO DE LA REMUNERACIÓN EN LOS INCENTIVOS FISCALES A LA EMPRESA FAMILIAR

Para el TSJ Baleares (sentencia de 5 de mayo de 2025, rec. 402/22), el requisito de remuneración se considera también cumplido cuando las retribuciones por el ejercicio de las funciones de dirección se perciben a través de una sociedad

perteneciente íntegramente a la persona que presta los servicios.

El citado Tribunal Superior de Justicia razona su conclusión del siguiente modo:

"La discrepancia se centra en si además del importe percibido directamente de SASGA, cabe adicionar las retribuciones percibidas a través de la sociedad familiar y por las mismas funciones directivas.

Coincidiendo con el TEAR en que la carga de la prueba sobre dicho extremo incumbe a quien invoca la exención, entendemos que dicha prueba documental ya se había aportado en fase de comprobación y la misma acreditaba suficientemente que D. Jacinto percibía, a través de FRASA, sociedad familiar, retribuciones de SASGA por sus funciones de dirección en esta última.

Concretamente, había aportado acta del Consejo de Familia de fecha ... en que los familiares del grupo SASGA aprueban que tanto Octavio como Jacinto puedan realizar los servicios de administración y dirección de SASGA a través de las empresas participadas ... SL y ... SL, respectivamente.

Toda esta documentación -aportada en el procedimiento de comprobación- no fue valorada por la Inspección por la sencilla razón de que se partía de la tesis de que no eran computables las eventuales retribuciones percibidas de modo indirecto a través de una sociedad. Pero rechazado dicho motivo, adquieren plena eficacia para acreditar las remuneraciones percibidas en ejercicio de las funciones de dirección por parte de uno de los miembros del grupo familiar en las condiciones exigidas en el artículo 4. Ocho.Dos.c) de la Ley 19/1991, de 6 de diciembre, de Impuesto sobre el Patrimonio"

3. LOS INTERESES DE DEMORA EN LA CONVERSIÓN DE ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS

Para el Tribunal Supremo (sentencia de 12 de febrero de 2025, rec. 144/2025) la conversión de activos por impuestos diferidos (DTAs) en el IS no constituye un expediente de devolución derivado de la normativa del tributo, de modo que no procede el abono de intereses de demora durante la presentación de la autoliquidación y el reconocimiento de la devolución solicitada, pero sí desde que se reconoce el importe de la devolución.

Para la Sala, la conversión de los DTAs no constituye, en sentido propio, un expediente de devolución derivado de la normativa del tributo, debiendo otorgarse a la remisión que a este respecto efectúa el art. 69.4 del RIS al art. 31 de la LGT, en cuanto al procedimiento de abono, un alcance puramente procedimental dirigido a encauzar formalmente la compensación y abonos de tales créditos. Ahora bien, ello no implica en ningún caso una asimilación sustantiva a los supuestos de devolución de ingresos ya que en el caso de los DTAs no existen cantidades o desembolsos previamente ingresados o soportados como consecuencia de la aplicación del tributo.

En otras palabras, para el TS no estamos ante una devolución de ingresos que se haya realizado previamente, sino de un supuesto en el que la norma permite anticipar el crédito del Impuesto frente a la Hacienda Pública cuando se producen ciertas circunstancias. Ello justifica que el art. 69.4 del RIS no prevea que se satisfagan intereses de demora en el momento anterior a su conversión.

La conversión implica transformar un crédito fiscal de la empresa (que solo puede figurar en su balance cuando sea probable su aprovechamiento futuro a través de menores cuotas a satisfacer en el IS) en un crédito exigible frente a la Administración desde el momento de la presentación de la autoliquidación del Impuesto. Y no cabe que estas devoluciones de activos por impuestos diferidos puedan ser consideradas devoluciones por ingresos indebidos, ya que para ello se exigiría un desembolso previo por parte del contribuyente que no existe en esta figura jurídica.

De todos modos, una vez determinado el importe de la devolución, sí que procederá el devengo de intereses de demora hasta la fecha de la efectiva devolución, y ello teniendo presente la consabida naturaleza indemnizatoria que tienen los intereses de demora, a la que se ha referido el propio TS, entre otras, en su Sentencia de 8 de febrero de 2021. Por tanto, **una vez determinada la cantidad líquida cuya devolución resulte procedente, dicha suma ha de generar los correspondientes intereses de demora desde la fecha del acuerdo y hasta la fecha de su devolución.**

