

Boletín Oficial



Agrupación Técnica Profesional

-INGESA-

Interventores de Gestión Administrativa

-Administrative Services Manager-

**Representación, Gestión y Tramitación
en Entidades Públicas, Tráfico, etc.**



SUMARIO

Actualidad Corporativa	pág. 3-6
Impacto del aumento de los tipos de interés en el esfuerzo hipotecario	pages.3-4
Novedades fiscales en vivienda para 2022	pages.5-6
Información de Actualidad	págs. 7-12
El trabajo híbrido	págs. 7-8
Planes de reestructuración como solución para la viabilidad empresarial	pág. 9-11
El capital riesgo incrementa un 90% su inversión en España hasta marzo, sin visos de ralentización	pag.12
Formación Continuada	págs. 13-21
Proyecto de Ley de creación y crecimiento de empresas	pág. 13-18
Los fondos muestran indicadores de riesgo bajos y poco apalancamiento tras la crisis Covid	pages.19-20
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada.....	pag.21
Consultorio Formativo	págs.22-23
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada.....</u>	pag.23

La Agrupación Técnica Profesional de Interventores de Gestión Administrativa ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Interventores de Gestión Administrativa, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la Calle Atocha, nº20-4º-Derecha, Código Postal 28012, de Madrid. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: ingesa@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódico

Edición: INGESA

Imprime: Gráficas Alhori

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: En trámite

E-mail: ingesa@atp-guiainmobiliaria.com

Boletín Oficial
DE LA
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
DE
INTERVENTORES DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Redacción y Administración
C/ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha
28010 MADRID
Telf. Corp.: 91 457 29 29

Web: www.atp-ingesa.com

ACTUALIDAD

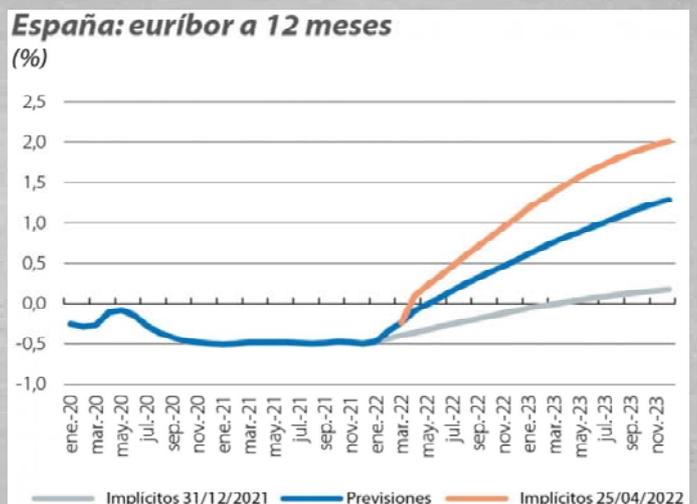
Corporativa

Impacto del aumento de los tipos de interés en el esfuerzo hipotecario

El aumento de las tensiones inflacionistas en la eurozona ha conllevado un importante giro en la política monetaria del BCE. Las expectativas de subidas de los tipos de interés oficiales ya se están notando en los tipos del mercado interbancario. Así, a mediados de abril, el euríbor a 12 meses entró en terreno positivo después de seis años en negativo, lo que supone un notable aumento respecto a los registros mínimos del año pasado (alrededor del $-0,50\%$ en promedio de 2021). Los mercados financieros descuentan que esta tendencia ascendente tendrá continuidad en los próximos meses, si bien los aumentos serán graduales y hay que tener en cuenta que se parte de niveles de tipos muy bajos (véase el primer gráfico).



Un aumento de los tipos de interés podría quitar algo de dinamismo a la demanda residencial al elevar el esfuerzo hipotecario para adquirir una vivienda. Para valorar hasta qué punto la demanda de vivienda se puede ver afectada, calculamos la evolución prevista de la ratio de esfuerzo hipotecario teórico(1) según el escenario de previsiones, recientemente revisado tras la invasión de Ucrania(2). Dicha ratio tiene como principales ingredientes las previsiones del precio de la vivienda, de la renta bruta disponible del hogar mediano y de los tipos de interés hipotecarios.



Según las previsiones, el **aumento del precio de la vivienda** (que se preve que alcance el 3,5% en el año 2022, en parte por el alza de los costes de construcción, y que a partir del año 2023 vuelva a una senda de crecimiento más moderada) se verá prácticamente compensado por el avance de la renta bruta disponible del conjunto de los hogares, dado que la creación de empleo seguirá siendo notable a pesar de la reciente revisión a la baja por el impacto de la guerra en Ucrania (en torno a 300.000 puestos de trabajo anuales en el promedio de 2022-2023).

Por otro lado, el **aumento de los tipos de interés hipotecarios** incrementará la ratio de esfuerzo en alrededor de 3,2 p. p. en 2 años (del 33,4% de los ingresos del hogar en el 4T 2021 [último dato disponible] al 36,6% en el 4T 2023). Se trata de un aumento considerable, aunque la ratio todavía se encuentra lejos de los niveles alcanzados durante la crisis inmobiliaria. Con todo, los mercados financieros descuentan actualmente una actuación algo más agresiva del BCE. Concretamente, los **tipos de interés implícitos de mercado a 25 de abril de 2022** esperan que el tipo de interés euríbor a 12 meses se sitúe en el 1,06% a finales de este año y en el 2,0% a finales de 2023. Así, si usamos los tipos de interés implícitos de mercados a mediados de abril, obtenemos una ratio de esfuerzo que repunta de forma más marcada, hasta el 39,2% a finales del 2023 (véase el segundo gráfico).

1). El esfuerzo hipotecario teórico es una estadística publicada trimestralmente por el Banco de España y mide el porcentaje de renta que el hogar mediano debe destinar para pagar el importe de las cuotas hipotecarias en el primer año tras la adquisición de una vivienda tipo financiada con un préstamo estándar por el 80% del valor de la vivienda.

(2). Véase el Focus «La guerra entre Rusia y Ucrania frenará la recuperación de la economía española» publicado en el IM04/2022.



