

Revista tècnica

DE LES COMISSIONS I GRUPS DE TREBALL DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA



Prevenir els ciberatacs a les empreses



És una realitat, moltes empreses d'arreu del món són vulnerables als atacs cibernètics. Sigui quin sigui el sector, la mida o els recursos de l'empresa víctima, els *hackers* la poden atacar. Aprofiten les vulnerabilitats dels entorns web associats a servidors i *softwares* de les empreses, poques de les quals disposen de prou pressupost per defensar-se. En aquest article expliquem com es fan les primeres passes que ha de seguir una empresa per reduir les possibilitats de patir atacs d'aquest tipus.

Mercat laboral a Catalunya i a Espanya



Què ens diu l'EPA del tercer trimestre d'enguany? En el context actual de crisi oberta entre Catalunya i l'Estat espanyol, pren especialment rellevància l'anàlisi de les eventuais repercussions que aquesta està tenint en les respectives economies. Tot i la presència d'aquest context d'incertesa, les [dades trimestrals més recents de l'EPA](#) han estat prou positives per al conjunt de l'Estat (1,25%, 2,82% interanual), però també, i encara millors, per a Catalunya (1,41%, 2,88% interanual).



Condicions per activar el tractament comptable de la despesa en R+D



Les despeses incorregudes en la fase de recerca no es poden activar. En canvi, les despeses en la fase de desenvolupament sí. Per això, cal distingir ambdues activitats. Recerca, com a activitat original que busca la generació de coneixement nou tot i que normalment no es pot demostrar que es generaran beneficis futurs. Desenvolupament, com a utilització (prèvia a la producció o comercialització) de coneixement ja existent.



Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

Comitè Editorial: Oriol Amat Salas, Raimon Casanellas Bassols, Joan B. Casas Onteniente, Àngel Hermosilla Pérez, Maurici Olivé Riu, Robert Pons Caballero, Carlos Puig de Travé i Lluís Santaló Bel

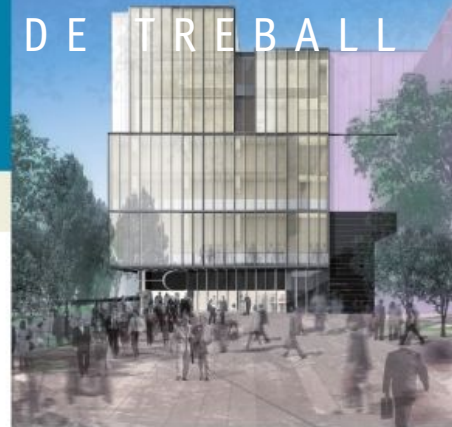
Edita: Col·legi d'Economistes de Catalunya

Disseny i producció editorial: ZETACORP-Publicacions Corporatives (Grupo Zeta), Consell de Cent, 425. 08009 Barcelona. Tel. 93 227 94 16

Distribució: Ediciones Reunidas, SA

Dipòsit legal 36694-1989
ISSN 2462-3709

El Col·legi no es fa responsable de les opinions recollides en els textos publicats en la *Revista tècnica*.



afecta totes les transmissions d'immobles ni tindrà implicació real fins que no es modifiqui la llei, i caldrà examinar cas per cas la improcedència de la tributació.

7

Índex de Competitivitat Global: Espanya *Noticiari d'Economia*

Segons l'Informe de Competitivitat Global 2017-2018 del Fòrum Econòmic Mundial (WEF), les perspectives d'una recuperació econòmica continuen en risc, atès la incapacitat de posar en marxa les reformes necessàries. Apunta el desplaçament "des de l'edat del capitalisme a l'edat del talentisme", en què el talent serà el més important. Suïssa apareix com el país més competitiu del món, mentre que Espanya té la posició 34a. En la competitivitat estatal destaquen positivament les infraestructures i la grandària del mercat.

10

Primers passos per evitar ciberatacs a una empresa

Els mètodes tradicionals de seguretat a Internet de la majoria de les empreses no són suficients per protegir-la davant d'amenaques cibernètiques i atacs de hackers. Calen mesures de defensa de diversos nivells que detectin ciberatacs i que aportin solucions de recuperació.

NOVETATS LEGISLATIVES

4-5

La normativa jurídica, posada al dia

Recull de novetats legislatives en matèria de normativa civil i mercantil, fiscal, laboral, auditoria i comptabilitat, internacional, d'àmbit general i d'altres.

TENIR PRESENT

6

El Tribunal Constitucional declara inconstitucional i nul·la la plusvàlua municipal *Noticiari jurídic*

El Tribunal Constitucional ha declarat inconstitucional i nul·la la plusvàlua municipal únicament en la mida que sotmet a tributació situacions inexpressives de capacitat econòmica. La sentència no

8

Activació de despeses en R+D

La possibilitat d'activar determinades despeses relacionades amb l'R+D és un tema que genera dubtes en moltes empreses. Aquest article tracta les principals qüestions que es plantegen.

9

Mercat laboral a Catalunya i a Espanya. Què ens diu l'EPA del tercer trimestre d'enguany?

Tot i el context actual de crisi oberta entre Catalunya i l'Estat espanyol, les dades de l'EPA del tercer trimestre d'enguany han estat prou positives, tant per a Espanya com, encara millors, per a Catalunya. Això no ha d'amagar, però, que som força lluny de poder considerar-les com a mínimament satisfactòries.

11

Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya *Grup de Treball d'Emprenedoria*

L'informe GEM Catalunya 2016 valora les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya i destaca que l'educació emprenedora en l'etapa escolar es mantingui com una de les assignatures pendents.

12

Pla d'inspecció sectorial d'ofici a hospitals públics de l'Agència Espanyola de Protecció de Dades *Comissió d'Economia de la Salut*

L'Agència Espanyola de Protecció de Dades ha fet públic el Pla d'inspecció sectorial d'ofici fet a hospitals públics on destaca la tendència favorable a la progressiva as-

sumpció, de la normativa i de la cultura sobre el tractament i protecció de les dades. Amb tot, cal millorar aspectes de pes.

13

Quant val un hotel? *Comissió d'Economia del Turisme*

Valorar un hotel és valorar una empresa complexa amb un considerable pes de l'actiu fix. S'ha de partir del resultat, però calen modulacions afinades del resultat i de l'immobilitzat. Sols una metodologia rigorosa i l'experiència del valorador orienta amb precisió sobre el seu valor.

14

Cap a una nova PAC *Comissió d'Economia Agroalimentària*

La UE debat sobre com hauria de ser la nova PAC. A més d'una enquesta d'àmbit europeu, l'article valora tres nous motius de reflexió: el Brexit, l'actual estructura de la PAC o temes mediambientals.

15

L'informe integrat, un producte de qualitat per oferir als clients (1a part) *Comissió d'Economistes Auditors de Comptes*

El REA-REGA ha estat acreditat per donar formació sobre els informes integrats i és una de les dues entitats homologades a Espanya per formar en aquest producte, que pot esdevenir una oportunitat interesantíssima per ampliar el ventall de serveis dels economistes-auditors. Aquest article en resumeix les característiques principals.

16

La nova NIIF 16 d'arrendaments: un canvi substancial *Comissió de Comptabilitat*

L'1 de gener de 2019 entrarà en vigor la nova NIIF 16 dedicada als arrendaments, que substitueix la NIC 17 i portarà canvis importants als comptes anuals de les empreses. L'article explica, entre altres coses, com amb desapareix la distinció entre arrendament financer i arrendament operatiu.

17

Els informes integrats: una realitat inevitable *Comissió d'Economia i Sostenibilitat*

El 5 de juliol s'ha publicat al *Diari Oficial de la Unió Europea* una Comunicació de la Comissió (2017/C215/01) amb les directrius sobre la presentació d'informes no financers. Sembla que la realitat dels informes integrats obligatoris s'imposa.

18-19

El client digital *Comissió d'Economia Financera*

Els clients volen simplicitat, disseny, immediatesa, privacitat, autoservei o qualitat. Els ho ofereixen els grans d'Internet, com Amazon o Google, i ara ho exigeixen a altres proveïdors. Tot un repte per a les empreses tradicionals.

20

Sóc o m'he convertit en una societat patrimonial? *Comissió d'Assessors Fiscals*

La nova Llei de l'impost sobre societats (Llei 27/2014), entre altres novetats, ens va por-

tar l'anomenada patrimonialitat sobrevinguda. L'article 5 regula el concepte d'entitat patrimonial i què s'entén per l'activitat econòmica, i estableix que una entitat patrimonial no fa una activitat econòmica.

21

La predicció de la insolvència *Comissió Mercantil, Concursal i d'Experts Judicials*

Per tal d'aprofitar l'efecte palanquejament cal que les empreses el puguin utilitzar sense entrar en risc d'insolvència. Analitzem un derivat de la Z d'Altman amb resultats interessants aplicada a totes les empreses de Madrid i de Barcelona.

22

XXVI Fòrum d'Inversió i 'La sindicació dels minoritaris en les 'start-ups'' *Economistes BAN*

El XXVI Fòrum va presentar set *start-ups*: BUYYOURSELF, BEBOOKNESS, AGROP-TIMA, DENTAL RESIDENCY, UNIFYME, IOMED MEDICAL SOLUTIONS i MYPOP-PINS i la ponència *La sindicació dels minoritaris en les start-ups*, d'Iñaki Frías, advocat i soci de l'Àrea Mercantil del despatx RCD-Rousaud Costas Duran SLP.

23

Resultats del Baròmetre del Sector Tecnològic a Catalunya *Comissió d'Organització i Sistemes d'Informació*

La novena edició del Baròmetre del Sector Tecnològic, presentat pel Cercle Tecnològic de Catalunya, recull els indicadors, els reptes i les perspectives de futur del sector tecnològic català. L'estudi planteja missatges claus per entendre els resultats de l'anàlisi quantitativa i qualitativa, i recomanacions que contribueixen a la millora del sector.

La normativa jurídica, posada al dia



ADMINISTRATIU

● [Llei 14/2017, de 20 de juliol, de la renda garantida de ciutadania. DOGC 7418 24/07/2017.](#)

● [Reial Decret 769/2017, de 28 de juliol](#), pel qual es desenvolupa l'estructura orgànica bàsica del Ministeri d'Hisenda i Funció Pública i es modifica el Reial Decret 424/2016, d'11 de novembre, pel qual s'estableix l'estructura orgànica bàsica dels departaments ministerials. BOE núm. 180 29/07/2017.

● [Resolució VEH/1881/2017, de 27 de juliol](#), per la qual es determina l'àmbit territorial de referència de les delegacions i oficines territorials de l'Agència Tributària de Catalunya. DOGC núm. 7425 02/08/2017.

● [Decret 127/2017, d'1 d'agost, de derogació del Decret 4/2006, de 17 de gener](#), pel qual s'atribueixen als registradors i a les registradores de la propietat i mercantils i de béns mobles funcions en la gestió, liquidació i recaptació de determinats tributs cedits a la Generalitat de Catalunya, i s'aprova el règim de creació, divisió i supressió d'oficines liquidadores. DOGC núm. 7426 03/08/2017.

● [Decret 133/2017, d'1 d'agost, de modificació del Decret 60/2014, de 29 d'abril](#), del Consell Català de l'Empresa. DOGC núm. 7426 03/08/2017.

● [Ordre EMC/190/2017, d'1 d'agost](#), per la qual es dona publicitat a la relació de les taxes vigents al Departament d'Empresa i Coneixement. DOGC núm. 7428 07/08/2017.

● [Ordre HFP/886/2017, de 20 de setembre](#), per la qual es declara la no disponibilitat de crèdits al Pres-

supost de la Comunitat Autònoma de Catalunya per al 2017. BOE núm. 228 21/09/2017.

CIVIL I MERCANTIL

● [Llei 10/2017, de 27 de juny](#), de les voluntats digitals i de modificació dels llibres segon i quart del Codi civil de Catalunya. BOE núm. 173 21/07/2017.

● [Reial Decret 827/2017, d'1 de setembre](#), pel qual es modifica el Reial Decret 878/2015, de 2 d'octubre, sobre compensació, liquidació i registre de valors negociables representats mitjançant anotacions en compte, sobre el règim jurídic dels dipositaris centrals de valors i de les entitats de contrapartida central i sobre requisits de transparència dels emissors de valors admesos a negociació en un mercat secundari oficial. BOE núm. 211 02/09/17.

● [Resolució de 5 de setembre de 2017, de la Secretaria d'Estat d'Economia i Suport a l'Empresa](#), per la qual es publica la llista d'entitats que han comunicat la seva adhesió al Codi de Bones Pràctiques per a la reestructuració viable dels deutes amb garantia hipotecària sobre habitatge habitual. BOE núm. 225 18/09/2017.

● [Resolució de 3 d'octubre de 2017, de la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions](#), per la qual es publiquen les quanties de les indemnitzacions actualitzades del sistema per a valoració dels danys i perjudicis causats a les persones en accidents de circulació.

● [Reial Decret Llei 15/2017, de 6 d'octubre](#), de mesures urgents en matèria de mobilitat d'operadors econòmics dins del territori nacional. BOE núm. 242 07/10/2017.

FISCAL I AUDITORIA

● [Llei 17/2017, d'1 d'agost, del Codi tributari de Catalunya](#) i d'aprovació dels llibres primer, segon i tercer, relatius a l'Administració tributària de la Generalitat. DOGC núm. 7426 03/08/2017.

● [Ordre HFP/816/2017, de 28 d'agost](#), per la qual s'aprova el model 232 de declaració informativa d'operacions vinculades i d'operacions i situacions relacionades amb països o territoris qualificats com a paradisos fiscals. BOE núm. 208 30/08/2017.

● [Resolució de 24 d'agost de 2017](#), de la Sotssecretaria, per la qual es publica la Resolució de 25 de juliol de 2017, de la Secretaria d'Estat per a la Societat de la Informació i l'Agenda Digital i de les secretaries d'Estat d'Hisenda i de Pressupostos i Despeses, per la qual es publica una nova versió, la 3.2.2, del format de factura electrònica *facturae*. BOE núm. 204 25/08/2017.

● [Decret 141/2017, de 19 de setembre](#), pel qual s'aprova el Reglament de l'impost sobre les estades en establiments turístics. DOGC núm. 7459 21/09/2017.

● [Ordre VEH/216/2017, de 22 de setembre](#), per la qual s'aproven els models d'autoliquidació 920, 940 i 950 de l'impost sobre les estades en establiments turístics. DOGC núm. 7463 28/09/2017.

● [Ordre HFP/928/2017, de 29 de setembre](#), per la qual es declara la insuficiència de mitjans de la Intervenció General de l'Administració de l'Estat, que justifica la contractació amb empreses privades d'auditoria.