4. OJO AL PRECIO DE REVENTA COMO MÉTODO PARA DETERMINAR EL VALOR DE MERCADO EN OPERACIONES VINCULADAS

Como es sabido, la vigente LIS 27/2014, de 27 de noviembre, ha mantenido los cinco métodos de valoración existentes en



la anterior normativa para justificar la adecuación a mercado de las operaciones vinculadas. No obstante, con la finalidad de seguir el criterio establecido en los Capítulos I a III de las Directrices de la OCDE se suprime la jerarquía de métodos existente en la normativa anterior. Baste recordar a este respecto que, de acuerdo con las recomendaciones de la OCDE (caso de las Directrices o de otros documentos como el referente a la modificación del Capítulo VI sobre intangibles dentro del Plan de Acción de BEPS) se contempla la posibilidad de utilizar métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados, siempre que respeten el principio de plena competencia. Así las cosas, tras la entrada en vigor de la Ley 27/2014 puede utilizarse cualquiera de los métodos descritos en el actual art. 18, sin que exista a priori preferencia de alguno o algunos sobre el resto. No obstante, se matiza que la elección del método de valoración tendrá en cuenta, entre otras circunstancias, la naturaleza de la operación vinculada, la disponibilidad de información fiable y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas.

Pues bien, con carácter general el llamado método del precio de reventa es aquel por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación. Se trata de un método a través del cual se toman en consideración las operaciones realizadas con el proveedor vinculado, así como aquellas que el proveedor realiza con los clientes donde no existe vinculación, hallándose previsto para el desarrollo de operaciones de comercialización.

Pues bien, tal y como subraya la Sala, atendiendo a dichas directrices (que no son vinculantes, a pesar de lo cual tienen un indiscutible valor interpretativo) el método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa

independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el llamado «margen precio de reventa») representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desempeñadas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado. Lo que queda tras sustraer el referido margen bruto puede entenderse que constituye, tras los ajustes que corresponden por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia de la transmisión de bienes inicial entre las empresas asociadas. Este método alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a actividades de comercialización.

En la medida en que en dichas Directrices se indica que las comparaciones entre una operación vinculada del contribuyente con otra operación vinculada llevada a cabo por el mismo grupo multinacional u otro son irrelevantes para la aplicación del principio de plena competencia, las Administraciones tributarias no deben recurrir a ellas como base para calcular el precio de reventa ni, por tanto, para hacer el ajuste de los precios de transferencia, así como tampoco el contribuyente para fundamentar su política de determinación de precios de transferencia. Y, en el presente caso, el hecho de que la Administración hubiese utilizado comparables basados en otras operaciones vinculadas supone desconocer las esencias del método utilizado.

5. APLICACIÓN DEL TIPO REDUCIDO DEL IVA EN LAS COMPRAS DE EDIFICACIONES

Aclara el Tribunal Supremo en sentencia de 28 de enero de 2025 (rec. 3389/2023) que, siendo el objetivo perseguido por el legislador del IVA de cara a la aplicación del tipo reducido facilitar el acceso a la vivienda, no cabe exigir la obtención de cédula de habitabilidad o de licencia para la aplicación de dicho tipo de gravamen reducido.

En efecto, interpreta el TS que la aplicación del tipo reducido del artículo 91.dos.1.7.º LIVA exige que concurren estas circunstancias:

- a. que la vivienda esté terminada ya que la entrega de la edificación, en tanto no esté concluida, sigue el régimen del suelo sobre el que se asienta,
- b. que sea una entrega y no una prestación de servicios (artículo 8 de LIVA); y, por último,
- c. que tenga aptitud para ser usada como morada, conforme a la noción usual del término, es decir, destino «a habitación o morada de una persona física o familia, constituyendo su hogar o sede de su vivienda doméstica».

En consecuencia, sentencia el TS, **es irrelevante que la vivienda cuente o no con licencia o incluso con cédula de habitabilidad al hacer la entrega. Lo relevante a efectos de aplicar el tipo reducido del IVA es la estructura objetiva para uso residencial, no las autorizaciones administrativas.**

6. FISCALIDAD DE LOS UNIT LINKED EN EL IP

Concluye ahora el Tribunal Supremo (sentencia de 14 de octubre de 2024, rec. 8781/2022) que, **no existiendo derecho**



de rescate, los Unit Linked contratados con anterioridad a 2021 no quedan sujetos al Impuesto sobre el Patrimonio.

De conformidad con el artículo 17.uno de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio, en su redacción originaria, no deben someterse a gravamen los seguros de vida concertados bajo la modalidad Unit Linked cuando la póliza no reconozca el derecho de rescate durante la vigencia del contrato.

Antes de la reforma introducida por la Ley 11/2021, de 9 de julio, no existía una regla específica, siendo, por tanto, aplicable la regla general prevista en el artículo 17. uno Ley IP 19/91, a cuyo tenor los seguros de vida se computarán por su valor de rescate en el momento del devengo, de manera que, no habiendo valor de rescate, nada hay que computar en la base imponible.