En definitiva, la expectativa de **subidas de tipos de interés** tras el giro del BCE hacia una normalización de la política monetaria puede enfriar en cierto modo la **demanda de vivienda**, al aumentar el esfuerzo hipotecario que el hogar mediano debe asumir el primer año después de la adquisición de una vivienda. Además, el aumento de los tipos de interés también tenderá a incrementar el esfuerzo hipotecario de los hogares que ya han comprado su vivienda con crédito hipotecario. Sin embargo, dada la mayor contratación de hipotecas a tipo fijo (de más del 60% en 2021 frente a menos del 3% entre 2003 y 2007), la subida de tipos tendrá un impacto limitado en los hogares recientemente hipotecados.

Novidades fiscales en vivienda para 2022



El 1 de enero de 2022 entró en vigor la Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, una normativa conocida como "catastrazo", que ha traído cambios impositivos en impuestos relacionados con la vivienda como el IRPF, ITP, Impuesto de Sucesiones y Donaciones y el Impuesto sobre el Patrimonio.

Hacienda efectuó una serie de cambios en los presupuestos generales del Estado de 2022, que incluye la actualización del valor catastral de hasta 825.000 inmuebles, un 65% más de los que el Ministerio tenía previsto revisar hace un año.

Este concepto también alude a las modificaciones en la valoración que se hace sobre los inmuebles. Algo que podría llevar a subida en el impuesto de sucesiones, patrimonio y transmisiones patrimoniales.

Hasta ahora, la base imponible de los impuestos relacionados con las viviendas era el valor real del inmueble: el vendedor establecía un precio que la Administración podía comprobar y demostrar que no se correspondía con la realidad en caso de que así fuera.

Con este cambio, los valores de referencia serán la base imponible de estos impuestos. Si el contribuyente no está de acuerdo, será él quien lo tenga que justificar.

Estos cambios no afectan al IBI, pero sí a los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, y al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, ya que ahora están ligados al valor de referencia y no al valor real.

Los cambios fiscales en vivienda más importantes en 2022

Cambios en el IRPF

La nueva ley modifica el artículo 23.2 de la Ley del IRPF, ya que afectará a las rentas superiores a los 300.000 euros y para los patrimonios de más de 10 millones.

De esta manera, las rentas del trabajo de más de 300.000 euros se incrementarán dos puntos, hasta el 47%, y las rentas de capital que superen los 200.000 llegarán hasta el 26% (tres puntos porcentuales más). Se trata de una medida que afectará a un pequeño porcentaje de contribuyentes: más de 35.000, que no supone apenas el 0,2% de la población). A cambio, se podrían recaudar casi 500 millones de euros.

Otras **novedades** que nos podemos encontrar a la hora de hacer la **declaración de la renta** son las siguientes:

- ➔ A partir de ahora, al realizar la declaración de los ingresos procedentes de rentas, solo se tendrán en cuenta aquellos ingresos que estén incluidos en la autoliquidación para la reducción del 60%. Anteriormente, esta reducción también se realizaba, aunque no estuviesen incluidos todos los ingresos en la autoliquidación.
- ➔ En lo referente a las empresas propietarias de viviendas de alquiler, las deducciones se reducen del 80% al 40% sobre el Impuesto de Sociedades.



Cambios en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

El cambio que ocurre con estos impuestos pasa por cambiar la base imponible, dejando de ser el valor real del inmueble y pasando a ser el valor de mercado. Lo que supone que no sea necesario visitar el inmueble para conocer el estado de conservación, si le han realizado reformas, etc.

El nuevo valor por el que Hacienda se registrará para aplicar la base imponible será el aprobado por el catastro. Si el contribuyente no estuviese de acuerdo con el valor que marca Hacienda, deberá demostrar que el valor de referencia del Catastro no es igual al valor de mercado. Un cambio sustancial, ya que, hasta ahora, era Hacienda quien tenía que demostrar que el valor por el que el contribuyente había tributado no era el correcto.

Cambios en el Impuesto sobre el Patrimonio.

El nuevo valor de referencia del Catastro también afecta al Impuesto sobre el Patrimonio. Esto quiere decir que el propietario de la vivienda deberá tributar al comprar, recibir una donación o heredar.

Por lo tanto, si se produce un alza importante en la valoración catastral, lo más seguro es que aquellas personas que no estaban en la obligación de pagar este impuesto sí lo deban hacer al superar el mínimo legal exento. Mientras tanto, las personas que ya lo tenían que pagar, pagarán más.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

- 1.- a
- 2.- c
- 3.- b
- 4.- b



DE ACTUALIDAD

El Trabajo Híbrido

El teletrabajo mitigó el impacto económico del Covid, pero puede ser un caballo de Troya para el mercado laboral.

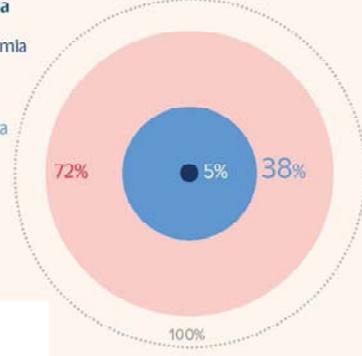
La revolución del teletrabajo y de la automatización

% de la población trabajadora teletrabajando por nivel de ingresos En Reino Unido

INGRESOS En libras*	Equivalente en €*	%
Menos de 10.000 libras	Menos de 11.965,57 €	12
10.000-15.000 libras	11.965,57- 17.948,35 €	15
15.000-20.000 libras	17.948,35- 23.931,14 €	24
20.000-30.000 libras	23.931,14- 35.896,70 €	38
30.000-40.000 libras	35.896,70- 47.862,27 €	46
40.000-50.000 libras	47.862,27- 59.827,84 €	53
Más de 50.000 libras	Más de 59.827,84 €	73
Población teletrabajando		38

% de empresas estadounidenses que informan de que al menos el 40% de sus empleados trabajaban tres o más días cada semana desde casa

- Antes de la pandemia
- Durante la pandemia
- Situación esperada un año después de que el Covid haya disminuido



Si el teletrabajo no hubiera existido, el impacto económico de la pandemia hubiera sido mucho mayor. Así lo recuerda el informe *The future of work and the ReRo revolution* (El futuro del trabajo y la revolución de la automatización y el teletrabajo), elaborado por Deutsche Bank.