● [Resolució de 29 de setembre de 2017 de l'ICAC](#), per la qual es modifiquen els models 02 i 03, d'informació a remetre pels auditors de comptes exercents i societats d'auditoria, respectivament, aprovats per la Resolució de 29 de juny de 2012. Web ICAC. Les modificacions introduïdes afecten els models 02 i 03 que es presentin a partir de l'1 d'octubre de 2017.

● [Consulta ICAC](#) sobre el règim de l'auditoria dels comptes anuals en societats de capital de titularitat municipal, arran de l'aprovació del Reial Decret 424/2017, de 28 d'abril, pel qual es regula el règim jurídic de control intern en les entitats del sector públic local.

● [Reial Decret Llei 15/2017, de 6 d'octubre](#), de mesures urgents en matèria de mobilitat d'operadors econòmics dins del territori nacional.

● [Resolució de 6 de novembre de 2017, de la Direcció General del Tresor](#), per la qual s'actualitza l'annex 1 inclòs en la Resolució de 4 de juliol de 2017, de la Secretaria General del Tresor i Política Financera, per la qual es defineix el principi de prudència financera aplicable a les operacions d'endeutament i derivats de les comunitats autònomes i entitats locals.

LABORAL

● [Reial Decret Llei 14/2017, de 6 d'octubre](#), pel qual s'aprova la reactivació extraordinària i per temps limitat del programa de requalificació professional de les persones que esgotin la seva protecció per desocupació. BOE núm. 242 07/10/2017.

● [Resolució de 9 d'octubre de 2017, de la Direcció General](#)

[d'Ocupació](#), per la qual es publica la relació de festes laborals per a l'any 2018. BOE núm. 245 11/10/2017.

● [Llei 6/2017, de 24 d'octubre, de reformes urgents del treball autònom](#). BOE núm. 257 25/10/2017.

● [Resolució TSF/2442/2017, de 18 de setembre](#), per la qual es disposa de la inscripció i la publicació del Conveni col·lectiu de treball del sector d'oficines i despatxos de Catalunya per als anys 2017 i 2018 (codi de conveni núm. 7900037501994). DOGC núm. 7481 25/10/2017.

NOTÍCIES I ARTICLES D'ACTUALITAT

● [Llei de reformes urgents del treball autònom](#). Comentaris i novetats més importants recollides en la nova Llei de reformes urgents del treball autònom.

● [Nota sobre canvi de domicili fiscal](#). Breus consideracions sobre el canvi de domicili fiscal: concepte de domicili fiscal, les seves implicacions, canvi i comprovació del domicili fiscal, domicili fiscal d'una entitat que operi a Espanya.

● [Tramitació d'expedients EAFI](#). Les empreses d'assessorament financer –EAFI– són empreses de serveis d'inversió regulades en l'art. 64 de la Llei del mercat de valors i són aquelles persones físiques o jurídiques que exclusivament poden prestar serveis d'inversió com a assessorament en matèria d'inversió, assessorament sobre estructura del capital, estratègia industrial i qüestions afins, etcètera.

RESOLUCIONS DE LA DIRECCIÓ GENERAL DEL REGISTRE I DEL NOTARIAT

● [Resolució de 21 de setembre](#). BOE núm. 249, de 16 d'octubre. Reitera la DGRN que una vegada tancat l'exer-

cici social sense que la junta general hagi designat auditor, quan la societat està obligada a auditar-se, la competència per al nomenament correspon al registrador mercantil, sense que aquesta regla es vegi alterada pel fet que la societat estigui integrada en el sector públic de l'Administració i sigui unipersonal.

● [Resolució d'11 de setembre](#). BOE núm. 240, de 5 d'octubre. El registrador suspèn la inscripció d'una societat d'auditoria per no haver-se constituït com a societat professional, quan les activitats relatives a l'objecte social tenen caràcter professional. La DGRN revoca aquesta qualificació, recordant que la Llei 2/2007, de 15 de març, de societats professionals és d'aplicació subsidiària a les societats d'auditoria constituïdes amb els requisits establerts en la Llei d'auditoria de comptes, règim específic que en l'essència es considera suficientment garantista, última raó de ser també de la Llei de societats professionals.

● [Resolució de 30 d'agost](#). BOE núm. 228, de 21 de setembre. Encara que la resolució judicial que declara la conclusió del concurs per insuficiència de la massa activa del deutor persona jurídica disposi la cancel·lació de la seva inscripció en els registres públics (art. 178.3 de la Llei concursal), atès que, en aquest supòsit, el concurs es declara i conclou sense passar pel tràmit intermedi de l'obertura de la liquidació, en existir relacions jurídiques pendents (les operacions de liquidació reflectides en l'escriptura qualificada), la liquidació societària complementària fora del concurs no ha de quedar al marge del Registre Mercantil, per la qual cosa està justificat el seu reflex registral.

● [Resolució de 21 de juny](#). BOE núm. 173, de 21 de juliol. La DGRN reitera que no es pot re-

butjar el dipòsit d'uns comptes anuals acompanyats d'un informe d'auditoria amb opinió denegada quan el contingut de l'informe proporciona informació rellevant per a socis i tercers. En el supòsit concret, la DGRN analitza la rellevància de cadascuna de les excepcions de l'informe (per incompliment i per limitació a l'abast), conclouent que sí proporcionen informació rellevant.

● [Resolució de 4 d'octubre de 2017](#). BOE núm. 263/2017, de 30 d'octubre. El registrador denega la inscripció d'un acord de la junta general d'una societat anònima en afirmar que, per poder practicar la inscripció dels desemborsaments de dividends passius, caldria que aquests constessin en escriptura pública atorgada no per l'entitat aportant, sinó per l'òrgan d'administració de la societat de referència, a qui correspondria donar nova redacció a l'article dels estatuts socials corresponent al capital social, a fi que inclogui el nou percentatge d'aquest capital pendent de desemborsar.

● [Resolució d'11 d'octubre](#). BOE núm. 269/2017, de 6 de novembre. La DGRN desestima el recurs per entendre que, vigent la nota marginal de tancament, no podrà practicar cap seient en la fulla oberta a la societat afectada, tret d'excepcions, en les quals no té cabuda la inscripció del cessament de l'administrador que no pot ser considerat com a acte que constitueixi pressupost necessari per a la reobertura de la baixa registral.

● [Resolució de 18 de setembre de 2017](#). BOE núm. 247/2017, de 13 d'octubre. Es planteja si la denominació de la societat constituïda pot o no incloure el terme *arquitectes* quan no és una societat professional sinó que, entre altres activitats, té per objecte la "intermediació en serveis tècnics d'arquitectura".

SENTÈNCIES

● [Sentència del Tribunal Suprem, Sala civil, de 10 de gener de 2017](#). Sobre la validesa d'una clàusula en el conveni de creditors, per la qual aquests han de comunicar, en un determinat termini, el compte corrent en el qual s'han d'ingressar els pagaments estipulats en el conveni, i s'entén, en cas de no fer-ho, que renunciïn al cobrament dels seus crèdits sense necessitat de comunicació o formalitat alguna.

● [Interlocutòria del Jutjat Mercantil núm. 2 de Barcelona, de 13 d'abril de 2016](#), d'adjudicació de finques en liquidació concursal. Sobre la cancel·lació de totes les càrregues que graven els béns adjudicats en subhasta, en el marc d'una liquidació concursal, incloses les càrregues contretes per la concursada com a hipotecant no deutor.

● [Sentència del Tribunal Suprem, Sala civil, d'11 d'octubre de 2017](#). Formació del contracte. Oferta d'adquisició de béns del concursat subjecta a termini de caducitat. Doctrina jurisprudencial aplicable.

● [Sentència del Tribunal de Justícia de la Unió Europea, de 25 d'octubre de 2017, sobre domicili social](#). Els Estats membres no poden imposar les societats que volen traslladar el seu domicili social a un altre Estat membre una obligació de liquidació.

● [Sentència de l'Audiència Nacional, d'11 de maig de 2017 \(Recurs 315/2015\)](#). Impost de societats. Davant la incompatibilitat, preval la deducció per doble imposició respecte a l'aplicable per reinversió en cas de coincidir. ■

El Tribunal Constitucional declara inconstitucional i nul·la la plusvàlua municipal



ITZIAR OSINAGA

Advocada. Guillén Bécares, Legal & Fiscal
info@guillenbecares.com



1. Introducció

La transmissió d'un immoble comporta el compliment d'obligacions legals i tributàries. Entre altres obligacions del transmetent, s'exigeix el pagament de l'impost sobre l'increment del valor dels terrenys de naturalesa urbana (IIVTNU o també anomenat plusvàlua municipal), que es regula en els articles 104 i següents del Reial Decret Legislatiu 2/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la [Llei reguladora de les hisendes locals \(LRHL\)](#), que grava l'"increment del valor dels terrenys, posat de manifest en el moment de la meritació i experimentat al llarg d'un període màxim de 20 anys".

Moltes són les transmissions d'immobles que fins a la data han tributat per l'IIVTNU sense que hagi existit un increment del valor de l'immoble en el moment de la transmissió, pel fet que el càlcul de l'impost està vinculat al valor cadastral de l'immoble i no al valor de transmissió.

El passat 15 de juny de 2017 es va publicar al [Butlletí Oficial de l'Estat la Sentència del Tribunal Constitucional núm. 59/2017, d'11 de maig de 2017 \(sentència\)](#), en què es declaraven inconstitucionals i nuls els articles 107.1, 107.2 a) i 110.4 de la LRHL.

Amb la pronunciació del Tribunal Constitucional, s'obre una via perquè aquelles persones que transmetin un immoble i no hagin obtingut un increment del valor, en funció del preu de la transmissió, ni per tant un benefici econòmic, puguin reclamar la devolució d'ingressos indeguts, de conformitat amb les condicions i requisits que s'analitzen a continuació.

2. Fonament de la sentència

El Tribunal Constitucional conclou que els articles 107.1, 107.2 a) i 110.4 de la LRHL són inconstitucionals i nuls "únicament en la mesura que sotmeten a tributació situacions d'inexistència d'increment de valor".

En primer lloc, l'IIVTNU no és inconstitucional *per se*, sinó la redacció dels articles



quan pressuposen que, amb la mera titularitat del terreny entre 1 i 20 anys (mínim i màxim respectivament), ha existit un increment del valor, que es quantifica de manera automàtica –mitjançant l'aplicació al valor que tingui el terreny en el moment de la transmissió, d'un percentatge fix per cada any de tinença– amb independència que l'increment sigui real.

El Tribunal Constitucional indica que els articles de la LRHL vulnereu l'[article 31.1 de la Constitució espanyola](#) que proclama el prin-

De moment, i fins a la modificació de la Llei, hauran de ser les persones afectades les que reclamin l'aplicació de l'IIVTNU

cipi de capacitat econòmica –entesa com a riquesa o renda real o potencial i, per tant, una capacitat contributiva per part del subjecte passiu–, d'aquesta manera estarien fent tributar al transmetent per una riquesa inexistente derivada d'increments patrimonials que no s'han generat.

Per tant, els articles declarats inconstitucionals són nuls, encara que només en la mesura en què no han previst excloure del tribut les situacions inexpressives de capacitat econòmica per no presentar el terreny augment de valor en el moment de la transmissió.

3. Supòsits beneficiats

No tots els supòsits que tributin per l'IIVTNU es poden beneficiar de la declaració d'inconstitucionalitat i nul·litat dels articles 107.1 i 2 a) i 110.4 LRHL, sinó només aquelles situacions en què no hi hagi un augment del valor del terreny en el moment de la transmissió de l'immoble, i que es liquidin a partir de la publicació de la sentència així com aquelles autoliquidacions que es trobin dins del període de prescripció tributària de quatre anys.

El Tribunal Constitucional no ha precisat l'abast dels efectes retroactius de la sentència respecte de les transmissions d'immobles efectuades més enllà del termini de prescripció de les obligacions tributàries, per la qual cosa queda oberta la possibilitat de valorar l'aplicació dels efectes de la nul·litat de ple dret *ex originari* reconeguda per l'esmentat Tribunal per considerar l'extensió dels efectes de la sentència en les liquidacions efectuades més enllà del període de prescripció.

4. Reclamació

Sempre que es compleixin les condicions abans exposades, és possible sol·licitar la devolució d'ingressos indeguts a l'ajuntament o a l'administració recaptadora de l'impost, o bé recórrer la liquidació mitjançant recurs de reposició (art. 14 LRHL).

Per fonamentar la improcedència de l'aplicació de l'IIVTNU, no seria suficient la presentació dels contractes com a documentació, sinó que seria recomanable presentar conjuntament un taxació pericial contradictòria que acrediti la inexistència de l'increment de valor i la visita de l'immoble (com s'ha manifestat de manera reiterada pel Tribunal Suprem).

5. Conclusions

Encara que el Tribunal Constitucional ha resolt de manera clara la incoherència de l'aplicació de l'IIVTNU per a aquelles situacions en què no hi hagi un increment del valor del terreny transmès, l'efectivitat de la pronunciació no té implicació real i directa fins que el legislador no modifiqui els articles declarats inconstitucionals i nuls, i ha d'examinar i demostrar cas per cas la improcedència de la tributació.

Per tant, de moment i fins a la modificació de la Llei, han de ser les persones afectades aquelles que reclamin l'aplicació indeguda de l'IIVTNU, pels mitjans que exposa aquest article. ■



Índex de Competitivat Global: Espanya

ÀNGEL HERMOSILLA
Economista
hermosilla@economistes.com



A finals del mes de setembre passat el Fòrum Econòmic Mundial (WEF per les sigles en anglès) va tornar a presentar l'[Informe de Competitivat Global](#), en l'edició 2017-2018. Cobreix 137 països i abasta tres grans grups d'indicadors, que són els Requeriments bàsics, els Potenciadors d'eficiència i els Factors d'innovació i sofisticació. El primer preveu quatre pilars d'indicadors, com són les institucions, les infraestructures, l'entorn macroeconòmic i la salut i ensenyament primari. Els Potenciadors d'eficiència inclouen sis pilars, que són l'ensenyament i formació superior, l'eficiència dels mercats de béns, l'eficiència del mercat laboral, el desenvolupament del mercat financer, la preparació tecnològica i la grandària del mercat. Finalment, els Factors d'innovació i sofisticació s'agrupen en dos pilars, com són la sofisticació de negocis i la innovació.

