

LOS CARGOS A RENOVAR SON LOS DE DECANO, SECRETARIO, TESORERO Y VOCALES PARES

Se convocan elecciones para la **renovación parcial de la Junta de Gobierno del COEV**

La Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Valencia, en su sesión celebrada el pasado 27 de septiembre, acordó convocar elecciones a los cargos de decano, secretario, tesorero y vocales pares para el próximo 21 de diciembre.

Los candidatos que deseen presentarse a las elecciones –se requieren al menos 3 años de colegiación y 5 en el caso del decano presidente– deberán ser avalados por un mínimo de 10 cole-

giados, y el plazo para poder presentar sus candidaturas finaliza el próximo 21 de noviembre a las 19'30 horas.

Para una mayor información sobre el proceso electoral, consultar artículos 45 a 59 de los Estatutos del Colegio de Economistas de Valencia en www.coev.com

EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS FINALIZARÁ EL PRÓXIMO 4 DE NOVIEMBRE

Criterios para la solicitud de ofertas para el nombramiento de auditor de las cuentas anuales del ejercicio 2016 del COEV

La Junta de Gobierno del Colegio, en su sesión del día 27 de septiembre, aprobó los criterios para el nombramiento del auditor que realizará la auditoría 2016 del COEV y que se corresponden con los criterios que han estado vigentes en años anteriores. El plazo de presentación de solicitudes estará abierto hasta el 4 de

noviembre y las ofertas deberán remitirse a la sede del COEV, en sobre cerrado, adjuntando su inscripción en el REA. Tanto en el caso de auditor individual como en el caso de firma de auditoría, el socio firmante deberá ser miembro del Colegio de Economistas de Valencia.

pág. 3

EL DÍA 16 DE NOVIEMBRE EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES FINALIZARÁ

Abierto el plazo de actualización de los **listados de administradores concursales**, peritos terceros y peritos judiciales existentes en el Colegio

El próximo mes de diciembre, el Colegio remitirá a los Decanatos de los Juzgados de Valencia y Provincia y a la Generalitat Valenciana, la relación de miembros del Colegio de Economistas de Valencia que cumplan los requisitos exigidos y manifiesten su deseo por escrito de ser incluidos en los listados existentes.

Todos los colegiados interesados en formar parte de los listados de **administradores concursales** deberán obligatoriamente remitir al Colegio la ficha original debidamente cumplimentada.

En el caso de los listados de **peritos terceros** y **peritos judiciales**, sólo deberán remitir cumplimentada la solicitud al COEV, aquellos colegiados que deseen realizar alguna modificación en los datos que ya figuran para el año 2016 y aquellos que deseen causar alta en los mismos.

El plazo de presentación de solicitudes finaliza el próximo 16 de noviembre.

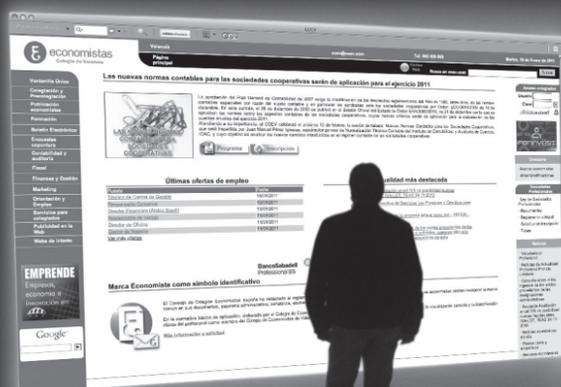
En la web del Colegio, www.coev.com se encuentran disponibles los modelos para acceder a estos listados.

pág. 3



contenidos

Criterios para la solicitud de ofertas para el nombramiento de auditor de las cuentas anuales del ejercicio 2016 del COEV	3
Abierto el plazo de actualización de los listados de administradores concursales, peritos terceros y peritos judiciales existentes en el Colegio	3
El decano Pérez Mira y el Conseller Soler presentan un estudio sobre financiación autonómica del Consejo General de Economistas	4
La Comisión de Fiscal del COEV analiza el nuevo régimen de retribución de los administradores	5
El método Canvas para diseñar modelos de negocio	6 y 7
EL COEV y la Universitat Internacional Valenciana, firman un convenio de colaboración	7
“La transformación digital no va de tecnología, va de conseguir formar equipos motivados”	8 y 9
Para establecer una colaboración mutua estable en los ámbitos de interés común	9
“Me preocupa la deuda de los clubes modestos porque no ingresan lo suficiente para liquidarla”	10
Próximas actividades	11



www.coev.com

entra!