Sin embargo, los nuevos modelos híbridos también traen consigo grandes desafíos, tanto para las empresas como para los empleados e, incluso, los gobiernos.

La relación de los propios trabajadores con este formato ha ido oscilando a lo largo de la pandemia entre el pero, en términos generales, el citado informe refleja que las personas demandan cada vez un mayor porcentaje de teletrabajo.

En el caso de España, mientras que en mayo de 2020 la mayoría pedía algo más de dos días de trabajo en remoto a la semana, este reclamo superaba los tres días en agosto de 2021. Estados Unidos es el país en el que más se ha instaurado este modelo: los empleados requerían alrededor de dos días y medio de teletrabajo al comienzo del Covid, mientras que rozaba los cuatro al comienzo de este curso.

El porcentaje de empresas que permiten teletrabajar al 100% aún es muy reducido, pero el peso del mismo ha aumentado considerablemente. Antes de la pandemia solo el 5% de las compañías estadounidenses tenían a al menos un 40% de sus equipos teletrabajando más de tres días a la semana. Un porcentaje que llegó al 72% durante el confinamiento y que se espera que se mantenga alrededor del 38% cuando la situación se haya superado.

En Reino Unido, el teletrabajo es más frecuente entre quienes están especializadas en el ámbito de la informática o las matemáticas (68%) que en las ventas (17%). Las personas con un cargo de responsabilidad se sitúan en la parte alta de la tabla (67%), aunque superadas por las ocupaciones profesionales (69%). Por el contrario, los operarios son quienes menos disfrutan de esta modalidad (5%).

Una desigualdad que es especialmente patente en los salarios: cuanto mayor es la remuneración, mayor es el porcentaje de teletrabajo. Mientras que alrededor del 73% de las personas que cobran más de 50.000 libras anuales (59.827 euros) han trabajado en remoto como consecuencia de la pandemia, este porcentaje cae al 12% entre quienes ingresan menos de 10.000 libras al año (11.965 euros). Además, el trabajo remoto supone un ahorro de alrededor de 3.000 dólares al año (2.763 euros) para cada individuo, según estima el estudio, gracias a la reducción de gastos en el transporte.

Pero estos formatos híbridos tienen sus pros y sus contras. Entre las ventajas, la mayoría destaca que completa más rápido sus tareas o que ha mejorado su bienestar. En el lado contrario, la falta de colaboración se postula como la principal desventaja. Llama la atención cómo algunos aspectos son percibidos de manera muy diferente para las distintas generaciones.

Si bien el teletrabajo es una herramienta para mejorar la conciliación para el grupo de edad que va entre los 50 y los 69 años, el mismo formato ha roto el equilibrio entre la vida personal y profesional de los más jóvenes (entre 16 y 29 años).

Pero el teletrabajo también puede ser un caballo de Troya para una transformación más radical del mercado de trabajo. Un ejemplo es el auge de la llamada gig economy, que permite la subcontratación a través de plataformas web por periodos muy cortos de tiempo, pero con un importante descenso del bienestar y la seguridad laboral. Este sistema guarda una estrecha relación con la automatización, pues reduce el tiempo de gestión de empleados: un algoritmo —en lugar de una persona— asigna tareas para cada uno de los trabajadores. Esto sería la base para un cambio de la compensación basada en salario a los pagos por hora o por proyecto.

Todo ello abre la puerta a nuevos debates: “¿Se debería pagar menos a quienes trabajen en remoto desde ubicaciones más económicas dentro del mismo país?”. La deslocalización hacia países emergentes, que ya venía despuntando en los últimos años, podría intensificarse. Un movimiento que afectará también a los gobiernos, que deberán desarrollar nuevas leyes, sistemas de recaudación y de seguridad social para adaptarse a la nueva realidad.



Planes de reestructuración como solución para la viabilidad empresarial

Desde el día 1 de julio ya no hay moratoria concursal y vuelve a correr el plazo para que las empresas insolventes tengan que presentar concurso de acreedores.

En cuanto al proyecto de ley de la reforma concursal, ahora está en el Senado tras la aprobación del Congreso el pasado 30 de junio, y según los expertos entrará en vigor, como muy tarde, a mediados de agosto. Con esta normativa,



el legislador espera evitar la pérdida masiva del tejido empresarial por los vaivenes económicos.

Este mecanismo puede adoptarse dos años antes de que la compañía esté en situación de insolvencia.

La reforma concursal, que traspone la directiva europea sobre insolvencia, nace con el objetivo de fomentar la viabilidad

empresarial a través de procesos de reestructuración temprana. En concreto, pueden aplicarse dos años antes de que la empresa pueda estar en situación de insolvencia actual. Se trata de un mecanismo preconcursal más ambicioso que las actuales refinanciaciones, ya que podrá actuar sobre todo el capital social.

Los planes de reestructuración tienen por objeto no solo el pasivo del deudor, también pueden afectar a su activo, sus fondos propios, transmisión parcial de activos, unidades productivas e incluso la empresa en su totalidad.

Dado que estos nuevos procesos abarcan no sólo la deuda financiera, sino también el capital social, afectarán a todos los financiadores, es decir, a acreedores y socios del capital fijo de la compañía.

Otra de las principales novedades de la futura regulación son los **planes no consensuales** o el **arrastre de clases**. Con ello se elimina la posibilidad de vetos tácticos por parte de stakeholders que típicamente estaban fuera del dinero pero que, con el antiguo régimen, conservaban, unos derechos formales que no eran acordes con su interés real en la compañía.

Insolvencia probable

De tal manera que, las **nuevas herramientas previstas en la reforma** permitirán aprobar la **reestructuración** tanto **financiera** como **operativa** de las empresas en una fase muy temprana de probabilidad de insolvencia.



La reforma supondrá un cambio total de paradigma. Uno de los **principales efectos de la nueva ley concursal** es que los acreedores cobrarán protagonismo al dotarles de instrumentos más flexibles para alcanzar una verdadera reestructuración. Asimismo, los empresarios deberán aprender a actuar con anticipación

para intentar que estas nuevas herramientas jueguen a su favor. Y, por último, la norma interpela a los administradores de las empresas, para que sean más cautelosos en sus decisiones y tengan en cuenta los intereses de los acreedores en situaciones de proximidad a la insolvencia.