L'Informe apunta que les perspectives d'una recuperació econòmica sostinguda continuen estant en risc, a causa de la incapacitat per implementar les reformes necessàries per donar suport a la competitivitat i a l'augment de productivitat. La competitivitat global es definirà cada vegada més per la capacitat d'innovació de cada país, i el talent serà més important que el capital, produint-se un desplaçament "des de l'edat del capitalisme a l'edat del talentisme". A més, conclou que la competitivitat es veu reforçada si es combina un cert grau de

flexibilitat en el mercat laboral amb una protecció adequada dels drets dels treballadors, especialment en el marc de la Quarta Revolució Industrial. Entre les àrees concretes de preocupació destaca el sistema financer, amb uns nivells de robustesa que encara s'han de recuperar de la crisi del 2007.

Rànquing mundial

A l'edició 2017-2018 el rànquing mundial de competitivitat torna a estar encapçalat per Suïssa, seguida dels Estats Units, que guanya un lloc respecte de l'edició anterior, i Singapur, que perd una posició en favor de l'anterior. Els segueixen els Països Baixos i Alemanya, que mantenen la situació en el rànquing. De la resta

Espanya és al lloc 34 del rànquing de competitivitat mundial del WEF 2017-2018: perd dos llocs amb relació a l'edició anterior

dels deu primers països perden un lloc Suècia, la Gran Bretanya i el Japó, i el manté Finlàndia. La gran guanyadora del *top 10* és Hong Kong, que passa del novè lloc a l'edició passada al sisè en la present. De la resta dels principals països, cal esmentar la important pujada de llocs d'Israel (del 24 al 16) i la consolidació al rànquing dels Emirats Àrabs Units. Pel que fa a Europa, destaquen les pujades de Rússia i de

Portugal (del 43 al 38 i del 46 al 42, respectivament). D'altra banda, la Xina guanya un lloc (lloc 17) i és la millor classificada del grup de països BRICS (posició 27). A l'Àsia oriental i Pacífic, es pot esmentar que Bhutan i el Nepal són els països que més han millorat en el rànquing de tot el món (15 llocs fins al 82 i 10 llocs fins al 88, respectivament). Finalment, a l'Amèrica Llatina Xile continua liderant la regió, seguit de Costa Rica (posicions 33 i 47, respectivament) encara que l'Argentina és el que més ha pujat en la classificació (del 104 al 92).

Espanya

Espanya ocupa la posició 34 en el rànquing de la competitivitat mundial del WEF de l'edició 2017-2018: perd dos llocs en relació amb l'edició anterior. En els Requeriments bàsics se situa en el 33, en Potenciadors de l'eficiència en el 30 i en Factors d'innovació i sofisticació en el 38.

Els pilars d'indicadors en els quals Espanya manifesta millors posicionaments són els relatius a infraestructures i a grandària del mercat, ubicant-se en els llocs 12 i 17 del món, respectivament. En el primer cas destaca la qualitat de la infraestructura ferroviària, la disponibilitat de capacitat en companyies aèries, la qualitat de les infraestructures portuàries i la qualitat de les infraestructures de transport aeri. Mentrestant, en el segon grup cal remarcar la grandària del mercat domèstic. Espanya també presenta un panorama relativament positiu en els pilars d'indicadors corresponents a l'ensenyament i la formació superior, la preparació tecnològica i la sofisticació de negocis (llocs 28, 28 i 29, respectivament). En aquests grups s'ha d'assenyalar la qualitat de les escoles de gestió i la taxa de matriculació en ensenyament terciari i secundari, seguides de la quantitat i qualitat de proveïdors locals, i l'amplitud de la cadena de valor. Altres indicadors en què destaca positivament la posició estatal són l'esperança de vida, les tarifes comercials, la taxa d'escolarització d'educació primària, la fiabilitat dels serveis policials i les línies de telèfon fix.

En l'apartat negatiu, cal esmentar el dolent posicionament d'Espanya en els pilars relatius a l'entorn macroeconòmic, l'eficiència del mercat laboral i el desenvolupament del mercat financer (llocs 90, 70 i 68 del món, respectivament). Els indicadors concrets en què la ubicació estatal és pitjor (lloc 100 o superior) són la càrrega de la regulació governamental, la taxa impositiva total, la confiança pública en els polítics i el saldo pressupostari del Govern. ■



Normes internacionals



Activació de despeses en R+D

ORIO AMAT

*Comissió de Comptabilitat (CEC-ACCID)
i catedràtic de Comptabilitat de la UPF*
oriol.amat@upf.edu



una explotació (costos de preobertura), o bé costos de llançament de nous productes o processos (costos previs a l'explotació).

- Despeses d'activitats formatives.
- Despeses de reubicació o reorganització d'una part o de la totalitat d'una entitat.
- Despeses reconegudes inicialment com a despeses de l'exercici.

El reconeixement dels costos d'un actiu intangible finalitzarà quan l'actiu es trobi en el lloc i condicions necessàries per operar de la manera prevista per la direcció.

Amortització i deteriorament

L'import amortitzable de l'actiu intangible amb una vida útil finita es distribuirà sobre una base sistemàtica al llarg de la vida útil. L'amortització començarà quan l'actiu estigui disponible per a la seva utilització.

Els actius intangibles amb una vida útil indefinida no s'amortitzaran. En canvi, l'entitat comprovarà cada any si s'ha produït o no un deteriorament en l'actiu intangible. En cas afirmatiu, el deteriorament produït es comptabilitzarà com a despesa.

Per finalitzar, acompanyem els criteris que utilitza l'empresa Grifols per a les seves despeses en R+D.

El cas de Grifols

Seguidament, s'inclou la política de Grifols en relació amb el tractament comptable de l'R+D:

"Actius intangibles generats internament"

Les eventuais despeses de recerca i desenvolupament incorregudes durant la fase de recerca de projectes es reconeixen com una despesa quan s'incorre en elles.

Els costos relacionats amb les activitats de desenvolupament es capitalitzen en la mesura que:

- El Grup disposa d'estudis tècnics que justifiquen la viabilitat del procés productiu.
- Hi ha un compromís del Grup per completar la producció de l'actiu de manera que es trobi en condicions de venda o ús intern.
- L'actiu generarà beneficis econòmics suficients.
- El Grup disposa dels recursos tècnics i financers per completar el desenvolupament de l'actiu i ha desenvolupat sistemes de control pressupostari i de comptabilitat analítica que permeten fer un seguiment dels costos pressupostats, les modificacions introduïdes i els costos realment imputats als diferents projectes". ■

La possibilitat d'activar determinades despeses relacionades amb l'R+D és un tema que genera dubtes en moltes empreses. Aquest article tracta les principals qüestions que es plantegen, tenint en compte que es tracta d'un tema regulat a la NIC 38 (Intangibles).

Distinció entre recerca i desenvolupament

Les despeses incorregudes en la fase de recerca no es poden activar. En canvi, les despeses en la fase de desenvolupament es poden activar. Per això, cal distingir bé les dues activitats:

● **Recerca.** És l'activitat original que busca la generació de coneixement nou. Exemples: investigació d'alternatives noves per a materials, aparells, productes, processos, sistemes o serveis. Normalment, no es pot demostrar que es generaran beneficis futurs.

● **Desenvolupament.** És la utilització (prèvia a la producció o comercialització) de coneixement ja existent. Exemples: disseny, construcció i prova, anterior a la producció, de prototips o d'una alternativa triada per a materials, productes o processos que siguin nous o que s'hagin millorat.

Quan en un projecte l'empresa no és capaç de distingir la fase de recerca de la fase de desenvolupament es considerarà que es tracta de recerca.

Condicions per poder activar el desenvolupament (actiu intangible)

S'ha de complir la definició d'actiu intangible:

- Ha de ser identificable (es pot utilitzar, llogar o vendre).
- Controlat per l'empresa (hi té el dret legal).
- Es preveu que generarà beneficis econòmics futurs valorables de manera fiable.

Conceptes que s'inclouen en la despesa activable

S'inclouen els costos següents consumits per generar l'actiu intangible:

- Costos de materials i serveis.
- Remuneracions als empleats.
- Honoraris per registrar els drets legals.
- Amortització de patents i llicències.



Les despeses incorregudes en la fase de recerca no es poden activar, però les de desenvolupament, sí

Despeses que no es poden activar

- Costos d'introducció d'un nou producte o servei (incloent-hi els costos d'activitats publicitàries i promocionals).
- Costos d'obertura del negoci en una nova localització o de dirigir-lo a un nou segment de clientela.
- Costos d'administració i altres costos indirectes generals.
- Costos suportats quan l'actiu, capaç d'operar de la manera prevista per la direcció, no ha començat a utilitzar-se.
- Pèrdues operatives inicials, com les generades mentre es desenvolupa la demanda dels productes que s'elaboren amb l'actiu.
- Marques, capçaleres de diaris o revistes, segells o denominacions editorials, llistes de clients o altres partides similars que s'hagin generat internament.
- Despeses de formació del personal.
- Despeses d'establiment. És a dir, costos de posada en marxa d'activitats com ara costos legals i administratius suportats en la creació d'una entitat amb personalitat jurídica, desemborsaments necessaris per obrir una nova instal·lació, una activitat o per començar



Mercat laboral a Catalunya i a Espanya. Què ens diu l'EPA del tercer trimestre d'enguany?



XAVIER SEGURA PORTA

Vocal de la Comissió Gestora del Col·legi d'Economistes de Catalunya
i soci de Tracis, Projectes Econòmics i Financers, SL
segura@tracis.es

En el context actual de crisi oberta entre Catalunya i l'Estat espanyol, pren especialment rellevància l'anàlisi de les eventuais repercussions que aquesta està tenint en les respectives economies. I per objectivar-les al màxim possible res millor que fer-ho a la llum de les dades. D'aquí que s'esperés amb lògica expectació l'aparició de l'[EPA del tercer trimestre d'enguany](#) per tenir una referència del que està passant, a Catalunya i a Espanya, respecte a un component tan clau de l'economia com ho és el mercat de treball.

Certament l'enquesta de l'INE, en estar referida al tercer trimestre, no pot recollir els impactes que s'hagin produït en l'ocupació a partir de l'1 d'octubre, data a partir de la qual es va entrar en la fase més dura del conflicte, que ha portat al fet que el passat 27 d'octubre, el Parlament de Catalunya proclamés que Catalunya esdevenia una república independent i sobirana i el Senat espanyol aprovés l'aplicació de l'article 155 a Catalunya.

Així, doncs, malgrat que els esdeveniments més importants s'hagin produït l'octubre i, per tant, ja dins el darrer trimestre d'enguany, el fet cert és que dins el tercer trimestre d'enguany ja es van produir a Catalunya fets d'extraordinària transcendència (atemptat a les Rambles de Barcelona, aprovació pel Parlament de Catalunya de les lleis de desconexió, fortes tensions al voltant de la preparació del referèndum de l'1 d'octubre...) amb potencial incidència en l'activitat econòmica.

Tot i això, [les dades més recents de l'EPA](#) han estat prou positives per al conjunt de l'Estat, però també ho han estat, i encara millors, per a Catalunya. Així, en termes trimestrals, l'ocupació a escala estatal ha crescut un 1,25% i, en termes interanuals, un 2,82%. Quant a Catalunya aquests percentatges han estat, respectivament, un 1,41% i un 2,88%.

Pel que fa a l'evolució del nombre d'actius, també s'ha produït, en l'àmbit espanyol, un increment el darrer trimestre, d'un 0,23%,

però en termes interanuals hi ha hagut una disminució (-0,29%). Quant a Catalunya el creixement ha estat superior aquest darrer trimestre (0,65%) i igualment positiu en termes interanuals (0,42%).

El nombre d'aturats s'ha reduït també força. En un 4,66% el darrer trimestre i en un 13,63% interanual en el conjunt d'Espanya. Per a Catalunya la reducció de l'atur ha estat d'un 4,38% en termes trimestrals (una mica menor en termes relatius que en el conjunt de l'Estat) i d'un 13,92% en termes interanuals (una mica superior a la de l'Estat).

La darrera EPA ens diu que a Catalunya tot just ens apropem a recuperar el nivell d'atur que teníem fa pràcticament nou anys

En termes de la taxa d'atur la reducció experimentada en l'àmbit espanyol el tercer trimestre d'enguany respecte a l'anterior ha estat de 0,84 punts percentuals i respecte a la del tercer trimestre del 2016 de 2,53 punts. A Catalunya aquestes reduccions han estat de 0,66 punts i de 2,09 punts percentuals, respectivament. És a dir, inferiors en ambdós casos a les que s'han produït a Espanya, però superiors en termes relatius, atès que la taxa d'atur és, com reflecteix la darrera EPA, clarament inferior aquí (12,54%) que a Espanya (16,38%).

Aquesta evolució recent relativament positiva de les dades d'ocupació a Catalunya i del seu contrast favorable respecte a la mitjana estatal, no ha d'amagar, però, que aquestes dades són lluny de poder-se considerar mínimament satisfactòries i que el camí que cal recórrer fins reconduir-les a estàndards acceptables és encara molt llarg.

Efectivament, tot i que hem vist que les taxes recents de creixement de l'ocupació a Catalunya han estat positives i més elevades que les del conjunt d'Espanya, la dada absoluta d'ocupats que ens proporciona la darrera

EPA per a Catalunya és de 3,317 milions, xifra encara força inferior a la que teníem el segon trimestre del 2008, fa més de nou anys, que era de 3,637 milions, i molt similar a la de 3,291 milions que teníem el primer trimestre del 2005, fa més de 12 anys.

Si la variable de referència que considerem és la del nombre d'actius, veurem que l'EPA del tercer trimestre del 2017 ens diu que a Catalunya n'eren 3,792 milions, xifra també significativament inferior als 3,986 milions que enregistra l'EPA del tercer trimestre del 2011, fa sis anys, i molt similar a la del segon trimestre del 2007, 3,800 milions del segon trimestre del 2007, fa més de deu anys.

Si mirem la xifra d'aturats, la darrera EPA ens diu que a Catalunya en tenim ara 475,6 milers, molt menys que els 949,0 milers que hi havia, però molt similar als 465,0 milers d'aturats que teníem al final del quart trimestre del 2008. Per tant, tot just ens apropem a recuperar el nivell d'atur que teníem fa pràcticament nou anys. I si ho mirem en termes de taxa d'atur, el 12,54% actual, és efectivament molt més baixa que la terrible del 24,45% que vam arribar el primer trimestre del 2013, però només propera a la que teníem el quart trimestre del 2008 (11,75%).