el COEV informa

ofertas a colegiados

El Colegio realiza una labor de selección de ofertas y en su función de intermediación se limita a ponerlas en conocimiento de los colegiados, por lo que se resalta la ausencia de responsabilidad de esta Corporación respecto a las prestaciones o servicios a los que se acojan los colegiados, que en ningún caso proceden de este Colegio



Seguro de Vida y Accidentes AXA especial economistas

Desde el año 2010, el Colegio de Economistas de Valencia, se adhirió al Seguro Colectivo de Vida firmado entre el Consejo General de Economistas y la Compañía de Seguros AXA, de aceptación voluntaria, a la que puede adherirse cualquier economista y su cónyuge, beneficiándose de las excelentes condiciones ofrecidas gracias al elevado número de colegiados, que permite aplicar unas primas muy reducidas.

Resumen de condiciones:

- Tipo Vida: Anual, temporal, renovable. Cada asegurado paga su prima renovándose automáticamente cada año.
- Capitales asegurables: hasta 400.000 euros.
- Edad de contratación: hasta 64 años.
- Edad de salida del Colectivo: 75 años.
- Cubre las 24 horas del día.
- Condicionado de póliza online.

Consultar en el caso de tener un Seguro de Vida con una entidad financiera por un préstamo hipotecario. Para el cálculo de la PRIMA que correspondería abonar, acceder al tarifador On line. www.segurosparaeconomistas.com.

Para ampliar información: 902101413 - 951980047, póliza economistas.

Tomarial presenta su colección Cuadernos de vitruvio



Tomarial ha presentado su colección "Cuadernos de Vitruvio", con la publicación del fascículo nº 1 de la misma "Nuevas Tecnologías y Relaciones Laborales", escrito por Santiago Blanes Mompó, Director del Área Jurídico-Laboral de la Firma.

El trabajo consiste en una exposición acerca de la utilización de los medios electrónicos e informáticos en las empresas y las transformaciones que acarrearán en las relaciones laborales y en la organización del trabajo.

Las evidentes ventajas de las TIC no pueden dejar de lado la importancia de prevenirse frente a una utilización indebida de las mismas, teniendo además en cuenta que no hay normativa laboral en esta materia. Muchos y variados son los riesgos que comportan para las empresas el uso abusivo e ilícito de las TIC, afectando a la productividad, el incumplimiento de la normativa de protección de datos, de la normativa de la sociedad de la información y de la normativa de propiedad intelectual. A modo de conclusión del trabajo realizado por el Director del Área Jurídico-Laboral de TOMARIAL habría que destacar lo siguiente:

1. La plena integración de las TIC en la empresa
2. Los problemas potenciales que puede acarrear para empresa y empleado el uso de internet y el correo electrónico para fines particulares en la empresa por parte de los trabajadores.
3. Ordenamiento jurídico insuficiente en esta materia y, en consecuencia, que sean los Tribunales quienes hayan realizado una tarea quasi-legislativa.

4. El incremento en los últimos años de los despidos por el mal uso o abuso de internet y correo electrónico.
5. La incorporación por la empresa de programas de software de vigilancia y control de la actividad de los ordenadores y la legitimidad de tales prácticas.
6. Los problemas que acarrea la inseguridad jurídica por la falta de una regulación legal en materia laboral.

En definitiva, en palabras del autor, es conveniente una reflexión de cada empresa para saber dónde está y adónde pretende llegar en este ámbito.

nombres propios

Blanca Marín Ferreiro. Miembro del COEV, que ha sido nombrada Secretaria Autonómica de Economía de la Generalitat Valenciana.