En este contexto, se considera que, deberá esperarse a la reacción y aplicación por todos los operadores implicados para medir o calibrar el éxito de esta nueva medida. Eso sí, se aconseja a las empresas establezcan mecanismos de alertas tempranas en el día a día. El nuevo concepto de **probabilidad de insolvencia** hace que la diligencia de un ordenado empresario conlleve el control del cumplimiento regular de las obligaciones que venzan en los próximos dos años, esto es, no solo a cierre de un determinado periodo contable o de un concreto ejercicio social.

Algunos expertos en la materia defienden que no es un mecanismo para todo tipo de empresas. Sólo tiene sentido para las compañías con excedente de reestructuración, es decir, cuyo valor sea mayor reorganizando la sociedad que vendiendo el negocio en funcionamiento, lo cual sucede en las grandes corporaciones.

Algo en lo que otros profesionales discrepan, ya que afirman que las posibilidades que ofrece la reforma concursal, como los amplios criterios de formación de las clases de acreedores, permiten la aplicación de planes de reestructuración a todo tipo de empresas, al margen de su tamaño, con diversa tipología de pasivo.

Plan de continuación para microempresas

Contenido. No tiene grandes diferencias con el plan de reestructuración en cuanto al contenido, ya que **debe incluir** también la **relación de créditos afectados por el plan**, los efectos que se proponen (quitas, esperas, conversiones), se puede agrupar a los créditos en clases, se debe incluir un plan de pagos, se puede afectar a los contratos con obligaciones recíprocas, así como las medidas de reestructuración operativas, entre otros aspectos.



Diferencias con el de reestructuración. Las diferencias entre el plan normal y el plan para micropymes son esencialmente los **incentivos al plan de continuación** que contiene la nueva regulación como la regla de la prioridad relativa o el voto presunto.

Créditos públicos. Si no lo cambia el Senado, cuando, al menos, el **85% de los créditos corresponda a acreedores públicos**, deberá tramitarse el procedimiento especial como de liquidación, esta obligación de liquidar está en el libro III sobre procedimiento especial para microempresas que entrará en vigor el 1 de enero de 2023.

El capital riesgo incrementa un 90% su inversión en España hasta marzo, sin visos de ralentización

Las grandes inversiones de fondos internacionales apuntan a un nuevo récord.

"Con los Bancos Centrales subiendo tasas de interés, los mercados se han vuelto más volátiles".

El capital privado inició el año con un elevada actividad inversora dando muestra de su fortaleza y resiliencia. Pese a la tensión geopolítica y la volatilidad, que marcan el ritmo tanto en los mercados de equity como de deuda, el primer trimestre de 2022 culminó con un volumen invertido por el sector de private equity y venture capital en España de 2.136,7 millones de euros en un total de 178 inversiones.

La estimación hasta marzo supone un incremento del 89,93% respecto al primer trimestre del año pasado, cuando se alcanzaron 1.125 millones, gracias al apetito de los fondos internacionales, protagonistas de las grandes inversiones con un total de seis megadeals anunciados que superan los 1.000 millones de euros. La suma de las citadas operaciones millonarias vaticina un nuevo récord inversor de la industria nacional este año. En 2021 el sector invirtió 7.572 millones, alcanzando el segundo mejor registro histórico y superando ampliamente las cifras de 2020 (6.275 millones) y 2018 (6.013 millones), tan sólo por detrás del máximo cosechado en 2019 (8.526 millones).

A los cierres de operaciones trasladados a este año -como la inversión de CVC en LaLiga, valorada en 1.994 millones, y la adquisición de la aeronáutica vasca ITP Aero por el consorcio liderado por Bain Capital y JB Capital, el fondo de Botín-, se suman cuatro nuevas inversiones millonarias (megadeals).

El fuerte empuje del segmento de inversión en start ups sigue poniendo también la nota positiva. El primer trimestre concluyó con un acumulado de inversión en proyectos emergentes superior a los 1.000 millones de euros siguiendo la estela de 2021, un ejercicio de máximo histórico con 4.300 millones.

Principales inversiones del capital privado en España en 2022

EMPRESA	FONDO	%	IMPORTE (MILLONES DE €)
IVI-RMA	KKR	participación mayoritaria	3.000
LaLiga	CVC	8,2	1.994
Airradia	Carlyle	100	1.900
ITP Aero	Bain/JB Capital	100	1.700
Primotrio	Apollo	49,99	1.500
SNFL e IFG	EQT	minoría significativa	1.500
Reintel	KKR	49	971
NeoBih	CVC	participación mayoritaria	700
Jobandtalent	Blackrock	participación minoritaria	460
Uvesco	PAI	participación mayoritaria	Confidencial
Travelperk	General Catalyst - Kinnevik - Gillan	participación minoritaria	242
Eysa	HIG Capital	participación mayoritaria	200
Fever	Goldman Sachs - Atresmedia	participación minoritaria	200
Paack	Kibo - Big Sur - RPS - Rider Global	participación minoritaria	200
Serveo	Portobello Capital	75	170
Indiba	Charmie y Miura Partners	100	más de 150
Educoedu	Miura Partners	participación mayoritaria	menos de 100
Patatas Hijokasa	Proa Capital	30	100
Cinetux	GED Capital	participación mayoritaria	Confidencial

FORMACIÓN CONTINUADA DEL
 - INGESA -
 INTERVENTORES DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA
 - ADMINISTRATIVE SERVICES MANAGER -

PROYECTO DE LEY DE CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE EMPRESAS



Las empresas españolas sufren todo tipo de dificultades como consecuencia de un ordenamiento fiscal y regulatorio que numerosos informes internacionales consideran notoriamente mejorable. Por este motivo, son bienvenidos los esfuerzos para reformarlo y aliviar así las cargas y frenos a la creación y desarrollo de la empresa.

En este sentido, es positivo que el Gobierno se haya comprometido con la Comisión Europea a efectuar una reforma estructural en esta materia, un compromiso al que intenta dar cumplimiento con el proyecto de ley de creación y crecimiento de empresas, la conocida como "Ley Crea y Crece", la cual tiene por objeto mejorar el clima de negocios, impulsar el emprendimiento y fomentar el aumento del tamaño empresarial, así como el despliegue de redes de colaboración e interacción.