En definitiva, doncs, ens trobem davant una tendència general vers a la recuperació del mercat de treball a Catalunya, un alt nivell d'incertesa sobre com els esdeveniments polítics poden afectar aquesta dinàmica i una constatació sobre que, en qualsevol cas, el recorregut pendent fins que l'ocupació, no solament en termes quantitatius sinó també qualitius, assoleixi uns estàndards que es puguin considerar mínimament satisfactoris és encara molt llarg. ■

Seguretat informàtica



Primers passos per evitar ciberatacs a una empresa

PEDRO ROJAS

Consultor especialista en estratègia digital i professor del curs Ciberseguretat i gestió estratègica de xarxes socials a empreses @seniormanager



- Establir rols interns per a la seguretat cibernètica
- Crear barreres de protecció per a les xarxes i informació de l'empresa
- Posseir sistemes que identifiquin les activitats no autoritzades.

És una realitat, moltes empreses a tot el món són vulnerables als atacs cibernètics. És igual quin sigui el seu sector, la mida o els recursos, els *hackers* no tenen pietat, estan ben pagats i motivats i poques empreses tenen el pressupost suficient per millorar en seguretat. La ciberdelinqüència ha ascendit com el segon delictat econòmic més reportat en el que portem de 2017, i no cal veure estadístiques per demostrar-ho, ja que ho veiem diàriament al nostre voltant. Els atacs per Internet, que abans ens semblaven de pel·lícula de ciència-ficció, ja són una realitat impactant, encara que intangible i, pel general, abstracta. Semblaria que només aquells amb habilitats tècniques comprenen realment la gravetat del problema, però aquestes persones no poden solucionar els problemes per elles mateixes. És per això que tots els que treballen per a una empresa haurien d'acabar de llegir aquest article, per entendre la gravetat de l'assumpte. Les principals amenaces a la seguretat a través d'Internet ja afecten el creixement de les empreses i aquestes vulnerabilitats impacten en la infraestructura, fet que en compromet la situació financera.

A continuació deixo els cinc primers passos, a manera de consells, que poden ajudar a crear un pla d'acció corporatiu en matèria de ciberseguretat per enfortir l'empresa davant dels delinqüents cibernètics.

1. Escollir un servidor dedicat

Encara que és una mica més costós, tenir un servidor dedicat en lloc d'un de compartit, prevé que els *hackers* entrin a través de les vulnerabilitats d'altres webs que s'han allotjat juntament amb la nostra. Els ciberdelinqüents només necessiten unes poques vulnerabilitats per piratejar les organitzacions i els sistemes, perquè no necessiten res més. Per exemple, quelcom tan simple com un servidor dedicat podria bloquejar el 80% de les vulnerabilitats que tenen els webs de les empreses.

2. Entendre el que genera el risc en ciberseguretat

Les empreses sovint no comprenen la vulnerabilitat que tenen a l'atac, el valor dels

actius crítics i el perfil o la sofisticació de possibles atacants. Els riscos de seguretat no sempre són obvis, per això és important conèixer aquests riscos i planificar per mitigar-los en el curt, mitjà i llarg termini. La tecnologia no és l'única font de riscos de seguretat. Els aspectes psicològics i sociològics també hi estan involucrats. Aquesta és la raó per la qual la cultura empresarial juga un paper important en la forma com fa anar i percep la seguretat cibernètica i el seu paper.

3. Crear una política de ciberseguretat

La creixent freqüència d'incompliments de seguretat ha fet que els directors d'empreses siguin més conscient de l'assumpte. Aquest és un pas important, però un de molts.

“Lamentablement, les empreses no es prenen seriosament aquestes amenaces i no estan preparades”

Els estàndards de seguretat són una necessitat per a qualsevol empresa que faci negocis avui dia i vulgui prosperar en ell. Els delinqüents cibernètics no sols estan dirigits a empreses en els sectors financers o tecnològics. Amenacen totes les companyies. Redactar manuals específics per neutralitzar els atacs externs, més enllà del perímetre tradicional, és necessari. El fet de no prioritzar la política de seguretat cibernètica com un problema i no aconseguir que els empleats s'involucrin amb ella és una cosa que les empreses no es poden permetre. Així com les empreses busquen experiència externa per a assumptes legals i financers, ara haurien de buscar experts en ciberseguretat i privacitat de dades, com a part de la seva política de seguretat cibernètica.

Els principals aspectes que hauria de tenir un manual són els següents:

- Desenvolupar polítiques, procediments i processos de supervisió.
- Identificar els riscos relacionats amb la seguretat cibernètica i amb l'accés remot a la informació.

4. Formar i capacitar els col·laboradors en seguretat de la informació

La capacitat i la conscienciació dels empleats són fonamentals per a la seguretat de l'empresa. El filtre de les persones és una de les principals fortaleses, però si no estan formades, es converteixen en una debilitat.

I encara que la totalitat de les empreses creu que la capacitat en seguretat per a empleats nous i actuals és una prioritat, la majoria no s'ha preocupat encara per implantar programes de formació que cobreixin aquest aspecte.

Per crear un programa de capacitat, només es necessita identificar els tipus d'arxius més comuns que els atacants cibernètics usen per penetrar en el sistema. Això permetrà incloure una formació específica en les capacitacions que els col·laboradors rebran sobre ciberseguretat.

5. Establir un pla de recuperació després de l'atac

Estar preparat per a un atac de seguretat significa tenir un pla complet de seguretat i resguard, però també un de recuperació en cas que els delinqüents hagin pogut arribar a fer mal. Aquest pla ha d'incloure el que pot succeir per prevenir l'atac cibernètic, però també com es minimitza el dany si passa.

Lamentablement, les empreses no es prenen seriosament aquestes amenaces i per això no estan preparades per fer front a situacions tan crítiques, per la qual cosa la majoria de les organitzacions no estan preparades ni tenen un pla formal per respondre als incidents.

Un pla és fonamental per donar un temps de resposta adequat i per reprendre sense demora les activitats comercials. El millor que es pot fer és que un professional de ciberseguretat faci una avaluació dels riscos de l'empresa, ja que cada organització, sector o cas és un món i no hi ha dos plans iguals. ■

Grup de Treball d'Emprenedoria



Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya

AMADEU IBARZ

Vicepresident del Grup de Treball d'Emprenedoria i Creació d'Empresa
emprenedoria@coleconomistes.cat

L'informe GEM Catalunya 2016 analitza la valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya.

Encara que han millorat respecte del 2015, els experts catalans entrevistats encara consideren que les condicions de l'entorn per emprendre són poc favorables, tal com es desprèn del fet que la majoria de les variables encara han obtingut valoracions inferiors a 5. Amb tot, més de la meitat han millorat respecte de l'any anterior.

Les que han rebut una puntuació més baixa s'assemblen a les dels últims anys:

- L'educació i la formació empenedora a l'etapa escolar (3,28).
- Les polítiques públiques: empenedora com a prioritat i suport a l'empenedora (3,79).
- El finançament per empenedors (3,89).
- Les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,93).

A l'informe de l'any passat ja esmentàvem positivament projectes com Cultura empenedora a l'escola de la Diputació de Barcelona, que té per objectiu fomentar la cultura empenedora i les competències bàsiques en el cicle superior de l'educació primària.

En paraules d'un dels experts, cal: "Impulsar la cultura empresarial com a creació de valor per a la societat des de l'escola primària i secundària", així com "fomentar una cultura del projecte i desenvolupament professional més que una feina per a tota la vida estable



i segura, perquè no existeix". O en les d'un altre: "Desenvolupar en la formació obligatòria i la següent les competències que condueixen a l'èxit del projecte". Precisament s'emfatitza en la gestió de projectes, tant perquè el projecte és al capdavant el subjecte actiu de la innovació com d'una nova iniciativa empenedora.

Les polítiques públiques associades amb impostos, regulaci-

ones de comunicació; cost i accés als serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, Internet, etcètera) (6,19).

- Existència i accés a infraestructura comercial i professional, com l'existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal; serveis financers i bancaris (5,52).

Cal introduir als discursos el valor de la indústria i del teixit empresarial en el marc d'una economia moderna on indústria i serveis són complementaris

ons i burocràcia, que el 2015 havien obtingut la puntuació més baixa (en línia amb els resultats de l'informe [Catalonia in World Competitiveness 2014 de l'IMD](#)), són les que han millorat més en la valoració segurament a causa, entre altres raons, de la política fiscal expansiva.

D'altra banda, les tres que obtenen puntuacions més bones són les mateixes que els últims dos anys:

- Existència i accés a infraestructura física i de serveis, com carreteres, aeroports i altres sis-

d'habitatges de lloguer per atraure i retenir talent.

Les normes socials i culturals (4,77) i l'educació i formació empenedora en l'etapa postescolar (4,73), com l'any passat, han rebut una valoració que s'acosta al cinc. Respecte de la primera, força experts han fet referència a la necessitat de "visualitzar en la societat els casos d'èxit i d'aprenentatge (que no fracàs) d'iniciatives empenedores en moltes àrees d'activitat i de diferents nivells", així com "emfatitzar la cultura de l'esforç". Les administracions públiques són les primeres responsables de promoure-ho, però no pas les úniques. Aquesta responsabilitat recau en tots els agents socials i organitzacions públiques i privades i, especialment, en els mitjans de comunicació. Per canviar d'actituds i valors no només compta el que es fa, sinó, sobretot, el coneixement que la població adquireix sobre això, que va millorant.

De la mateixa manera que cal millorar la imatge social de l'empenedori, diversos experts han esmentat que s'hauria de fer el mateix amb la indústria, que és prioritari i urgent d'introduir als discursos, en el relat, el valor de la indústria i del teixit empresarial en el marc d'una economia moderna, en la qual indústria i serveis són complementaris. El fet que el Parlament de Catalunya hagi aprovat el juliol passat el Pacte nacional per la indústria és un pas en la línia adequada. ■

- Programes públics, com ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment a la creació i al creixement de les noves empreses (5,19).

Tot i la bona valoració que es fa de la infraestructura física i de serveis, alguns experts destaquen dos aspectes que cal millorar: la qualitat dels polígons i l'adequació a la nova realitat d'indústria urbana o serviindústria (hi ha un excés d'oferta inadequada de polígons industrials, que no s'adapta a la demanda real), i la disponibilitat

Comissió d'Economia de la Salut

Pla d'inspecció sectorial d'ofici a hospitals públics de l'Agència Espanyola de Protecció de Dades



CATERINA BARTRONS POU

Advocada. Gerent dels Serveis Jurídics de Faura-Casas, Auditors-Consultors, SL
cbartrons@faura-casas.com

Dins del Pla estratègic 2015-2019 de l'Agència Espanyola de Protecció de Dades (AEPD), en l'eix estratègic 1, denominat "Prevenició per a una protecció més eficaç", es preveu un programa dedicat a la sanitat, on s'engloba el Pla sectorial d'ofici que se centra en els procediments tècnics i les polítiques d'actuació dels hospitals públics, valora el seu nivell d'adequació a les previsions de la normativa de protecció de dades i emet recomanacions amb l'objectiu final d'eleva el nivell de compliment del sector en aquesta matèria, així com generar confiança en les actuacions de les institucions sanitàries tant en l'àmbit assistencial com també en el de la recerca.

L'AEPD va fer públic recentment el Pla d'inspecció sectorial d'ofici realitzat a hospitals públics, en el qual es recullen els resultats i les conclusions de l'anàlisi efectuada sobre el nivell de compliment de les garanties en matèria de protecció de dades per part dels hospitals públics. <http://www.agpd.es/portalwebAGPD/canaldocumentacion/publicaciones/common/Guias/2017/PlanInspeccionHospitalesPublicos.pdf>.

Cal recordar que els plans d'ofici de l'AEPD, que es duen a terme amb caràcter preventiu, analitzen el compliment de la normativa en àrees específiques per obtenir una visió integral i conjunta que permeti detectar deficiències i efectuar les recomanacions corresponents de manera transversal. Aquest pla d'inspecció no és el primer que



aquesta autoritat de control realitza en el sector, sinó que ja l'any 1995 va ser dissenyat un Pla sectorial d'ofici amb l'objectiu d'analitzar el nivell d'adequació a la normativa de protecció de dades en el sector de l'assis-

Com a continuació al que s'esmenta al paràgraf precedent, durant el passat 2016 l'Agència va fer noves actuacions d'inspecció dirigides als centres hospitalaris de titularitat pública, centrant-se en l'auditoria dels

L'AEPD pretén oferir un punt de referència amb el que tots els integrants del sector sanitari puguin abordar l'adaptació dels seus sistemes i procediments

tència hospitalària pública, a les conclusions del qual es posaven de manifest nombroses deficiències. Posteriorment, el 2010, l'AEPD va fer un seguiment mitjançant qüestionari remès a tots els hospitals del Catàleg Nacional, del qual va obtenir un informe de situació que reportava certes mancances, si bé, en general, es va detectar una evolució positiva en el sector amb relació al compliment de la normativa de protecció de dades. El detall de les actuacions anteriors es troba a <http://www.agpd.es/portalwebAGPD/canaldocumentacion/recomendaciones/index-ides-idphp.php#0107>.

aspectes amb més mancances detectats en les actuacions abans referenciades. A més, conscient que en els hospitals es realitzen tractaments de dades personals amb dues finalitats diferents, això és, la finalitat assistencial i la de recerca mèdica, l'AEPD va dur a terme les actuacions per comprovar l'adequació d'ambdós tractaments a la normativa. En l'informe final es posa de manifest la tendència general favorable a la progressiva assumpció no només de la normativa, sinó dels principis i la cultura sobre la rellevància del tractament de les dades en aquest sector i la seva

deguda protecció. Amb tot, encara s'han de millorar i es poden millorar, entre altres aspectes, els relacionats amb la qualitat i amb la confidencialitat de les dades conservades, la informació oferta als pacients, així com als subjectes participants en els assaigs clínics, l'obtenció dels consentiments en els casos necessaris i el reforçament de les mesures de seguretat, potenciant, amb caràcter general, els mecanismes de control d'accés.

A més, amb el diagnòstic que deriva de l'informe, l'AEPD pretén també oferir un punt de referència amb el que tots els integrants del sector sanitari puguin abordar l'adaptació dels seus sistemes i procediments als nous requeriments que imposa el RGPD, que serà de plena aplicació a partir del proper 25 de maig de 2018 (Reglament UE 2016/679 del Parlament Europeu i del Consell, de 27 d'abril de 2016, relatiu a la protecció de les persones físiques pel que fa al tractament de dades personals i a la lliure circulació d'aquestes dades i pel qual es deroga la Directiva 95/46/CE). Sobre el RGPD, l'informe en destaca dos aspectes clau: per una banda, l'obligació de fer una avaluació d'impacte de manera prèvia a la posada en marxa de nous tractaments que comportin un alt risc i, per l'altra banda, la necessitat de tot hospital d'incorporar un delegat de protecció de dades. ■



Quant val un hotel?