Como es sabido, los Unit Linked son seguros de vida en los que el tomador del seguro puede decidir y modificar los activos financieros (fondos de inversión) en los que desea materializar las provisiones técnicas correspondientes a su seguro, asumiendo el riesgo de la inversión. Al margen de ello, se contempla una cobertura en forma de seguro de fallecimiento y/o supervivencia. La Comisión Nacional del Mercado de Valores tiene declarado al respecto que cuando se contrata un Unit Linked no se adquiere la condición de partícipe en los fondos que componen la cesta, sino la de tomador de un seguro de vida. Dichos productos se encuentran, además, bajo la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, la cual, en su informe anual, procede a recoger el detalle del negocio del seguro de vida, diferenciando al respecto entre el negocio tradicional y el negocio de seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión (el negocio Unit Linked).

Pues bien, de conformidad con lo señalado por el TS en la citada sentencia de 14 de octubre de 2024, la determinación de si un seguro Unit Linked ha de integrarse en la base imponible del IP precisa de la concurrencia de dos factores: que el contrato bajo el que se instrumenta el seguro Unit Linked sea un contrato de seguro de vida; y que, en caso de tratarse de un seguro de vida, tenga reconocido valor de rescate. En el supuesto frecuente de inexistencia de valor de rescate, el seguro de vida en la modalidad Unit Linked no se grava por el IP antes de la modificación del art. 17.uno de la ley del IP. **Y concluye el TS con esta invitación: “con carácter general, a resultas de la presente doctrina jurisprudencial elaborada por este alto tribunal, los sujetos pasivos del impuesto quedan facultados para recuperar lo tributado por estos seguros en el Impuesto sobre el Patrimonio”.**

7. PLANIFICACIÓN FISCAL A TRAVÉS DE LA PARTICIPACIÓN EN UNA IAE CON PÉRDIDAS

El Tribunal Supremo (STS de 19 de diciembre de 2024, rec. 2519/2023) ha dado el visto bueno implícitamente a la deducción por parte de los socios de las BIN's generadas por las Agrupaciones de Interés Económico en las que participan, así como la deducción (hasta el 42%, como es sabido) en la inversión que haya realizado la AIE en proyectos certificados de I+D+i.

Aunque el TS se pronuncia sobre ciertas particularidades del caso concreto objeto del recurso de casación (como que las BIN's fueron reconocidas a posteriori en un procedimiento



de inspección o que es de aplicación al caso de autos el principio de regularización íntegra o completa), lo cierto que es el pronunciamiento da una cierta tranquilidad a las deducciones generadas con ocasión de experiencias de planificación fiscal a través de inversiones en AIE (cuya actividad consista en la investigación científica, el desarrollo -aplicación de conocimientos- o la innovación tecnológica) con pérdidas.

La planificación fiscal que ahora implícitamente el TS confirma se puede describir así:

- Como sabemos, los beneficios o pérdidas de las AIE no tributan en el Impuesto sobre Sociedades (salvo ciertos casos) sino que se atribuyen directamente a sus socios o partícipes de acuerdo con su porcentaje de participación.
- Por lo tanto, las BINs generadas por cada AIE no son aplicadas por la AIE, sino trasladadas directamente a los socios.
- Cada socio puede aplicar su parte proporcional (la que se corresponde con su porcentaje de participación en la IAE) de la pérdida en su propia declaración del Impuesto sobre Sociedades, reduciendo así su base imponible.
- Adicionalmente, en el supuesto de que la AIE en la cual participa la sociedad que planifica fiscalmente desarrolle una actividad certificada como I+D+i, los gastos en los que la AIE incurra en I+D+i pueden ser deducidos de la cuota íntegra del IS de las sociedades que participan en la AIE. Solo hace falta que los partícipes financien la actividad de I+D+i y que hayan asumido el riesgo.
- Las deducciones pueden ser importantes (hasta un 42%), acumulables y con posibilidad en ciertos supuestos de monetización.

En definitiva, el descrito esquema de planificación fiscal, que el TS tácitamente valida en la citada sentencia de 19 de diciembre de 2024, permite acumular dos deducciones, una en la base (el porcentaje de BIN's de la AIE que le corresponde transparentar) y otra en la cuota (el porcentaje correspondiente de gastos en I+D+i en que haya incurrido la AIE).

MÁSTER EN FISCALIDAD Y TRIBUTACIÓN

Nuestro Máster está pensado para que puedas **compaginar formación y trabajo**

ABIERTA INSCRIPCIÓN
19ª EDICIÓN 2025/2026



economistas
Colexio da Coruña

Único Máster en Galicia
Homologado:



economistas
Consejo General
REAF asesores fiscales