Esta propuesta legislativa merece, sin embargo, un juicio poco favorable ya que la mayor parte del proyecto de ley atiende a cuestiones de menor importancia mientras que, por el contrario, olvida asuntos de gran trascendencia. La mayoría de sus medidas tienen así una efectividad dudosa y, además, algunas de ellas vendrían incluso a incrementar los costes empresariales o el gasto público.



ACTUALIDAD JURÍDICA
 Proyecto de Ley "Crea y Crece"
 Medidas y Novedades

La reforma otorga un peso desorbitado a trámites de escasa relevancia, como son los de constitución de sociedades mercantiles

El proyecto centra gran parte de su atención sobre la **constitución telemática de las sociedades mercantiles**, que es sólo uno de los trámites iniciales necesarios y sólo

para aquellas **empresas que adopten la forma societaria**. Además, es relativamente **poco costoso** y, en casos de urgencia, siempre ha resultado fácil de superar sin más que adquirir una sociedad preconstituida. Se sigue de nuevo, además, la doble estrategia, doblemente fallida,

de, por un lado, comprimir trámites en lugar de suprimir aquellos que la evolución de la economía y la tecnología hayan demostrado superfluos; y, por otro lado, integrar verticalmente en la Administración Pública servicios de coordinación que con anterioridad prestaban agentes mediadores privados.

Esta **integración** tiene lugar en el CIRCE, el **Centro de Información y Red de Creación de Empresas**, creado ya en 2003 y cuya experiencia desde entonces ilustra las limitaciones de semejante estrategia, motivo fundamental de que el volumen de constituciones que procesa siga siendo exiguo: en el primer semestre de 2021, 9.210 sociedades limitadas, lo que representa un 16,55% del total de 55.644 sociedades de ese tipo constituidas en España durante ese período.

El proyecto de ley incluye como una **novedad** relevante la **posibilidad de constituir sociedades limitadas con un solo euro de capital**, como si la aportación (que no gasto) de un capital de 3.000 euros hubiera sido en algún momento una restricción real, cuando, incluso antes de que se autorizase la constitución de la sociedad limitada de formación sucesiva y para todas las sociedades limitadas, el capital social materializado como aportación monetaria en cuenta corriente podía retirarse de ésta inmediatamente, como también podía sustituirse por una manifestación de responsabilidad de los socios por la suma supuestamente aportada (artículo 62.2 LSC), o ser aportado en especie y sin que requiriera de valoración independiente.



De hecho, el que se mantenga el requisito de aportar un euro de capital, con los costes fijos que ese trámite acarrea incluso cuando se sustituye por una manifestación de responsabilidad, demuestra el conservadurismo del legislador, que ha desaprovechado una vez más la ocasión de introducir la posibilidad de constituir sociedades mercantiles sin capital. En general, el mantenimiento de la **doctrina de la conservación del capital** está desprovista de todo contenido o funcionalidad económica pues **no proporciona garantía efectiva alguna a los acreedores**; pero origina, sin embargo, costes notables en la vida de las sociedades mercantiles, cuando éstas se ven obligadas a efectuar maquillajes jurídico-contables para preservar una ficción puramente formal. Es, por tanto, **costosa** y sirve sólo, si acaso, los intereses de quienes proveen esos servicios jurídicos y contables.

No es esa la única oportunidad perdida, pues también se desaprovecha la oportunidad de hacer opcional la intervención notarial. Se trata de un trámite que no se exige en la mayoría de los países (incluidos Francia y Portugal) y cuya supresión sería coherente con la aplicación de las tecnologías que se pretenden promover, pues permitiría que los fundadores de la sociedad pudieran sustituir dicha intervención por otros mecanismos acreditativos de su identidad, lo que parece especialmente idóneo para la constitución telemática.

La experiencia de reformas previas sugiere, además, que, cuando la intervención notarial en las constituciones telemáticas con estatutos tipo está peor remunerada que en todas las demás y no se disponen otros incentivos, resulta difícil evitar que esa intervención lleve a descartarlas, pese a ser esas constituciones las que la ley intenta promover. Supuestamente, es éste el motivo por el que en los artículos 3 y 4 se amplían los deberes informativos de los intermediarios respecto a los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) y el Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE). Sin embargo, de cumplir los notarios e intermediarios esa recomendación informativa, ni siquiera está claro que redundase en el interés del empresario que la siguiera: para las sociedades limitadas nueva empresa, que ahora por fin pasan a mejor vida, las ventanillas públicas solían recomendar las soluciones más rigoristas, que eran las que resultaban más costosas fiscalmente para el empresario.



Resulta también un tanto extraño que el legislador desaproveche la ocasión de este proyecto de ley para trasponer la **Directiva (UE) 2019/1151**, que obliga a hacer factible la constitución telemática íntegra, la cual deberá incluir, por tanto, la intervención notarial. Tampoco parece razonable la solución que prefigura la D.A. 6.^a para el momento en que se decida trasponer dicha directiva. Fiel a su tradición de comprimir en vez de suprimir trámites, el legislador la lleva ahora al extremo, pues se compromete a adoptar una solución que mantendría la intervención notarial pero que sería proporcionada a distancia y estaría en cierta medida integrada en el algoritmo del CIRCE. Habría de ser inevitablemente minimalista, quizá similar al control de identidad que efectúan algunos intermediarios financieros al abrir cuentas online. Sea cual sea su eficacia, resulta aún más cuestionable si procedería o no mantener la reserva de actividad profesional para una intervención con esas características.

Escasa atención de las reformas a las barreras más importantes que confronta la creación, actividad y crecimiento de las empresas.

El proyecto de ley **olvida** por completo, en cambio, los **costes de arranque no societarios**, que representan la totalidad de los costes de arranque para empresas no societarias (incluidos la mayoría de los autónomos), así como, más importante, los **costes recurrentes** en que incurre todo tipo de empresa, societaria o no societaria, para operar en la formalidad.