JOAN BÓVEDA

Economista i soci director de
BurgMaster Hospitality Consultants
jboveda@burgmaster.es



Determinar el valor d'un bé és instal·lar-se de ple en una de les qüestions més àmpliament debatudes pels economistes clàssics i va ser un dels problemes essencials del pensament econòmic de l'època. Els neoclàssics, en bona part, van obviar el problema i es van centrar en la formació de preus, finalitat per a la qual van incorporar la idea d'utilitat com a conseqüència econòmica del "valor d'ús". El valor podria ser considerat com la causa eficient però la que econòmicament comptava era la satisfacció o utilitat que el bé proporcionava.

Això no obstant, la dificultat era quantificar la utilitat. La solució va ser relativitzar-la a partir de la utilitat marginal i de les corbes d'indiferència, solució que finalment conduïa a un equilibri econòmic a través del mecanisme del preu en una economia de mercat i en un context de competència perfecta.

Malgrat tot, els economistes ancorats en el pensament clàssic i també alguns destacats membres de l'escola de Cambridge qüestionaven certs principis tant de competència perfecta com d'equilibri dinàmic a través de l'ajust de preus. De fet, l'aparell conceptual neoclàssic, de certa elegància matemàtica, ha estat lentament abandonat per la seva desconexió del món real i les dificultats de quantificació.

Però la idea d'utilitat continua sent protagonista, sobretot quan es tracta de valorar una empresa. En aquest cas la utilitat de l'empresa és perfectament quantificable, és allò que manifesta el compte de resultats. El benefici d'una empresa és la seva utilitat

com encara es diu a l'Amèrica Llatina: *utilidades*. Així, per valorar empreses, hem d'abandonar la idea clàssica de valor com a treball incorporat i fer-la derivar del "valor d'ús" a partir del concepte neoclàssic d'utilitat.

Un cop acceptat aquest principi se'ns presenten, de manera immediata, noves dificultats que modulen la deducció del valor a partir del benefici. Ens adonem que en la valoració d'una empresa no n'hi ha prou amb aquesta variable. Un adquirent potencial

Centrant-nos, doncs, en aquest subjecte observem que una empresa hotelera està afectada per un atribut que la separa de bona part de la resta d'empreses, es tracta del gran pes del seu actiu fix, de l'actiu no corrent, pes de tal magnitud que moltes vegades es confon l'hotel amb el seu edifici i es recorre a valoracions de simple taxació immobiliària. I, evidentment, no és tracta d'això.

Una empresa, sigui o no hotelera, és una realitat composta, complexa i dinàmica encarada a futur. El mateix compte de resultats és un polinomi de membres interdependents. Són membres d'aquest polinomi la gestió dels recursos operatius tant materials com humans; l'acció comercial, posicionament, marca, política de preus, *revenue management*; a més dels condicionants de l'entorn competència i altres

que l'èxit d'un hotel és "*location, location and location*", però també pot ser que sigui la seva impossibilitat de deslocalització la causa del fracàs. A més a més, un edifici hotelier està subjecte a normes urbanístiques sotmeses a tot tipus de pressions, des de criteris de benestar social orientats a l'opinió pública fins a *lobbys* amb interessos especulatiu o a altres condicionants. Per altra banda, el finançament a llarg termini, sovint necessari, per a l'adquisició de l'actiu implica uns compromisos de caixa que malgrat uns bons resultats d'explotació poden deteriorar seriosament l'empresa hotelera i, de fet, la seva valoració.

Finalment entrem en els motius en què és indicada una valoració. No només cal en una compravenda, també hi ha altres situacions en què és recomanable, com un arrendament, un contracte *management*, una presa de participació, una successió hereditària, integració o divisió de l'empresa, assegurances... De la successiva necessitat de valoracions s'ha generat un vademècum de bones pràctiques de valoració i, específicament, d'empreses hoteleres, que condueixen a diversos valors de manera que una valoració correcta la proporciona un conjunt de magnituds dins de les quals se situa el valor més probable amb l'objectiu de contribuir a fixar un preu satisfactori.

Voldria acabar amb una frase popular en el sector financer: "*Es de necios confundir valor con precio*", i efectivament ho és. Però també seria d'enzes obviar la influència que el valor té sobre el preu. Quan aquest valor s'ha aconseguit amb l'anàlisi correcta dels components definitoris de la realitat empresarial i s'ha dut a terme amb suficient experiència i rigor. El valor és una categoria de l'àmbit econòmic subjecte a variables econòmiques. El preu, també, però a més a més influït per factors emocionals i expectatives. Per això no els podem confondre! ■

En el cas dels hotels no és suficient el compte de resultats. No es pot obviar a efectes de valoració l'elevat actiu no corrent centrat en un immoble

considerarà també altres factors, com la seguretat del subja-cent i la continuïtat de les rendes; la liquiditat de la inversió en cas de voler-la fer; les regulacions (fiscals, administratives, urbanístiques, etcètera) a què està subjecte, tot ponderant el pes específic de cadascun d'aquests factors segons el moment i la localització, en el nostre cas, de l'hotel que cal valorar.

contingències, potser remotes, però no per això menys influents.

Però en cas d'hotels és necessari, però no és suficient, el compte de resultats. No es pot obviar a efectes de valoració l'elevat actiu no corrent centrat en un immoble que per la seva naturalesa tant pot presentar avantatges com inconvenients. S'atribueix a Conrad Hilton el



Comissió d'Economia Agroalimentària



Cap a una nova PAC

JORDI SALA I CASARRAMONA

Director de l'Àrea d'Agricultura i Medi Ambient del CEES (Centre d'Estudis Econòmics i Socials)
jordisala@yahoo.es



motor econòmic d'un territori. Hi ha actualment defensors de les tres postures. També incideix la preocupació mediambiental.

Però fins ara no he sabut veure, fora d'alguns cercles minoritaris, una reflexió més a fons sobre aquesta probable reforma.

En els orígens de la PAC, hi trobem dos objectius bàsics que la justificaven: proveir la població europea d'aliments i assegurar al productor una renda similar a la d'altres sectors socials.

En un moment que es vol fer un canvi en profunditat, valdria la pena fer una anàlisi més acurada sobre el compliment d'aquestes metes. A primer cop d'ull, podríem dir que avui el consumidor europeu té al seu abast una gran quantitat i varietat d'aliments i amb uns nivells de qualitat extraordinaris, i a preus assequibles. Podríem afirmar que el primer desideratum s'ha assolit.

Pel que fa al segon, hi ha més dubtes. Per què s'està perdent el sector? Per què les seves rendes són de mitjana inferiors a les d'altres? I això malgrat tots els diners invertits i tota la burocràcia creada al seu voltant.

Seria hora de meditar-hi i anar a contracorrent dels que proposen suprimir el segon pilar i incrementar el primer, què passaria si es deixés o s'incrementés el segon i el primer s'anul·lés i se substituís per una política més decidida de participació de la producció en la cadena de valor, i per una assegurança de preus? ■

La PAC és la Política Agrària Comunitària. El programa té una vigència de set anys i l'actual és vigent fins al 2020.

Per a Espanya això es tradueix en un flux total de 42.000 M€. Són 34.580 M€ que van directament als titulars d'explotacions, i 8.300 milions els que es destinen al suport de projectes d'emprenedors per desenvolupar dins dels territoris definits com a rurals.

El comissari Hogan ja va posar en marxa a principis d'any una enquesta d'àmbit europeu perquè la societat es manifestés sobre la PAC i tenir criteris per la seva revisió.

El nivell de respostes va ser altíssim, gairebé 323.000. En resum, els europeus volem un marc regulador d'allò que mengem, apostem pels aliments de qualitat, respectuosos amb la natura i creiem que els productors tenen un percentatge de participació en la cadena de valor inferior al que els pertocaria.

Sectorialment els pagesos demanen més ajuts a la renda, els consumidors volen una agricultura més verda, i productors i administracions critiquen l'excés de burocràcia.

Aquests resultats condicionaran la futura PAC, però també cal tenir presents altres factors i aquí en voldria destacar només tres.

1. El Brexit

Amb la sortida del Regne Unit el pressupost anual comunitari es veurà reduït en uns 9.300 M€ i, si es fa un ajust de la despesa proporcional, implicarà una baixada del pressupost agrícola de prop

de 3.600 M€. Hi ha països que ho defensen, mentre que d'altres, com pot ser Espanya, demanen que es mantingui el pressupost agrari. Una de les mesures que es preveu és que la possible reducció pogués ser compensada voluntàriament per cada Estat, solució a què s'oposen les organitzacions agràries.

2. Mantenir els dos pilars

Tema de concepció de la mateixa política agrària. Actualment la PAC es basa fonamentalment en dos pilars, els ajuts directes, que van directament al titular dels drets d'explotació, i el de desenvolupament rural. Sempre hi ha hagut una discussió entre els que tenen una visió més ma-

mètodes compatibles amb el medi i que produïu una alimentació sana i de qualitat.

Avui podem dir que mai no haviem tingut tants aliments ni tan sanitàriament correctes, s'estan utilitzant unes tècniques de producció cada vegada més semblants a les ecològiques i molts cops amb més garanties. El tema és com es conserva la diversitat, es combat el canvi climàtic o es promouen consums responsables.

Hi ha sectors mediambientals que creuen que difícilment es poden portar a terme polítiques ambientals de país sense tenir present el territori, i aquest és gestionat en unes dues terceres

Avui podem dir que mai no haviem tingut tants aliments ni tan sanitàriament correctes, amb tècniques de producció més ecològiques i amb més garanties

parts del territori i que sustenta el segon pilar, ja que creuen que és el que pot servir per fer una política íntegra en zones rurals, i els que critiquen que fons que surten del pressupost agrari vagin a parar tot sovint a activitats no relacionades amb el sector primari. També els crítics amb els primer pilar consideren que els ajuts directes no resolen problemes estructurals.

Alguns Estats serien partidaris d'unificar aquestes dues polítiques.

3. El component verd

Ja en la PAC anterior es va tenir en compte l'opinió del ciutadà europeu, que deia que estava d'acord que una part dels impostos fossin per ajudar a tenir una agricultura pròpia, però sempre que aquesta utilitzés

parts pel sector agrari, motiu pel qual volen també influir directament sobre la PAC. I aquí s'obre un escenari que ha de ser consensuat, i aplicar mesures graduals i incentivadores però assumibles per una pagesia que tendeix a anar envellint i desapareixent amb el que comporta d'abandó del territori i manca d'un recurs tan vital com és l'alimentari.

Conclusió i algunes propostes

El comissari europeu ha anunciat que posa ja en marxa la discussió sobre la nova PAC. Fets com el Brexit, que la poden condicionar financerament, o d'altres més de fons, com si ha de ser només una ajuda a la renda o mantenir, anul·lar o potenciar el desenvolupament rural com a



L'informe integrat, un producte de qualitat per oferir als clients (1a part)

AGUSTÍ SAUBÍ

Vocal del Comitè de Normativa i Procediments del REA
agusti.saubí@crowehorwath.es



Els auditors sempre hem estat intentant diversificar i ampliar el ventall de serveis per oferir als clients. Tasca gens senzilla, ja que o bé per la dificultat de sempre de vendre els nostres serveis, o bé pel cost econòmic i en temps de formar-se en noves àrees, o bé per la dificultat d'escapar dels requeriments d'independència que ens imposa el legislador, sempre esdevé complicat trobar en què podem augmentar la nostra oferta de serveis.

El REA+REGA va detectar fa anys una oportunitat i la Comissió de Responsabilitat Social Corporativa (RSC) i Informes Integrats (II), a la vista de la demanda social i la necessitat creixent de transparència en totes les organitzacions, va apostar per millorar el coneixement de la RSC com a part de la formació de l'auditor; així oferia noves oportunitats professionals.

Per aquest motiu, el 2014 la Comissió va decidir iniciar una sèrie d'articles informatius sobre RSC, Informes Integrats (II) i la influència d'aquests conceptes en l'exercici professional de l'auditor, articles que podeu trobar en l'àrea corresponent del web del REA+REGA, conjuntament amb la Comunicació núm. 40 sobre el Marc Internacional d'Elaboració d'Informes Integrats.

Aprofitant que el REA+REGA ha estat recentment acreditat per l'International Integrated Reporting Council (IIRC) per actuar com a formador d'experts en informes integrats (un dels dos únics homologats a Espanya), des de la Corporació s'estan redoblant els esforços per donar-lo a conèixer, així com a augmentar la formació

perquè els economistes auditors obtinguin l'*expertise* necessari per oferir el servei.

Dels articles i comunicats esmentats es resumeixen a continuació alguns aspectes que espero que despertin interès en el lector i animin a aprofundir en l'assumpte tant els empresaris com els professionals.

Què és un informe integrat?

En poques paraules podria definir-se l'informe integrat com un document concís que explica com es crea el valor en una organització. Així doncs, és una comunicació resumida sobre la manera en què l'estratègia d'una organització, així com el seu govern, exercici i perspectiva, en el context del seu entorn, condueixen a crear valor en el curt, mitjà i llarg termini.

Es tracta d'aprofitar la informació financera i no financera exis-

entre d'altres, empleats, clients, proveïdors (inclosos els de finançament), socis empresarials, comunitats locals, legisladors i reguladors, etcètera.

És evident que per assolir aquest objectiu de comunicar el valor d'una organització no n'hi ha prou amb la informació financera per ella mateixa i per això sorgeix com a necessitat la informació integrada.

Per a quin tipus d'entitats és apropiat? És indicat per a les pimes?

El marc en el qual es desenvolupen els informes integrats està concebut fonamentalment per a la seva aplicació en el sector privat, en empreses de qualsevol mida, si bé també pot ser utilitzat, convenientment adaptat, en el sector públic i en organitzacions sense ànim de lucre. En realitat, l'informe integrat és un document concís i de gran utili-

ra, aquesta situació canviarà amb el temps, ja que la creixent digitalització de les empreses fa més accessible l'accés a informació de qualitat, i els proveïdors de capital financer no demoraran a ampliar els seus requeriments d'informació cap a aquella informació que té impacte real en el negoci.

És cert que està més orientat cap al futur en detriment de la informació històrica?