Mª José Mira Veintimilla. Miembro del COEV, que ha sido nombrada Secretaria Autonómica de Modelo Económico y Financiación de la Generalitat Valenciana.

necrológica

Vicente Calvet Tarín. Miembro del COEV, fallecido el pasado mes de agosto.

contactos profesionales

Despacho de Economistas compraría Asesoría-Consultoría (económico-financiero, fiscal, contable) o cartera de clientes en Valencia o provincia. Interesados llamar al teléfono 617 377 908. Jorge Sancho

economistas

Publicación mensual del Colegio de Economistas de Valencia (COEV)

Edita: Colegio de Economistas de Valencia (COEV). Taquígrafo Martí, 4 - 46005 Valencia · Teléfono 963 529 869 · Fax 963 528 640 e-mail: coev@coev.com **Diseño:** www.filmac.es **Maquetación/producción:** Hathi Estudio Creativo **Depósito Legal:** V-3373-1991

La redacción de **economistas** se reserva el derecho de publicar o no los textos que reciba, así como la posibilidad de resumirlos o extractarlos cuando lo considere oportuno. En ningún caso se hace responsable de las opiniones de los autores de los artículos publicados.

Su empresa necesita
economistas
Profesionales, versátiles y polivalentes

Experto en las áreas:

ECONÓMICO-FINANCIERA, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, CONTABILIDAD, COMERCIAL Y MARKETING, RECURSOS HUMANOS, COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA, COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO, ORGANIZACIÓN, CALIDAD, EXPANSIÓN, PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, COMERCIO EXTERIOR, AUDITORÍA, ASESORÍA FISCAL Y CONTABLE, BANCA Y FINANZAS, DOCENCIA...

Si busca un economista, llámenos:

963 529 869

www.coev.com



economistas
Colegio de Valencia

EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS FINALIZARÁ EL PRÓXIMO 4 DE NOVIEMBRE

Criterios para la solicitud de ofertas para el nombramiento de auditor de las cuentas anuales del ejercicio 2016 del COEV

La Junta de Gobierno del Colegio, en su sesión del día 27 de septiembre, aprobó los criterios para el nombramiento del auditor que realizará la auditoría 2016 del COEV y que son los siguientes:

Criterios para el nombramiento

- Las ofertas deberán detallar:
 - Alcance del trabajo (auditoría de las cuentas anuales de 2016).
 - Equipo de trabajo con breve currículum de auditorías realizadas, preferiblemente a entidades.
 - Informes a elaborar (informe de auditoría e informe de control interno).
 - Honorarios totales previstos, incorporando IVA repercutible.
 - Tiempo estimado de realización.
- **Requisitos:**
 - En caso de auditor individual.
 - Estar inscritos como miembros ejercientes del REA a fecha 30 de septiembre de 2016.

- No tener ninguna vinculación familiar o profesional con los miembros actuales de la Junta de Gobierno del COEV ni de su personal.
- En caso de firma de auditoría.
 - Estar igualmente inscrita en el REA y que al menor la mayoría del capital social de la misma pertenezca a economistas.
 - No tener ninguna vinculación familiar o profesional con los miembros actuales de la Junta de Gobierno del COEV ni de su personal.

En ambos casos, el socio firmante deberá ser miembro del Colegio de Economistas de Valencia.

• Plazo de presentación de solicitudes:

- Hasta el 4 de noviembre de 2016.
- Remitir a la sede del COEV la documentación en sobre cerrado, adjuntando certificación de su inscripción en el REA.

EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES FINALIZARÁ EL DÍA 16 DE NOVIEMBRE

Abierto el plazo de actualización de los listados de administradores concursales, peritos terceros y peritos judiciales existentes en el Colegio

El próximo mes de diciembre, el Colegio remitirá a los Decanatos de los Juzgados de Valencia y Provincia y a la Generalitat Valenciana, la relación de miembros del Colegio de Economistas de Valencia que cumplan los requisitos exigidos y manifiesten su deseo por escrito de ser incluidos en los listados existentes.

Todos los colegiados interesados en formar parte de los listados de **administradores concursales** deberán obligatoriamente remitir al Colegio la ficha original debidamente cumplimentada.

En el caso de los listados de **peritos terceros y peritos judiciales**, sólo deberán remitir cumplimentada la solicitud al COEV, aquellos colegiados que deseen realizar alguna modificación en los datos que ya figuran para el año 2016 y aquellos que deseen causar alta en los mismos.

El plazo de presentación de solicitudes finaliza el próximo 16 de noviembre.