Se ocupa también el **proyecto de la morosidad privada**, un asunto cuya función económica es muy variada y cuya gravedad es discutible. Baste señalar que la morosidad, entendida como un retraso injustificado en los pagos, no siempre es fácil de distinguir del aplazamiento de pagos, y que éste sirve también funciones de salvaguardia y enforcement contractual, al asegurar la calidad de servicio, como revela la variedad de plazos que existe no sólo entre países (el aplazamiento es mayor en países como Grecia o España que en aquellos como Suecia, que cuentan con un sistema judicial más eficaz) sino también entre sectores productivos dentro de cada país (el pescado fresco, que se deteriora muy rápido, se ha pagado tradicionalmente al contado; los juguetes o el cava, una vez transcurrido sus períodos de mayor demanda, facilitando así las devoluciones, etc.). Por ejemplo, muchas quejas de fabricantes y proveedores frente a distribuidores parecen razonables; pero otras muchas también parecen obedecer al deseo que expresan los menos eficientes de limitar

la competencia. En todo caso, sea cual sea la importancia de la morosidad privada es probablemente mucho menor que la de la morosidad pública, pero, sin embargo, este de la morosidad pública es un fenómeno del que, sin embargo, no trata el proyecto de ley.

En la práctica, el proyecto presta también escasa atención a otra barrera tan fundamental como es la que constituyen las **autorizaciones y licencias de apertura**,

no sólo relativas a las empresas sino a sus establecimientos, quedándose en el terreno de practicar meros retoques y declarar sus buenas

intenciones respecto a la **unidad de mercado y la mejora regulatoria**. Para ello, recoge interpretaciones jurisprudenciales poco relevantes y define una lista de vagos principios orientadores de la actuación de las administraciones públicas, del tenor de:

Quando, en relación con una actividad económica concreta, existan normas que, no obstante sus posibles diferencias técnicas o metodológicas, fijen un estándar de protección equivalente en diferentes lugares del territorio español, las autoridades competentes velarán por que un operador económico legalmente establecido en cualquier parte del territorio español pueda ejercer su actividad económica en todo el territorio nacional.

Estos principios son similares a los que utiliza el TJUE para aplicar las libertades de circulación y controlar las restricciones que los estados imponen a la libre circulación de mercancías en el ámbito de la UE. Sin embargo, en manos de los gobiernos autonómicos, es de temer que sea poco efectivo, sobre todo si el gobierno central no está dispuesto a hacer un enforcement eficaz y habida cuenta de que las decisiones judiciales han sido complacientes con los poderes autonómicos.

El proyecto de ley pretende, pues, reducir algunos de los trámites iniciales o de arranque; pero estos ni son los más importantes, pues sólo se incurren una vez, ni tampoco los más costosos. Basta compararlos con los trámites requeridos para el pago de impuestos y cargas sociales, de carácter como mínimo trimestral cuando no mensual. Sin embargo, el proyecto no se ocupa del coste y la tramitación de estas cargas fiscales recurrentes.



Llama la atención que un proyecto de ley que pretende facilitar el crecimiento empresarial omite toda referencia a las barreras que genera la existencia de multitud de umbrales regulatorios, en virtud de los cuales la carga fiscal y regulatoria aumenta de forma automática con la dimensión de la empresa, un fenómeno que ha sido criticado de forma reiterada por numerosos informes de organismos internacionales.

Por lo demás, el proyecto de ley impone de hecho cargas adicionales especialmente onerosas a los autónomos y las pequeñas empresas, al establecer la obligación de factura electrónica.

Por el contrario, el proyecto muestra también su orientación a favor de extender la dimensión y los poderes de la Administración Pública en el hecho de que, aparentemente no se amplían los supuestos de silencio administrativo positivo.

Por último, el **proyecto de ley** viene a **ampliar las**

burocracias públicas con la creación y reforma de varios organismos: un flamante **Observatorio Estatal de la Morosidad Privada;** un renovado sistema de seguimiento, evaluación y reforma del **CIRCE** (D.A. 4.ª); un **Observatorio de Buenas prácticas Regulatorias** que será gestionado por la Secretaría de Unidad de Mercado; y la nueva **Conferencia Sectorial para la Mejora Regulatoria y el Clima de Negocios**, que asume las funciones del Consejo para la Unidad de Mercado.



BOLETÍN OFICIAL
DE LAS CORTES GENERALES

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

XIV LEGISLATURA

Serie A:
PROYECTOS DE LEY

17 de diciembre de 2021

Num. 76-1

Pág. 1

PROYECTO DE LEY

121/000075 Proyecto de Ley de creación y crecimiento de empresas.

Secretaría de Unidad de Mercado; y la nueva **Conferencia Sectorial para la Mejora Regulatoria y el Clima de Negocios**, que asume las funciones del Consejo para la Unidad de Mercado.

Dada la extensión de la Ley, a continuación le facilitamos enlace directo a fin de que pueda tener acceso a su contenido íntegro

ENLACE DIRECTO AL TEXTO ÍNTEGRO:



**Proyecto de Ley de creación y crecimiento de empresas.
PROYECTO DE LEY**

https://www.congreso.es/public_oficiales/L14/CONG/BOCG/A/BOCG-14-A-76-1.PDF



**Proyecto de Ley de creación y crecimiento de empresas.
ENMIENDAS E ÍNDICE DE ENMIENDAS AL ARTICULADO**

https://www.congreso.es/public_oficiales/L14/CONG/BOCG/A/BOCG-14-A-76-1.PDF

Los fondos muestran indicadores de riesgo bajos y poco apalancamiento tras la crisis COVID



- ▶ Los activos que conforman la IFNB en España se situaron en 303.600 millones de euros en 2020 y los fondos de inversión copan el 87,4%.
- ▶ Los fondos vieron variaciones muy leves en sus indicadores de riesgo en 2020, relacionadas con el alargamiento del vencimiento medio de los activos en cartera de los fondos de renta fija y con el aumento de las inversiones en activos de deuda corporativa y en otras IICs de los fondos mixtos.
- ▶ El apalancamiento de los fondos continúa en un nivel reducido.
- ▶ En 2020, ningún fondo español tuvo que activar ninguna medida extraordinaria de liquidez como las suspensiones de los reembolsos o los síde pockets y solo cinco fondos tuvieron que realizar reembolsos parciales.
- ▶ En el escenario más extremo, de probabilidad extremadamente baja y de severidad muy superior a la experimentada en los peores momentos de la crisis del COVID-19, el número de fondos que podrían experimentar problemas de liquidez es de diez.