És un dels temes més importants, però també més esbiaixats en la implementació dels informes integrats. Fins i tot tenim molta reticència a explicar com veiem el futur, però en els negocis el que importa és el present i el futur i ens obsessio-nem cada vegada més amb refinar com reportem sobre el passat. Aquesta visió de futur és probablement una de les contribucions més grans de l'informe integrat que sorgeix de la tendència actual que els informes corporatius han d'evolucionar per convertir-se en una comunicació que permeti entendre millor l'estratègia de l'empresa i la seva relació amb la capacitat que té de crear valor a curt, mitjà i llarg termini, així com amb l'ús dels capitals que posseeix i l'efecte que tenen sobre ells. ■

L'informe integrat es podria definir com un document concís que explica com es crea el valor en una organització

tent per respondre a dues tendències que són de plena actualitat, com són, per un costat, la necessitat de transparència empresarial i la capacitat de resposta a les parts interessades; i, per l'altre costat, la necessitat de donar a conèixer la informació necessària que guia l'estratègia corporativa, la gestió del risc i l'assignació de recursos en les empreses.

El propòsit de l'informe integrat és subministrar informació molt beneficiosa a tots els grups d'interès, entre els quals s'inclouen,

tat que té com a finalitat reflectir la gestió de les empreses i com aquestes s'orienten a la generació de valor, i no hagués d'impli-car un enorme esforç la seva elaboració i, per això, tampoc pot ser aliè a les pimes.

No obstant l'anterior, és cert que hi ha moltes pimes que no tenen avui dia sistemes d'informació i eines de gestió que permetin elaborar aquests informes sense que impliqui un esforç adicional. Tampoc no ajuda el fet que els que financen les pimes no se'ls exigeixin. De tota mane-

Comissió de Comptabilitat



La nova NIIF 16 d'arrendaments: un canvi substancial

SOLEDAD MOYA

Economista i directora acadèmica de l'MSc Finance, professora contractada doctora del Departament d'Economia, Finances i Comptabilitat, ESADE Business School
soledad.moya@esade.edu



A partir de l'1 de gener de 2019 entrarà en vigor la nova **NIIF 16** dedicada als arrendaments. Aquesta NIIF substitueix la NIC 17 també d'arrendaments i portarà canvis importants a la comptabilitat de les empreses, als estats financers i, al final, a la seva imatge patrimonial i financera.

La NIIF 16 ha estat en procés més de set anys. Els primers esborranys són ja de l'any 2010, però ha trobat molts entrebancs pel camí per la forta oposició de les empreses a la seva aprovació, principalment pel temor a l'efecte perjudicial en la situació patrimonial i financera i, per tant, en la reputació. Però l'IASB ha estat sempre força determinat a aprovar-la per considerar que respon a una manca d'informació que, fins ara, tenim els usuaris de la informació financera, en relació amb la veritable situació d'endeutament de les empreses.

Un dels principals canvis que incorpora la NIIF 16 és que desapareix la distinció entre arrendament financer i arrendament operatiu en canviar l'enfocament de transmissió substancial de riscos i beneficis per la propietat a un model, el de la nova NIIF 16, basat en drets d'ús. Sota aquest nou model, l'arrendador ha de reconèixer en el balanç de situació la gran majoria dels arrendaments i no únicament els financers, com es venia fent fins ara. Les úniques excepcions que es preveuen són els contractes d'arrendament de termini inferior a l'any i sense opció de compra i els arrendaments de poc valor.

Llavors, el principi fonamental de la nova NIIF 16 és que, en signar

un contracte de lloguer, l'arrendatari obté un dret d'ús d'un bé (actiu) i assumeix a la vegada una obligació de pagament basat en el compromís de fer efectives unes quotes futures (passiu). El passiu serà reconegut inicialment pel valor actual dels pagaments futurs d'arrendament, descomptats al tipus d'interès implícit de l'arrendament i si aquest no es pogués saber llavors al tipus d'interès incremental per l'arrendatari d'una operació de venciment i risc similar. Pel que fa a la valora-

“Un dels principals canvis que incorpora la NIIF 16 és que desapareix la distinció entre arrendament financer i arrendament operatiu”

ció inicial de l'actiu, serà la mateixa que del passiu.

Una vegada l'arrendatari hagi reconegut l'actiu i el passiu al balanç, ha d'amortitzar l'actiu i reconèixer el pagament periòdic de les quotes amb el corresponent meritament d'interessos. El reconeixement de despesa total serà per tant decreixent atès que, si suposem una amortització lineal i per tant constant, els interessos decreixeran a mesura que el deute també sigui menor.

A més a més dels efectes sobre l'actiu i el passiu, algunes empreses podrien veure també força afectat el seu patrimoni net amb la nova norma a causa del diferent repartiment en el temps que es farà servir pel que fa al reconeixement al resultat tant de la depreciació de l'actiu com dels interessos al passiu. Suposant una depreciació constant cal esperar que la disminució neta de l'actiu sigui més gran que la del passiu amb el conseqüent efecte

a patrimoni net. Aquest efecte depèn, en tot cas, del volum d'endeutament i de les característiques intrínseques del conjunt de contractes d'arrendament que cada empresa tingui.

I pel que fa al compte de resultats, també observem canvis relatius a la diferent classificació de les despeses associades als nous contractes, ja que estem substituint una despesa operativa com era la despesa de lloguer per una depreciació, per un cos-

tat, més una despesa financera per l'altre costat, amb l'oportuna conseqüència als marges calculats en el compte de resultats com ara podria ser l'EBITDA.

I quin es l'impacte esperat d'aquesta normativa per als reguladors i per a les empreses?

L'objectiu principal del regulador ha estat incrementar la transparència i la comparabilitat de la informació financera a les empreses. L'argument principal del regulador era que, distingint entre arrendaments financers i operatius com veníem fent fins ara, estàvem deixant de reconèixer compromisos de pagament (arrendaments operatius) que podien alterar i molt els nivells d'endeutament de les empreses.

Amb aquest nou canvi, el regulador considera que es guanya en transparència i qualitat i també amb comparabilitat perquè totes les empreses han de seguir un mateix tractament comptable

per a operacions amb un fons econòmic similar.

Per part de les empreses hi ha hagut molta oposició atès que es considera que, afegit a la complexitat i al cost d'implantació, es perjudica la imatge patrimonial i financera de les empreses i pot dificultar fins i tot el seu accés a crèdit futur o a altres fonts de finançament.

Per tant veiem que l'impacte esperat és prou important. De fet, en un estudi portat a terme per una mostra d'empreses espanyoles (Fitó, Moya i Orgaz, 2013) es va trobar que els compromisos per arrendaments operatius suposaven un 18,3% del total passiu i que els drets d'ús no reconeguts representaven un 19% dels actius no corrents que passarien a estar reflectits en el balanç amb la nova NIIF 16.

En aquest mateix estudi s'avançava que els sectors més afectats seran aquells amb un ús més intensiu de l'arrendament com ara les companyies aèries, el comerç al detall, el turisme i l'oci i les telecomunicacions. Empreses com IAG, Telefónica, Inditex o Melià serien, doncs, empreses potencialment molt afectades pel canvi.

Però el regulador ha estat determinat, com ja hem comentat, i finalment ha aprovat la norma d'entrada en vigor en menys de dos anys. Caldrà veure si les empreses realment es comprometen amb aquesta nova norma, si els objectius de transparència i millor qualitat de la informació financera s'assoleixen i, per tant, si al final hem aconseguit una veritable millora en la qualitat de la informació financera disponible. ■



Els informes integrats: una realitat inevitable

M. EUGÈNIA BAILACH

Sòcia d'Auren i auditora de comptes. Membre de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat
me.bailach@bcn.auren.es



- Respecte als drets humans, per exemple la informació sobre la prevenció d'abusos als drets humans.

- Lluita contra la corrupció i assumptes de suborn, per exemple la informació sobre instruments existents per a la lluita contra la corrupció i el suborn.

- Les EIP que siguin cotitzades, a més a més, hauran de recollir la informació sobre diversitat requerida a l'informe de govern corporatiu.

Aquesta declaració ha d'incloure una descripció de polítiques, els resultats i els riscos relacionats amb aquests assumptes. També s'hi haurà d'incloure els procediments de diligència deguda aplicada per l'empresa incloent-hi les cadenes de subministrament i subcontractació amb la finalitat d'identificar, prevenir i mitigar els impactes negatius existents i potencials. Igualment l'empresa haurà d'explicar, si cal, les omisions per risc comercial o per falta de RSC.

On s'haurà d'incloure tota aquesta informació?

Al l'informe de gestió o a un document separat, sempre que es faci públic en la mateixa data i condicions que l'informe de gestió, i a més aquest en faci referència.

Hi ha aspectes en els quals caldria avançar, per exemple en la verificació. Aquest és un dels grans desafiaments que ni la directiva europea ni la legislació espanyola no han volgut abordar, en aquests moments, l'auditor només ha de posar de manifest si la informació no s'inclou.

Amb totes les dificultats i limitacions, sembla que els informes integrats seran una realitat inevitable. ■

De fa un temps ençà existeix l'opinió entre els usuaris de la informació empresarial que la informació financera, principalment els comptes anuals, no és suficient per compensar la realitat de l'empresa. La imatge de solvència i rendibilitat dels comptes anuals és rellevant per a tots els grups d'interès amb qui es relaciona la companyia: proveïdors, treballadors, entitats financeres, administracions públiques, i també els inversors i propietaris de l'empresa, però cada cop es fa més evident que la solvència i rendibilitat a curt termini no és l'únic objectiu de tots els grups d'interès i això és el que bàsicament reflecteixen els comptes anuals financers.

És evident que hi ha intangibles molt importants, com la reputació social o mediambiental d'una companyia que són molt difícils de valorar i d'incloure en uns estats financers, és per això que ja fa uns quants anys, sobretot les grans corporacions, faciliten informació no financera mitjançant altres documents no obligatoris que donen una visió més àmplia de les activitats de la companyia, i de l'evolució futura així com de la seva missió, visió i valors.

És per aquest motiu que sorgeix la necessitat del que es denomina una informació integrada, recollida en el que es coneix per l'informe integrat

La Iniciativa de l'Informe Integrat IIRC (International Integrated Reporting Council) neix l'agost del 2010 quan un grup d'institucions relacionades amb el món econòmic i social, entre ells l'Accounting for Sustainability (A4S), el FASB, l'IASB i la Global Reporting Initiative, van decidir treballar

plegades per establir un organisme internacional per supervisar la creació d'un marc d'informació integrada generalment acceptat.

La definició que l'International Integrated Reporting Council fa de l'informe integrat és el d'"Una comunicació concisa de com l'estratègia d'una organització, el seu govern corporatiu, l'acompliment i perspectives, en el context del seu entorn extern, la condueixen a crear un valor a curt, mitjà i llarg termini".

A hores d'ara aquest informe continua sent voluntari, no obstant això la Unió Europea va publicar el 15 de novembre de 2014 al seu [Diari Oficial la nova Directiva 2014/95/UE](#) relativa a la divulgació d'informació no financera i la diversitat en la que part de la informació inclosa en aquests documents voluntaris passarà a ser

Existeix un esborrany d'avantprojecte de llei, de data de gener del 2017, que modifica tota aquesta normativa en els temes que fan referència a la informació no financera i diversitat. Aquests són els punts més rellevants.

Quines seran les empreses obligades a elaborar l'estat no financer?

Ho seran aquelles empreses considerades d'interès públic amb més de 500 empleats a partir de l'exercici 2017. També ho seran els grups consolidats, sempre que l'empresa que consolida sigui considerada d'interès públic.

Quin és el contingut d'aquests informes no financers obligatoris?

- Assumptes ambientals (per exemple salut i seguretat, l'ús d'energies renovables o no renovables, les emissions de gasos

d'efecte hivernacle, l'ús de l'aigua i la contaminació de l'aire...).

- Assumptes socials i relacionats amb els empleats, per exemple la igualtat de gènere, la implementació de les convencions fonamentals de l'organització internacional del treball, les condicions de treball, el diàleg social, el respecte pel dret dels treballadors a ser informats i consultats, el respecte dels drets sindicals, la salut i la seguretat en el treball i el diàleg amb les comunitats locals o les mesures adoptades per garantir la protecció i el desenvolupament d'aquestes comunitats, etcètera.

“La verificació és un dels grans desafiaments que ni la directiva europea ni la legislació espanyola no han volgut abordar”

obligatòria per a les grans corporacions. Així mateix, el 5 de juliol de 2017 s'ha publicat al [Diari de la Unió Europea una Comunicació de la Comissió \(2017/C215/01\)](#) on es publiquen les directrius (metodologia) sobre la presentació d'informes no financers.

L'Estat espanyol disposava de temps fins al 6 de desembre de 2016 per incorporar a la legislació local aquesta directiva, no obstant això, la realitat és que les normes que havien de ser modificades, el Codi de comerç, el text refós de la Llei de societats de capital i la Llei d'auditoria, encara no ho han estat.

Comissió d'Economia Financera



El client digital



NICOLÁS MOYA

Director de Negocis Digitals. Bankinter

Les expectatives dels consumidors estan canviant ràpidament. Internet està col·laborant activament en aquest canvi introduint transparència en els mercats, posant en contacte uns clients amb els altres. Els clients exigeixen simplicitat, disseny, immediatesa, privacitat, autoservei o qualitat. Valors que ofereixen els grans d'Internet, com Amazon o Google, i que, ara, els clients exigeixen a la resta dels proveïdors. Les empreses tradicionals tenen un important repte a l'hora d'afrontar aquesta transformació, aquest autèntic canvi de paradigma dels mercats.

Un cop finalitzada la Segona Guerra Mundial, els Estats Units havien quedat desproveïts. La majoria de les indústries s'havien dedicat a generar subministraments per a la guerra, oblidant-se de moltes de les necessitats internes del país. Ara calia proveir la pau. Faltava de tot: eines i maquinària per al camp, per a les indústries, fins i tot per a les llars. Les empreses fabricaven sense parar. Hi havia llista d'espera per a gairebé tot. Un agricultor havia d'esperar mesos per obtenir un tractor. D'algun manera es pot dir que el país es trobava en un mercat de demanda, on aquesta superava amb molt l'oferta.

Les fàbriques van continuar produint sense parar fins que l'oferta va començar a superar la demanda. Hi va haver un moment en què va començar a haver-hi més maquinària a la venda de la que es necessitava. Hi havia més oferta de cotxes que demanda, més tractors dels que es podien comprar. Els fabricants de rentadores lluitaven

perquè els consumidors triessin el seu model. De sobte, el paradigma havia canviat. S'havia passat d'un mercat de demanda a un mercat d'oferta. I amb això va aparèixer el model de competència que ara coneixem. Les empreses van haver de desenvolupar les marques comercials, va aparèixer el màrqueting massiu, els anuncis a la premsa, ràdio i televisió. Calia generar valors intangibles sobre els pro-

Cada vegada més, el consumidor adopta un paper més actiu en la seva relació amb el producte o servei. No valora tant com abans la propietat del bé com el seu ús

ductes que diferenciessin uns fabricants dels altres. També calia competir en preus. Va aparèixer la departamentalització a les empreses per optimitzar costos. La fabricació del producte o servei es va descompondre en fases que s'executaven de la manera més òptima possible en les diferents àrees. I aquest és el paradigma en el qual la majoria de nosaltres hem crescut i en què ens basem a l'hora de prendre decisions. Mercats d'oferta, on la marca i la publicitat són importants, on ens preocupa molt la nostra competència i potser quelcom menys la necessitat exacta que estem resolt al client.