1.- Administradores Concuriales

Para la inclusión en la lista de Economistas Administradores Concuriales del Colegio de Economistas de Valencia, regulada conforme a la Ley 22/2003 con las modificaciones incorporadas por la Ley 38/2011, el economista deberá cumplir los siguientes requisitos.

Personas físicas:

- 1.- Economista ejerciente libre.
- 2.- Un mínimo de 5 años de colegiación.
- 3.- Experiencia profesional demostrable en materia concursal.
- 4.- Formación acreditada en temas concursales y asumir expresamente un compromiso de continuidad en la formación en esta materia.
- 5.- No estar incurso en ninguna de las causas de incapacidad, incompatibilidad y/o prohibición previstas en el artículo 28 de la citada Ley Concursal.
- 6.- Acatar los Principios Deontológicos de Actuación Profesional de los Economistas Valencianos.
- 7.- Complimentar y firmar el modelo de solicitud aprobado por el Colegio de Economistas de Valencia (el original del modelo debe incluir una foto y remitirse a la Secretaría del COEV).

Se llama la atención sobre el Artículo 27-4-2º, “El juez, para concursos ordinarios deberá designar a quienes acrediten su participación como administradores o auxiliares delegados en otros concursos ordinarios o, al menos, tres concursos abreviados, salvo que el juez considere, de manera motivada, idónea la formación y experiencia de los que designe en atención a las características concretas del concurso”.

Personas jurídicas:

Las personas jurídicas, deberán reunir las condiciones establecidas en el Artículo 27.1.2º: “También podrá designarse a una persona jurídica en la que se integre, al menos, un abogado en ejercicio y un economista, titulado mercantil o auditor de cuentas, y que garantice la debida independencia y dedicación en el desarrollo de las funciones de administrador concursal”.

El economista socio profesional de la misma deberá cumplimentar y firmar el correspondiente modelo de solicitud para su inclusión en el listado.

En el caso de Sociedad Profesional no inscrita en el Registro de Sociedades Profesionales del COEV, deberá adjuntarse la escritura de constitución de la misma, así como una relación de los socios de la sociedad, indicando la profesión de cada uno de ellos y el Colegio Profesional en el que están inscritos.

Acreditación de la cobertura del seguro de responsabilidad civil y la garantía equivalente de los administradores concursales (Real Decreto 1333/2012 de 21 de septiembre, por el que se regula el seguro de responsabilidad civil y la garantía equivalente de los administradores concursales).

Al aceptar el cargo, la vigencia del seguro se acreditará mediante exhibición y testimonio de la póliza y del recibo de la prima correspondiente al periodo del seguro en curso o, en su caso, del certificado de cobertura expedido por la entidad aseguradora.

2.- Peritos Judiciales

Existen dos listados de peritos judiciales:

A) *Actuación como perito ante la Administración de Justicia (regulado por la Orden de 23 de julio de 2001, sobre Derecho de Asistencia Jurídica Gratuita).*

Requisitos:

- 1.- Economista ejerciente libre.
- 2.- Un mínimo de tres años de colegiación.
- 3.- Acatar los Principios Deontológicos de Actuación Profesional de los Economistas Valencianos.
- 4.- Complimentar y firmar el escrito de solicitud y remitir original al COEV.

B) *Actuación como perito ante la Administración de Justicia (NO regulado por la Orden de 23 de julio de 2001, sobre Derecho de Asistencia Jurídica Gratuita).*

Requisitos:

- 1.- Economista ejerciente libre.
- 2.- Acatar los Principios Deontológicos de Actuación Profesional de los Economistas Valencianos.
- 3.- Complimentar y firmar el escrito de solicitud y remitir original al COEV.

En el caso de sociedad profesional, el economista socio profesional deberá cumplimentar y firmar el correspondiente modelo de solicitud para su inclusión en el listado.

3.- Listado de Peritos Terceros. Generalitat Valenciana

Para la inclusión del listado de peritos terceros para la Generalitat Valenciana, los requisitos son:

- 1.- Economista ejerciente libre.
- 2.- Acatar los Principios Deontológicos de Actuación Profesional de los Economistas Valencianos.