La **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)** ha hecho público el cuarto informe sobre la **intermediación financiera no bancaria (IFNB)** en España, que actualiza la información de este sector con datos de 2020.

Siguiendo la metodología del Consejo de Estabilidad Financiera (FSB), la medida relevante de la IFNB es la denominada “**medida estrecha**”, que trata de identificar aquellas entidades que pueden englobarse dentro de alguna de las cinco funciones económicas definidas por el mencionado FSB en 2013 y que asimilan las actividades de estas entidades a algunos de los riesgos típicamente bancarios. Esta medida considera como parte de la IFNB a determinadas tipologías de fondos de inversión, a las titulizaciones (o SFV), a los establecimientos financieros de crédito, a las sociedades de valores y a las entidades de garantía recíproca.

El importe conjunto de los activos de estas entidades, tras el descuento de aquellos que consolidan en grupos bancarios, fue de 303.600 millones de euros en 2020, un 2,3% menos que en 2019 y un 5,8% del sistema financiero total (6,6% en 2019), por debajo de la proporción de otras economías avanzadas (cerca al 15%). La disminución de la relevancia de la IFNB en 2020 se explica tanto por la caída de los activos de los establecimientos financieros de crédito como por el incremento de los activos totales del sistema financiero (originado por la expansión del crédito bancario durante la crisis).

Las entidades más relevantes de la medida estrecha de la IFNB en España continuaron siendo los **fondos de inversión**, que concentraron el 87,4% de los activos totales. A distancia se situaron los vehículos de titulización con el 7,6%. El resto de las entidades concentró el 5% en conjunto.

El **análisis de los riesgos asociados a la IFNB** sigue sin apuntar, por el momento, a la existencia de vulnerabilidades relevantes desde el punto de vista de la estabilidad financiera. Los **riesgos más destacados** continúan siendo los de **crédito** y de **liquidez** para la mayor parte de las entidades que forman parte de la IFNB, aunque su intensidad responde a la propia naturaleza de las entidades y experimenta pocas variaciones en el tiempo. En el ámbito de los fondos de inversión que, como se ha apuntado, son las instituciones más relevantes de la IFNB, se observaron variaciones muy leves en sus indicadores de riesgo en 2020, relacionadas con el alargamiento del vencimiento medio de los activos en cartera de los fondos de renta fija y con el aumento de las inversiones en activos de deuda corporativa y en otras IIC de los fondos mixtos. El apalancamiento continúa en un nivel reducido tanto para el conjunto de los fondos como para cada categoría.

El informe incluye un epígrafe que describe las herramientas existentes en España para la gestión del riesgo de liquidez de las IICs y su uso en 2020, en el contexto de la crisis. En él se indica que **ningún fondo español tuvo que activar ninguna medida extraordinaria de liquidez como las suspensiones de los reembolsos o los side pockets** y que tan **solo cinco fondos tuvieron que realizar reembolsos parciales**. Por otra parte, durante la crisis la CNMV reforzó sus mecanismos de coordinación con las sociedades gestoras incentivando a estas instituciones a utilizar, en caso de ser adecuado, las herramientas disponibles. En particular, la CNMV recomendó la valoración de los activos en función de los precios bid y los esquemas de swing pricing.

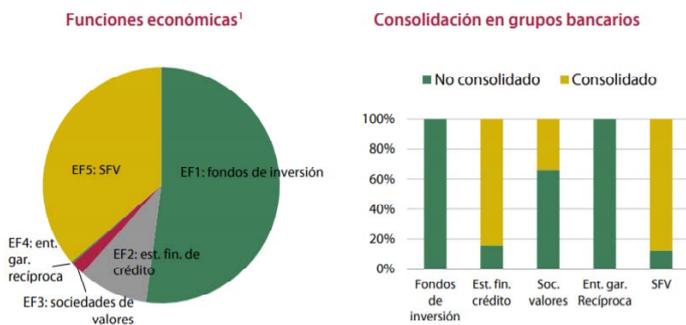
Finalmente se ofrecen los resultados de las últimas pruebas de estrés semestrales realizadas por la CNMV sobre los fondos de inversión, que revelan que **el sector continúa siendo resistente a los diferentes escenarios de shocks de reembolsos planteados sobre las diversas categorías de fondos**. En el escenario más extremo, de probabilidad extremadamente baja y de severidad muy superior a la experimentada en los peores momentos de la crisis del COVID-19, el número de fondos que podrían experimentar problemas de liquidez es de diez en total (representan tan solo un 1,3% del patrimonio de la muestra de fondos del ejercicio).

Fondos monetarios

El informe enumera las propuestas de reforma de los fondos del mercado monetario efectuadas a escala internacional a raíz de las vulnerabilidades identificadas en este tipo de fondos durante la crisis del COVID-19. La presencia de este tipo de fondos en el mercado español es prácticamente nula, de modo que el análisis de riesgos y el debate regulatorio tienen poca virtualidad en nuestro país.

Estas vulnerabilidades surgen de la convivencia de elementos como la posibilidad de ofrecer reembolsos diarios, la existencia de fondos de valor constante (caso que no se da en España), el deterioro de la liquidez de la cartera en algunos momentos o la presencia de algunos umbrales que determinan el cambio de régimen del fondo. Las medidas propuestas hasta el momento tienen diferente naturaleza, siendo la más relevante, desde el punto de vista de la CNMV, la eliminación de la posibilidad de valorar los fondos a valor constante.

Distribución de la intermediación financiera no bancaria. 2020



Fuente: CNMV y BdE.

1. Funciones económicas definidas por el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB) en 2013 (véase nota a pie de página número 2 de esta nota de prensa).

Questionario **Formativo**



A continuación facilitamos algunas preguntas específicas en referencia al «Área de Formación Continuada».

La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos formativos propios en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la última página de nuestro Boletín Oficial.