No obstant això, aquest paradigma podria estar canviant i moltes empreses potser encara no ho han entès.

L'actual revolució digital està portant canvis importants en els hàbits dels clients i en les expectatives que aquests tenen sobre els productes i serveis que consumeixen.

Fins fa poc la majoria dels consumidors assumien un rol més o menys passiu a l'hora d'adquirir un producte o servei. Tanmateix, ara, cada vegada més, el consumidor adopta un paper més actiu en la seva relació amb el producte o servei. Ho comenta i critica aprofitant la multitud de plataformes disponibles a Internet i consulta allò que altres consumidors com ell han comentat del producte. Vol ser

més actiu en les fases de disseny del producte. Busca molta més personalització. Internet ha acostumat els usuaris a la possibilitat d'una relació més personalitzada, un per un, que ara exigeixen en la resta de serveis. L'estandardització es percep com un element negatiu.

Anteriorment els usuaris entenien que, si volien obtenir valor d'un producte, possiblement haurien de tractar amb la complexitat. Per exemple, en adquirir un reproductor de DVD, era necessari llegir un complex manual d'instruccions per aprendre a utilitzar-lo. Avui dia, el consumidor no està disposat a llegir aquest manual. Considera que si el producte és complex és que està malament dissenyat. Ara els usuaris volen la màxima simplicitat i no per això renunciar a obtenir el valor més alt possible.

La instantaneïtat és un altre aspecte fonamental d'aquest canvi de paradigma. Fins fa poc els usuaris estaven disposats a as-

sumir endarreriments. Avui dia això no és possible. Pensem en l'èxit de negocis com Ikea, que entre altres valors aporten aquesta característica. La immediatesa dels serveis obtinguts a Internet ha acostumat els clients a exigir-la en qualsevol servei o producte amb què es relacionin.

El consumidor actual no valora tant com abans la propietat del bé com el seu ús. L'actual disponibilitat de catàleg de productes i serveis és gairebé il·limitada. L'usuari no necessita fer provisió de reserves de res, sempre que necessiti l'ús d'algun recurs, si pot pagar per ell, en disposarà. Això devalua la propietat davant la disponibilitat. Hi ha plataformes a Internet com Uber, Airbnb o Spotify que construeixen la seva proposta de valor en aquesta disponibilitat gairebé immediata en lloc de la propietat dels actius que hi són subjacents.

La qualitat és un altre aspecte al qual l'usuari no renunciarà. L'excel·lència operacional és una característica de les empreses líders del món digital. Tracten amb mim els seus processos, especialment aquells en què està implicat el client, generant avantatges competitius davant d'altres. El client s'ha acostumat a això i ja ho dona per descomptat.

Estem sens dubte davant un nou canvi de paradigma, on es deixa enrere els mercats d'oferta i ens enfrontem als mercats de client. Entendre el client i la necessitat que satisfem és molt més important que preocupar-nos pel competidor. Les empreses actuals, moltes vegades



ció de postvenda, que és independent del preu pagat pel producte o servei.

El màrqueting massiu i unidireccional ja no és tan important com abans. Cal arribar al client de maneres noves. A través dels continguts a Internet, a través dels comentaris favorables d'altres clients, del boca a boca, als llocs on és el client, en essència, desenvolupar millor el màrqueting personalitzat.

I sens dubte ser innovador. Creure's de veritat la innovació com a font de transformació de l'empresa cap a models de més generació de valor. Generar entorns dins d'aquestes que fomentin l'aparició de noves idees, com ara la diversitat de la plantilla o la desjerarquització de l'organització. Mantenir en l'empresa una cultura d'experimentació. Tenir una relació de complicitat amb el client que permeti a l'organització provar nous productes o serveis sense por. A més, els empleats de les empreses innovadores han de tenir un esperit *maker* en el qual intentin resoldre els problemes abans de buscar ajuda, de tenir independència mental i un cert "totterrenisme" dins de l'empresa. I sobretot, una organització innovadora és aquella que té la suficient humilitat per entendre que la majoria de noves idees no procediran de dins sinó dels usuaris, de la competència, de la indústria, d'altres països o d'altres sectors. Mantenint els ulls ben oberts.

En conclusió, adaptar una empresa a la nova transformació digital del client no implica necessàriament obrir un lloc web on oferir els productes o serveis. Es tracta sobretot d'entendre molt millor la proposta de valor que s'ofereix al client, de satisfer millor les noves exigències, com ara la immediatesa o la simplicitat, i estar molt més disposat a innovar en els models i oblidar-se una mica de la competència. ■

altament departamentalitzades, han perdut part de la visió del client. Cal una nova verticalització de l'empresa, que posi de nou tots els empleats alineats amb el client. Els models organitzatius moderns busquen aquest nou enfocament i per això creen estructures menys departamentals i més orientades a la proposta de valor subministrada. El seu paradigma moltes vegades són les *start-ups*.

Per adaptar-se a aquest nou paradigma, l'empresa actual ha d'escometre canvis importants que afectin tant el seu model de negoci com la manera d'organitzar-se.

Per començar, han d'aprendre a capturar valor en un mercat més transparent. Ja no és possible construir avantatges competitius basant-se en l'opacitat d'un mercat. El client ho sap tot. Quan entra a un establiment ja s'ha informat prèviament a Internet de l'oferta de productes i serveis, dels preus, de les característiques i de com competeix amb altres.

També s'han d'adaptar a treballar en un mercat menys intermediat. En el món digital sols els

qui mantenen la relació amb el client o amb la generació de l'oferta poden capturar valor. Els altres intermediaris es convertiran en "mers transmissors de zeros i uns" que no aporten res a la cadena de valor del producte, i tendiran a desaparèixer.

Moltes de les empreses líders de la transformació digital, com Amazon o Netflix, tenen entre

Moltes de les empreses líders de la transformació digital, com Amazon o Netflix, tenen com a avantatge competitiu la gestió estratègica de les dades

els avantatges competitius la gestió estratègica de les dades. Sobretot està orientada a l'aportació de valor addicional al client en el procés de selecció i compra dels productes que ofereixen. No sols passa això en el món digital. El gegant de la distribució nord-americana Walmart és ben conegut per la integració de dades amb els proveïdors, que dota d'un important avantatge competitiu davant dels competidors, en permetre a aquells conèixer en temps real el ritme de vendes dels seus productes i la distribució d'aquests en els diferents supermercats.

Entendre la relació del client amb la tecnologia és també un aspecte important. En ocasions l'oportunitat no apareix en la incorporació d'una tecnologia en l'empresa sinó en incorporar alguna característica del producte ofert en la tecnologia que el client utilitza i entendre què no farà un client. Per exemple, algunes entitats financeres van oferir als seus clients *stickers*, adhesius

per poder pagar amb el telèfon mòbil. La solució podia semblar interessant. Un adhesiu en la part del darrere del telèfon actuava com a targeta de pagaments *contactless*. El problema estava en el fet que el client no enganxava un adhesiu al telèfon de la mateixa manera que molts conductors no enganxen l'adhesiu de la ITV al cotxe un cop han passat una revisió.

El compromís amb l'excel·lència operacional és fonamental per afrontar aquest canvi de paradigma. El client espera una absència de fallades en el producte, una conveniència en la rela-

Comissió d'Assessors Fiscals



Sóc o m'he convertit en una societat patrimonial?

RICARD VIÑA ARASA
 Servei d'Assessorament Fiscal del Col·legi
 d'Economistes de Catalunya
 geafbcn@economistes.com



cle 21 de la Llei 27/2014 a les rendes derivades de la transmissió de societats patrimonials.

Amb caràcter general, tant la [Llei de l'impost sobre el patrimoni \(Llei 19/1991\)](#) com la [Llei de l'impost sobre societats \(Llei 27/2014\)](#) consideren que una societat és patrimonial i que, per tant, no realitza una activitat econòmica si més de la meitat del seu actiu està integrat per valors o no està afecte a una activitat econòmica.

Però mentre que als efectes de l'impost sobre el patrimoni s'ha d'analitzar si aquesta circumstància es compleix durant més de 90 dies de l'exercici social, a la Llei de l'impost sobre societats el valor de l'actiu, dels valors i dels elements patrimonials no afectes a una activitat econòmica serà el que resulti de la mitjana dels balanços trimestrals de l'exercici de la societat (o dels balanços consolidats si es tracta d'una societat dominant d'un grup d'empreses).

Compte amb l'excés de tresoreria

Una societat esdevindrà patrimonial quan més de la meitat del seu actiu estigui constituït per valors o per elements no afectes a una activitat econòmica.

Ara bé, en l'impost sobre el patrimoni, no es computen ni com a valors ni com a actius no afectes aquells en què el preu d'adquisició no superi l'import dels beneficis no distribuïts obtinguts els últims deu anys anteriors que provenguin de la realització d'activitats econòmiques. Però, la Llei de l'impost sobre societats és més restrictiva perquè només computa com a actiu no afecte la tresoreria o drets de crèdit procedents de la trans-

missió d'elements patrimonials afectes a activitats econòmiques que s'hagin generat en el període impositiu i en els dos períodes anteriors.

Aquesta circumstància tan restrictiva obliga a vigilar sovint la tresoreria i els drets de crèdit de les societats operatives perquè el saldo que excedeixi dels beneficis acumulats durant l'exercici i en els dos anteriors es considera actiu no afecte a l'exercici de l'activitat.

Una societat esdevindrà patrimonial quan més de la meitat del seu actiu estigui constituït per valors o per elements no afectes a una activitat econòmica

Amb aquesta sorprenent regulació algunes societats, que desenvolupen activitats econòmiques i que obtenen guanys, es poden veure obligades a repartir beneficis disminuint els fons propis per evitar incórrer en el que s'ha anomenat patrimonialitat sobrevinguda.

És a dir, aquelles societats que durant els exercicis anteriors hagin tingut guanys i no els hagin repartit perquè volien capitalitzar l'empresa i autofinçar-se es poden veure afectades per la nova normativa i ser considerades entitats patrimonials, sempre que aquests guanys no els hagin invertit en l'activitat econòmica, sinó que els hagin invertit en un altre tipus d'actius, com per exemple valors, inversions financeres no afectes o immobles no afectes a una activitat econòmica.

De tota manera, la conseqüència d'aquesta nova regulació resulta en certa manera contradic-

tòria amb la que paral·lelament ha introduït la mateixa Llei 27/2014 de l'impost sobre societats, atorgant determinats beneficis fiscals (com la reserva de capitalització i la d'anivellació) amb la finalitat d'estimular el sanejament de les empreses i la seva capitalització mitjançant l'augment del patrimoni net.

I què passa si la societat esdevé patrimonial?

Doncs, a diferència de normatives i regulacions anteriors, la

regulació actual no estableix cap règim específic i propi per a les societats patrimonials, però sí que pot tenir efectes limitatius a l'hora de poder gaudir de certs beneficis fiscals.

- No podrà aplicar el règim especial d'empreses de reduïda dimensió, ni el tipus reduït del 15% de l'impost sobre societats, previst per a les entitats de nova creació.

- Tampoc no podrà compensar les bases imposables negatives quan l'entitat sigui adquirida amb la intenció, per part del comprador, d'aprofitar-les (la qual cosa sí que és possible quan la majoria del capital social o dels drets a participar en els resultats de l'entitat haguesin adquirit perquè ostentés una participació inferior al 25% en l'entitat a la conclusió del període impositiu al que correspongui la base imposable negativa).

- Tampoc no es podrà aplicar el règim d'exempció previst a l'arti-

Aquest règim d'exempció és una de les novetats destacades de la Llei 27/2014 i suposa que, amb caràcter general i acomplint certs requisits, no tributen en l'impost sobre societats les plusvàlues o guanys derivats de la transmissió de participacions en altres societats espanyoles.

Com a excepció a aquesta regla general, quan el que es transmet són participacions d'una societat patrimonial, l'exempció està limitada a l'import de les reserves generades per la societat participada durant el temps de tinença de la participació, és a dir que normalment quedarà gravat el fons de comerç i les plusvàlues tàcites dels actius de la societat.

Aquesta limitació resultarà aplicable quan la societat transmesa reuneixi les circumstàncies per tenir la consideració de societat patrimonial en alguns dels exercicis durant la tinença de la participació, fins i tot tractant-se d'un exercici anterior a l'entrada en vigor de la nova definició de societat patrimonial. En aquests casos, es permet fer l'anàlisi a partir de la suma agregada dels balanços a anuals des de l'1 de gener de 2009. Si de l'anàlisi resulta que en algun exercici dels compresos dins del període de tinença de la participació, la societat reunirà les circumstàncies per ser considerada societat patrimonial, l'import de l'exempció s'haurà de determinar a través d'un càlcul proporcional complex. ■



La predicció de la insolvència

RAIMON CASANELLAS

Economista i soci-director d'Insolnet, SLP
rcasanellas@insolnet.es

Per tal d'emprendre projectes empresarials rendibles, cal sovint l'accés al crèdit, sigui sense cost (el dels proveïdors i entitats públiques) o amb cost (el de les entitats financeres). Una bona gestió empresarial ha de saber utilitzar aquest palanquejament i evitar incórrer en risc d'insolvència. I sobretot a Espanya, atès que tant la normativa legal com la percepció social castiga excessivament les empreses que es declaren insolvents i les expulsa quasi sempre del mercat.

El professor Oriol Amat ha implementat per a empreses espanyoles el següent predictor de la insolvència, derivat de la Z d'Altman:

$Z = -3,9 + 1,28 AC / PC + 6,1 PN / A + 6,5 BN / A + 4,8 BN / PN$, en què AC = actiu circulant, PC = passiu circulant, PN = patrimoni net, A = actius BN = benefici net.

Com més positiu és el resultat, més solvent és l'empresa, mentre que el resultat negatiu indica una situació d'insolvència.