Las solicitudes se encuentran disponibles en la web del COEV: www.coev.com

EL INFORME REAFIRMA QUE LA COMUNITAT VALENCIANA ES LA PEOR FINANCIADA DE ESPAÑA

El decano Pérez Mira y el Conseller Soler presentan un estudio sobre financiación autonómica del Consejo General de Economistas



Un momento de la intervención del decano del COEV, Juan Manuel Pérez Mira, en la presentación del informe, acompañado por Vicent Soler, conseller de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana./coev

El decano del Colegio de Economistas de Valencia, Juan Manuel Pérez Mira, y el conseller de Hacienda y Modelo Económico, Vicent Soler, presentaron el pasado 26 de septiembre, el informe *Financiación Autonómica de Régimen Común: una reforma necesaria* elaborado por el Consejo General de Economistas. En él se constata que la Comunitat Valenciana es la peor financiada de España, sólo por delante de Canarias, que posee un régimen económico y fiscal especial por razones históricas y geográficas.

Según explicó Juan Manuel Pérez Mira, el Consejo General de Economistas consideró necesario elaborar este estudio con la intención de contribuir a la reflexión y al debate que toda sociedad democrática debe llevar a cabo ante un problema que precisa ser resuelto. El decano del COEV, en su calidad de vicesecretario del Consejo General de Economistas de España, formó parte de la comisión que elaboró este informe.

En este sentido, Pérez Mira señaló que en el informe se constata claramente la situación de infrafinanciación de la Comunitat Valenciana y que el nuevo sistema “debe asegurar la suficiencia en la financiación de recursos básicos”, y para ello ha apostado por la utilización de una medida homogénea como es la población ajustada. Sobre el sistema tributario, resaltó que hay margen para “hacer reformas que permitan obtener nuevos recursos sin necesidad de incrementar la presión fiscal”. En concreto, se refirió a posibles modificaciones en impuestos como IRPF, Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o Patrimonio.

El informe defiende que la Agencia Estatal de Administración Tributaria tenga la máxima independencia del poder ejecutivo. Sobre el Consejo de Política Fiscal y Financiera, recomienda que esté más ligado al poder legislativo que al ejecutivo.

Por su parte, el conseller manifestó que “la infrafinanciación valenciana es una injusticia que no puede continuar gobernando quien gobierne. Este tema no es un juego entre políticos o entre administraciones, sino que afecta a las personas, a las familias y a la vida diaria de la gente”. Soler explicó que el actual sistema de financiación autonómica atenta contra dos principios básicos constitucionales: la equidad y la suficiencia, y señaló la “urgencia” de llevar a cabo una reforma del mismo que modifique el statu quo vigente y permita una distribución más justa de los recursos.

El conseller de Hacienda destacó la importancia de sensibilizar a la opinión pública valenciana de la “situación calamitosa

e injusta” en que se encuentra nuestra autonomía y señaló que las iniciativas de este tipo que contribuyen a un debate serio y basado en datos objetivos son siempre positivas.

Vicent Soler coincidió con el diagnóstico realizado por el Consejo General de Economistas, que señala que el actual modelo de financiación es “complejo y poco transparente”. En este sentido, destacó que “la simplificación y la transparencia han de ser condiciones indispensables del nuevo modelo de financiación autonómica”. El conseller de Hacienda también defendió que en el nuevo modelo se tenga en cuenta el esfuerzo fiscal que hace cada comunidad autónoma, más que la capacidad fiscal. Así, destacó que la Comunitat Valenciana realiza un esfuerzo fiscal per cápita superior a la media.

Según Vicent Soler, “la reforma de 2009 supuso una mejora, pero no un cambio del statu quo vigente desde 2002, y esa es la reforma que va a ser necesario acometer ahora. Desde el Consell, conscientes de ello, queremos ir a la Mesa de Financiación habiendo hecho los deberes, no como se hacía antes. Por eso hemos impulsado la elaboración de una propuesta de modelo de financiación autonómica para toda España, no sólo para la Comunitat Valenciana”.

Sobre la Agencia Estatal de Administración Tributaria, Soler opinó que es un organismo que “funciona bien” y que ahora que se están creando agencias tributarias autonómicas es necesario que la estatal “adopte un papel más federal”, de forma que se comparta información de forma fluida y eficaz entre la agencia central y las autonómicas. Para Soler, “la herencia del estado centralista pesa mucho en nuestro país y el estado de las autonomías no ha terminado de resolver esta cuestión”.