- 1.- ¿Cuál es el principal objetivo de la "Ley crea y crece" o Proyecto de Ley de creación y crecimiento de empresas?
 - a) mejorar el clima de los negocios, impulsar el emprendimiento y fomentar el aumento de tamaño empresarial y el despliegue de redes de colaboración e interacción.
 - b) facilitar a todas aquellas empresas que opten por la forma societaria, la constitución telemática de la sociedad.
 - c) integrar verticalmente en la Administración Pública los servicios de coordinación con la posibilidad de constituir sociedades limitadas con un capital reducido.

- 2.- Una de la novedades introducidas por el proyecto de ley de creación y crecimiento de empresas es:
 - a) incrementar los costes empresariales o el gasto público.
 - b) posibilidad de constituir sociedades anónimas con una aportación inicial de capital superior a 3.000 euros.
 - c) la posibilidad de constituir sociedades limitadas con un solo euro de capital.

- 3.- ¿Cuáles son los riesgos más importantes para la mayoría de las entidades que forman parte de la Intermediación financiera no bancaria en España?
 - a) los fondos de inversión.
 - b) los de crédito y los de liquidez.
 - c) los fondos monetarios.

- 4.- La doctrina de la conservación del capital está desprovista de contenido o funcionalidad económica porque:
 - a) preserva una función puramente formal.
 - b) no proporciona garantía efectiva a los acreedores.
 - c) introduce la posibilidad de constituir sociedades mercantiles sin capital.

Consultorio **Formativo**

Preguntas y Respuestas

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.



Pregunta

¿Cómo se compatibiliza un trabajo a tiempo parcial con una prestación?

Respuesta

Se puede optar por interrumpir el cobro de dicha ayuda o compaginarlo con el nuevo empleo durante el tiempo que este dure.

Muchas personas se acogen a la prestación contributiva o el subsidio por desempleo cuando no tienen trabajo, pero durante el período en que se encuentran cobrando esta ayuda consiguen un empleo por cuenta ajena a tiempo parcial. En estos casos, como señala el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), es posible suspender la prestación o compatibilizarla con el salario.



En el caso de que se opte por interrumpir la percepción de la ayuda hay varios escenarios posibles. Si el contrato de trabajo dura menos de 360 días, cuando este finalice, se puede solicitar la reanudación de la prestación que tiene interrumpida.

Por su parte, si el contrato dura 360 días o más, cuando finalice, se puede solicitar una nueva prestación con estas cotizaciones u optar por reanudar la prestación interrumpida al empezar a trabajar. Si se elige reanudar la anterior, las cotizaciones que hubieran servido para generar la nueva prestación no podrán tenerse en cuenta para un subsidio posterior.

La otra opción es compatibilizar la prestación con el trabajo a tiempo parcial, de tal forma que la duración de la prestación no cambia. Sin embargo, el importe de dicha prestación será menor, reduciéndose en proporción a la jornada de trabajo que realice. Si la prestación no está agotada al terminar el contrato y se solicita su reanudación, esta volverá a percibirse íntegramente.

La forma de solicitar que se compatibilicen ambos ingresos es a través del sistema de pre-solicitud, desde el que se puede acceder a numerosos trámites. Una vez allí hay que seleccionar «Prestación contributiva» y el subtrámite «Compatibilización trabajo a tiempo parcial».

El pago de la prestación y subsidio por desempleo se realizará, salvo excepciones, mediante el abono en la cuenta de la entidad financiera que indique cada usuario, siempre y cuando sea titular de la misma.

Cualquier usuario que vaya a conseguir un empleo a tiempo parcial puede comunicarlo de diferentes formas:

— A través de la Sede Electrónica del SEPE si se dispone de certificado digital o DNI electrónico o usuario y contraseña Cl@ve.

— Por medio del servicio de atención telefónica a la ciudadanía, de lunes a viernes en horario de 9 a 14 horas.

— Acudiendo a la oficina de empleo, pidiendo cita previa en la Sede Electrónica del Servicio Público de Empleo Estatal o en el teléfono de cita previa.

Pregunta

¿Qué sucede con la hipoteca si el banco se fusiona o es absorbido por otra entidad?

Respuesta

Cuando se finaliza de pagar una hipoteca llega el momento de su cancelación registral. A veces este proceso puede verse afectado porque el banco que había concedido el préstamo se ha fusionado con otro. Según el Banco de España, la documentación correspondiente debe pedirse en estos casos a la entidad resultante de la fusión.

Conviene recordar, como hace ahora el banco central nacional, que en algunos casos, estas operaciones de fusión entre entidades financieras tienen efectos inesperados para los clientes. En relación a la inscripción de la escritura de cancelación de la hipoteca, recientemente hay usuarios que descubren que el Registro de la Propiedad les obliga a pagar un importe en concepto de «gastos por fusión y absorción», «cambio de denominación», «subrogación de bancos» o «transmisión previa», de forma independiente (es decir, como añadido) al propio de la cancelación de la hipoteca.

Algunos de estos casos han llegado al Tribunal Supremo, y sus sentencias dan clara muestra de que no es posible cargar al prestatario los gastos del registro generados por transmisiones de hipotecas acordadas entre entidades bancarias. Esto únicamente podría aplicarse a las operaciones bancarias de saneamiento y reestructuración bancaria. De esta manera, quienes se encuentren en la situación citada arriba, pueden reclamar a su banco el reembolso del importe que hayan tenido que pagar.

El Banco de España señala además que, en las reclamaciones relativas a este asunto que ha recibido el organismo, se ha determinado que las entidades que se han negado a atender la solicitud de reembolso se han apartado de las buenas prácticas bancarias.

Sin embargo, desde el supervisor del sistema bancario español apuntan del mismo modo que no tienen competencia para opinar sobre una cuestión surgida entre el cliente de la entidad y un tercero, en este caso el Registro de la Propiedad, que es el emisor de la factura. Para resolver cualquier otra duda relacionada con el pago de los aranceles registrales o sobre la cancelación registral de una hipoteca hay que dirigirse al Colegio de Registradores.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada:

- 1.- a
- 2.- c
- 3.- b
- 4.- b



Agrupación Técnica Profesional
-INGESA-

Interventores de Gestión Administrativa
-Administrative Services Manager-

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha.- 28010 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29

E-mail: ingesa@atp-guiainmobiliaria.com Web: www.atp-ingesa.com

Web Corporativa: www.atp-group.es