Hem aplicat aquest predictor a les empreses que, segons dades del BOE, van sol·licitar el concurs de creditors el 2015, prenent com a dades d'anàlisi les dels darrers comptes anuals dipositats al Registre Mercantil, a les províncies de Barcelona i de Madrid. Hem distingit dues mostres: les d'aquelles companyies que tenien un actiu superior a deu milions d'euros i les d'un actiu comprès entre un i deu milions d'euros. Aplicant el predictor al conjunt de les companyies de Barcelona i Madrid amb actiu superior als deu milions d'euros, hem comprovat que la mediana de la mostra era a Barcelona de 2,47 i a Madrid de 2,44.



En canvi, si l'anàlisi es feia sobre les companyies que havien concursat durant el 2015, les companyies d'actiu superior als deu milions d'euros tenien unes medianes de -1,83 a la província de

tenen les grans companyies insolvents abans de recórrer al procediment concursal enfront de les pimes. A més, un cop dins del procediment concursal, els costa més a les pimes aconseguir un

dades dels incompliments de conveni, en quin cas les dades de recuperació podrien variar sensiblement. Costa d'entendre com a Espanya no s'hagi aconseguit recollir dades de recuperació del crèdit concursal i això seria molt senzill unificant la informació que els administradors concursals han de recollir a l'informe final de rendició de comptes.

Les companyies grans que es van declarar insolvents mostraven als comptes anteriors al concurs una predicció d'insolvència més agreujada que les pimes

Barcelona i de -1,25 a les de Madrid. Les d'actiu comprès entre un i deu milions d'euros oferien unes medianes a Barcelona de -1,47 i a Madrid, de -1,10.

En conseqüència, a més de l'eficiència del predictor, podem comprovar que, si bé les companyies grans que no van acabar concursant mostren un grau més gran de solvència que les pimes, per a les quals van acabar sol·licitant el concurs, la situació és a la inversa: les companyies grans que es van declarar insolvents mostraven als comptes anteriors al concurs una predicció d'insolvència més agreujada que les pimes. Això ens mostra la capacitat d'aguant que

conveni que a les companyies grans, tal com ens mostra l'Estadística Concursal del 2016 editada pel Col·legi de Registradors d'Espanya. En efecte, durant el 2015 la mediana d'actiu de les companyies que aconseguen un conveni (sense entrar en liquidació durant el termini del primer any) era de 3.238.735 d'euros, mentre que la de les que anaven directament a liquidació era de 972.343 euros. En canvi, les pimes que acabaven aconseguint un conveni oferien més recuperació de crèdit als creditors, probablement a causa de la seva força de negociació més baixa en fixar els termes del pla de pagaments del conveni. Una altra cosa seria poder tenir

Cal recordar que a Espanya existeix una proporció de pimes joves més gran que la de la mitjana dels països de l'OCDE, tal com destaca un estudi recent elaborat per Juan Carlos Fariñas i Elena Huer-go per a FEDEA, a causa d'una taxa d'entrada més elevada al mercat i a la típica resistència a créixer, fet que podríem denominar com un cert efecte Peter Pan. D'altra banda, segons les darreres dades del DIRCE (Directori Central d'Empreses), en comparació amb la Unió Europea, les micro-empreses, és a dir, les que tenen fins a nou empleats, suposen el 95,7% del total, 2,9 punts per sobre de l'estimació que es disposa per al conjunt de la Unió Europea el 2014, que era del 92,8%. ■

Economistes BAN



XXVI Fòrum d'Inversió i 'La sindicació dels minoritaris en les 'start-ups''

MIQUEL SACRISTÁN
Economista i director d'Economistes BAN
economistesban@coleconomistes.cat



Economistes BAN, la xarxa de *business angels* del Col·legi, va celebrar el 5 d'octubre el XXVI Fòrum Inversor i va presentar la ponència *La sindicació dels minoritaris en les start-ups*.

26è Fòrum Economistes BAN

Al Fòrum es van presentar set projectes, d'un molt bon nivell, de sectors diversificats i que van despertar l'interès dels assistents:

● **BUYYOURSELF.** Sistema de compra intel·ligent per pagar sense passar per caixa, amb escaneig pel mòbil dels productes i, un cop acceptat el pagament, que també es pot fer remot entre usuaris, la compra es fa efectiva. Presenta Guillermo Villalón, que sol·licita 300.000 euros per desenvolupar producte i vendes.

● **BEBOOKNESS.** Enric Sagrera, fundador, presenta una plataforma tecnològica per publicar qualsevol llibre electrònic en les majors botigues internacionals i facilitar que els escriptors novells publiquin les seves obres. La ronda d'inversió és de 200.000 euros per millorar la plataforma i màrqueting *on-line*.

● **AGROPTIMA.** És una aplicació per a la gestió eficient d'explotacions agrícoles amb més de 1.200 clients. Recull dades del camp fàcilment i les analitza per millorar la rendibilitat i eficiència de l'explotació agrícola. Presenta la seva fundadora Emília Vila. Tenen ronda oberta d'1.000.000 euros per obrir l'expansió al mercat francès.

● **DENTAL RESIDENCY.** Primera companyia de prestació odontològica exclusivament a 300 centres geriàtrics i de discapacitats. Fan revisions bucodentals i tractaments al mateix centre, trencant la

barrera de la mobilitat i apropant l'odontologia a persones dependents. Sergi Comas, el seu CEO i cofundador, sol·licita 250.000 euros per a l'expansió geogràfica.

● **UNIFYME.** Albert Coll, CEO i fundador, presenta una plataforma de comunicacions unificades al núvol: xat corporatiu, *video meeting*, telefonia IP, SMS, intercanvi d'arxius i escriptori remot. Tot el *big data* de les comunicacions empresarials en una plataforma integrada amb Salesforce. Necessiten 250.000 euros per desenvolupar nou *software*, màrqueting i vendes.

“Cada vegada és més freqüent, en l'àmbit de les 'start-ups', una atomització del capital social en mans de molts inversors”

● **IOMED MEDICAL SOLUTIONS.** IOMED ha desenvolupat una tecnologia que permet als programaris de gestió de la història clínica dels hospitals codificar i estructurar en temps real les dades que el metge introdueix en la història clínica, sense modificar la manera en què aquest els introdueix. Presenta Javier de Oca i demanen 150.000 euros per a desenvolupament de producte i comercialització.

● **MYPOPPINS.** Aleix Castellar, el seu cofundador, presenta el seu *marketplace*, que connecta els usuaris (*lovers*), que sol·liciten serveis de neteja amb netejadors professionals (*poppins*), automatitzant i escalant en ambdós costats, oferta i demanda, i tot el procés de reclutament. El sistema disposa d'un *chatbot* (assistent virtual per a *poppins*) que agilitza el procés d'operacions intern. Sol·liciten

300.000 euros per a màrqueting, IT i *recruiting*.

'La sindicació dels minoritaris en les 'start-ups''

Iñaki Frias, advocat i soci de l'Àrea Mercantil del despatx RCD-Roussaud Costas Duran, SLP, és especialista en la sindicació i pacte de socis per a noves *start-ups*. Va iniciar la presentació indicant que cada vegada és més freqüent, en l'àmbit de les *start-ups*, una atomització del capital social en mans de molts inversors i, davant d'aquesta situació, va apuntar que les noves empreses s'han de preguntar “com gestionen tants

1. Contracte de sindicació com una participació directa dels socis en la societat.

2. Participació mitjançant una entitat o vehicle jurídic amb els seus òrgans propis de representació i decisió.

Del contracte de sindicació va ressaltar que té per objectiu regular la relació dels socis entre ells i la negociació i formalització d'acords entre els socis sindicats i la mateixa societat en què participen, entre d'altres. De l'opció com a societat participada va destacar que facilita la gestió de l'accionariat en la companyia, tant en les juntes generals com en la celebració de contractes d'inversió i pactes de socis i té uns costos d'estructuració i de gestió més alts.

Per últim, va apuntar que la sindicació mitjançant una SRL és més recomanable, com a vehicle amb personalitat jurídica, per a socis que coinvertexen junts en diverses companyies, l'SRL facilita una agrupació i control de tots els socis amb una única veu.

Es pot consultar la presentació al [web del CEC-EconomistesBAN-noticies-XXVI Fòrum](http://web.del.CEC-EconomistesBAN-noticies-XXVI-Fòrum). Els interessats en algun dels projectes presentats, a ampliar la informació i a contactar amb els emprenedors, escriviu a economistesban@coleconomistes.cat. ■





Resultats del Baròmetre del Sector Tecnològic a Catalunya

JORDI WILLIAM CARNES
President del CTecno
ctecno@ctecno.net



tilla formada per un 69% d'homes i un 31% de dones. Les empreses del sector cada cop contracten més dones, però aquestes no ocupen majoritàriament posicions vinculades a les àrees operatives ni de sistemes. La contractació de dones respecte d'homes a les empreses del sector mostra una tendència lleugerament positiva i, de fet, una de cada quatre empreses tecnològiques ha manifestat que cada cop contracta més dones.

Les accions

A partir de la situació actual analitzada a l'estudi del Baròmetre del Sector Tecnològic a Catalunya 2017, es proposen les recomanacions següents:

1. Atracció i generació de talent. Cal fomentar la diversitat en els equips i crear programes per atraure infants en l'àmbit de les TIC.

2. L'impacte en el negoci. L'oferta ha de millorar la comprensió dels negocis dels clients per arribar a digitalitzar el nucli. També cal aprofundir en les tecnologies amb perspectives més altes de creixement.

3. El posicionament del sector. Cal millorar la comunicació del valor afegit dels productes i serveis tecnològics als clients, així com l'exposició de l'ecosistema TIC català cap a l'exterior.

4. Ecosistema. Cal estendre l'aprofitament i l'impacte dels esdeveniments de referència al territori i gestionar la coexistència dels nous models de negoci impulsats per les TIC.

Podeu trobar més detalls del Baròmetre del Sector Tecnològic a Catalunya al web www.ctecno.cat. ■

Des de fa nou anys el Cercle Tecnològic de Catalunya, fundació privada sense ànim de lucre oberta a les persones, empreses i professionals de les TIC, per crear opinió, generar debat i promoure polítiques tecnològiques, ha tingut la iniciativa d'elaborar el Baròmetre del Sector Tecnològic a Catalunya. L'estudi consisteix en una anàlisi qualitativa i quantitativa de la situació del sector de les tecnologies de la informació i la comunicació a Catalunya. En cada edició, el baròmetre ha anat creixent quant a l'anàlisi prospectiva de les tendències del sector i a la proposta de recomanacions i full de ruta per esdevenir una eina de treball imprescindible per a una millor comprensió del sector. Els resultats de la novena edició van ser presentats el passat mes de juliol.

L'edició del 2017 aporta sòlids arguments que estem davant una fase de creixement del sector que s'exemplifica en els resultats següents:

1. El sector TIC com a motor de l'economia catalana

L'ecosistema tecnològic català està format per 13.794 empreses, el 2,3% del nombre total d'empreses a Catalunya. El darrer any el nombre d'empreses tecnològiques s'ha incrementat en un 5,7% respecte a l'any 2015, amb la incorporació de 738 noves firmes. Seguint el model de teixit empresarial català caracteritzat per les pimes, el 91% d'empreses del sector tecnològic compten amb menys de deu assalariats i el 60,2% de les empreses no té assalariats.

2. Contractació en el sector tecnològic

El creixement de l'ocupació en el

sector TIC català el darrer any ha estat notablement superior al del conjunt de l'economia. Així, el 2015-2016, el nombre d'ocupats en el sector tecnològic va augmentar un 26,3% mentre que en el conjunt de l'economia catalana només va créixer un 3,2%. En definitiva, la població ocupada en el sector TIC és de 103.300 persones, així s'assoleix el màxim històric d'ocupació en aquest sector cada cop més estratègic per a l'economia catalana. Aquesta dada representa el 3,2% del total de l'ocupació, una dada amb tendència a l'alça i que recupera els valors més baixos emmarcats en els anys de crisi econòmica.

3. La tecnologia al nucli de totes les empreses

De l'estudi es desprèn que la línia que separa l'oferta (empreses tecnològiques que proveeixen serveis o productes) i la demanda (empreses d'altres sectors que necessiten serveis tecnològics) es

Cal millorar la comunicació del valor afegit dels productes i serveis tecnològics als clients, així com l'exposició de l'ecosistema TIC català cap a l'exterior

troba desdibuixada. L'aportació de valor cap a una societat intensament digitalitzada fa que cada cop més les empreses de la demanda incorporin la tecnologia com a eix estratègic del negoci, fet que dificulta distingir la frontera entre l'oferta i la demanda.

4. La necessitat de talent

Tot i que com ja hem apuntat el sector TIC ha estat un dels sectors amb més creixement d'ocupació, l'estudi ha detectat una escassetat de professionals formats en aquest àmbit, tot i que

també s'observa un canvi en aquesta tendència. L'edició del Baròmetre del 2012 apuntava que un 30% de les empreses del sector van reduir el nombre de treballadors, mentre que actualment més del 63% de les empreses ha incrementat la plantilla. Com en les edicions anteriors, les empreses continuen percebent la fuga de talent, problema que combaten amb plans de retenció i potenciació, on destaquen la virtualització dels llocs de treball i la flexibilització. En aquest sentit, els resultats de l'enquesta d'oferta mostren que més del 75% de les empreses enquestades afirmen disposar d'algun tipus de pla per atraure, captar, fidelitzar, promocionar o retenir el talent dins de les empreses.

Com s'indica en el Baròmetre del 2017, un 38% de les empreses enquestades de demanda es proveeix amb personal TIC propi. D'aquestes, un 80% argumenta que ho fa perquè les

TIC són una àrea estratègica per a l'empresa.

5. El paper de la dona en el sector

La manca de vocacions TIC s'acusa per la necessitat d'integrar professionals TIC no només en empreses d'oferta, sinó també ara en tot el teixit empresarial, i per la minoritària presència de la dona en el sector. Tot i que la diferència entre homes i dones es va reduint cada any, actualment les empreses tecnològiques catalanes comptem amb una plan-

PUBLICACIONS DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA



INFORMATIU DE L'ECONOMISTA



REVISTA TÈCNICA



DOCUMENTS TÈCNICS I ALTRES PUBLICACIONS



CE Col·legi d'Economistes de Catalunya
Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

BARCELONA Pl. Gal·la Placídia, 32
08006 Barcelona. Tel. 93 416 16 04
cec@colegieconomistes.cat

GIRONA Joan Maragall, 44, entl. 3a
17002 Girona. Tel. 972 21 45 33
girona@colegieconomistes.cat

LLEIDA Pere Cabrera, 16, 1r G
25001 Lleida. Tel. 973 21 06 33
lleida@colegieconomistes.cat

TARRAGONA Rambla Nova, 58-60, 5è A
43004 Tarragona. Tel. 977 21 70 42
tarragona@colegieconomistes.cat