Durante su intervención, Vicent Soler también avanzó una de las novedades contenidas en la próxima Ley de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat (más conocida como Ley de Acompañamiento) que está elaborando el Consell. Al respecto, señaló que tendrá un carácter claramente redistributivo, de forma que pagarán más los que más tienen y menos los que menos tienen. Es decir, habrá una redistribución de las cargas impositivas en línea con la política fiscal que se realiza en los países más avanzados de Europa.

EL TEMA HA GENERADO GRAN INTERÉS EN LA PRÁCTICA DESDE LA LEY DE REFORMA DE LA LEY DE SOCIEDADES DE CAPITAL

La Comisión de Fiscal del COEV analiza el nuevo régimen de retribución de los administradores



Vista general de los asistentes a la sesión organizada por la Comisión de Fiscal del COEV, que tuvo lugar el pasado 29 de septiembre en Adeit./coev

La Comisión de Fiscal del COEV, reunió el pasado 29 de septiembre en la Fundación Adeit en torno a 250 compañeros para tratar el tema motivo de la sesión: *Retribución de administradores. La relación socio/sociedad en las sociedades profesionales y en la que el presidente de la citada Comisión, Federico Varona, inició su intervención dedicando unas cariñosas palabras para Vicente Calvet, compañero del Colegio y miembro activo de la Comisión, fallecido este verano.*

Según la normativa actual, el cargo de administrador es gratuito, a menos que los estatutos sociales establezcan lo contrario determinando el sistema de remuneración. Si en los estatutos se establece que el cargo es gratuito o no dice nada al respecto, las cantidades abonadas podrían tener el concepto de liberalidad y por tanto no serían deducibles en el Impuesto de Sociedades. En el caso, muy frecuente, de que el administrador forme parte de la alta dirección de la sociedad, las funciones de este último quedan subsumidas en las de administrador.

La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha venido manifestando la incompatibilidad del cargo de administrador con el cargo de personal de alta dirección, por lo que la relación sociedad-administrador absorbe a la relación laboral de carácter especial (relación definida en base a los poderes otorgados). Esto se conoce como la teoría del vínculo.

Al respecto, el presidente de la Comisión de Fiscal del Colegio, Federico Varona, repasó algunas consultas emitidas por la Dirección General de Tributos contemplando diferentes supuestos de hecho. Así, si el cargo de administrador y director general es retribuido según estatutos y aprobado cada año en junta general, se entiende que toda la relación es mercantil y, por tanto, las retribuciones son deducibles siempre que no superen las cuantías fijadas en los estatutos.

El presidente de la Comisión de Fiscal expuso una reciente sentencia del Tribunal Supremo que resume su posición jurisprudencial. Según ésta, la figura de administrador es compatible con la de trabajador ordinario pero no con la de personal de alta dirección. En estos casos, la relación mercantil absorbe a la relación laboral de carácter especial, que puede inferirse de los poderes con los que actúe ese empleado. En consecuencia, las retribuciones que percibe un gerente que a

su vez es administrador se considerarán que provienen de esa última función. Por lo tanto, si en los estatutos se define el carácter gratuito de la función, lo que perciba no será deducible.

Según la misma sentencia, el consejo no puede determinar las retribuciones de todos o algunos de sus miembros. La junta general sí puede determinar la retribución del consejo, pero dentro de los márgenes establecidos en los estatutos; si estos no lo establecen, se estaría incumpliendo la legislación mercantil. Se considera que son gastos no deducibles no como liberalidades, sino por ser contrarios al ordenamiento jurídico. “La cuestión no se centra en la necesidad del gasto, sino en su legalidad”, matizó el presidente de la comisión.

En otra consulta emitida por la DGT, si el administrador es a su vez un jefe del departamento comercial, la deducción es posible en la medida en que se retribuyan única y exclusivamente las labores de jefe del departamento comercial. Ese supuesto es aplicable a otros cargos dentro de la sociedad.

Si el administrador presta otros servicios a una sociedad mercantil, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, está obligado a cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. No así los socios de sociedades mercantiles capitalistas cuyo objeto social no esté constituido por el ejercicio de actividades empresariales o profesionales, sino por la mera administración del patrimonio de los socios.

También repasó la calificación de las retribuciones en el IRPF. Así, con algunas excepciones, la Ley establece que tendrán la consideración de rendimientos del trabajo “las retribuciones de los administradores y miembros de los Consejos de Administración, de las juntas que hagan sus veces y demás miembros de otros órganos representativos”.

Federico Varona, recordó que no tiene por qué coincidir exactamente las calificaciones otorgadas a las operaciones por parte de la normativa reguladora del IRPF y del IVA, armonizada a nivel europeo. Según la DGT, si el socio lleva su actividad de forma independiente, su retribución estará sujeta a IVA; en caso contrario, no.

Por último, fueron comentadas las últimas consultas en referencia a los socios profesionales y sus relaciones con sus sociedades.

El decano del Colegio, Juan Manuel Pérez Mira, a la izquierda de la foto, presenta al ponente de la sesión, Ramón Ferrandis, director del Área Económico Financiera de CEEI Valencia, a la derecha./coev



RAMÓN FERRANDIS, DIRECTOR DEL ÁREA ECONÓMICO FINANCIERA DE CEEI VALENCIA, EXPLICA CÓMO DISEÑAR UN MODELO DE NEGOCIO

El *método Canvas* para diseñar modelos de negocio

Fiel a su cita anual, Ramón Ferrandis, director del Área Económico Financiera de CEEI Valencia, impartió una conferencia sobre emprendimiento. En esta ocasión, se centró en el diseño del modelo de negocio. Para ello, explicó el método Canvas y otras herramientas para diseñar modelos de negocio que han tenido éxito en el mercado. “El Colegio está trabajando para posicionar nuestra profesión y los economistas en todo el ámbito del emprendimiento. Hay que estar ahí, apoyando, colaborando y acompañando a los emprendedores. No sólo a los nuevos empresarios, sino también a los nuevos emprendedores que inician proyectos en empresas consolidadas”, recordó el decano del COEV, Juan Manuel Pérez Mira, durante la presentación del acto.

Tanto para las empresas de nueva creación como para las empresas ya existentes que necesiten reinventarse para superar la actual coyuntura, resulta fundamental tener bien definido el modelo de negocio y la generación de ingresos y beneficios, antes de profundizar en el análisis de un proyecto empresarial. “Nosotros utilizamos el método Canvas habitualmente y tiene muchas utilidades; también muchos inconvenientes. No es una panacea ni sirve para todo. Es una buena herramienta”, subrayó Ferrandis, en referencia a la actividad que desarrolla CEEI Valencia para fomentar el emprendimiento y la innovación.

En síntesis, un modelo de negocio es un “resumen de cómo una empresa va a servir a sus clientes o cómo piensa generar ingresos y beneficios”. El 95% de los negocios actuales proceden de modelos anteriores al siglo XXI; sólo un 5% son modelos de negocio surgidos en este siglo. Sin embargo, “los mercados están cambiando desde siempre y cada vez sus cambios son más rápidos”. Es decir, parafraseando al magnate australiano Rupert Murdoch, “el mundo está cambiando tan rápido, que ya no es el grande quien gana al pequeño, sino el rápido quien gana al lento”.

Precisamente, el método popularizado por Alexander Osterwalder ha tenido mucho predicamento por su flexibilidad, porque permite revisiones rápidas y ágiles del modelo de negocio. “Los planes de negocio son necesarios porque nos permiten profundizar, pero necesitamos herramientas ágiles y dinámicas que nos permitan revisar planteamientos empresariales de una forma rápida y compartirlos con más gente de una forma rápida también”. Para Ferrandis, este método aporta muy poco “conceptualmente”, pero está estructurado “de una forma y en una herramienta más acorde con el tiempo en que vivimos”. Un tiempo plagado de estímulos visuales y respuestas instantáneas.

Una de las ventajas de los modelos de negocio es que, al ser tan sintéticos, permiten identificar de golpe información que puede servir para diferenciarse de la competencia. “Incorporar al modelo de negocio, tal vez más tradicional, algún elemento o componente habitual en otros sectores o actividades. No se trata de crear de la nada, sino también de copiar: de atreverse a copiar”.

Internet ha contribuido a que la evolución y aparición de nuevos modelos de negocio se acelere y democratice. “Internet favorece la globalización con bajo coste y baja infraestructura”. En el nuevo entorno digital, “no es determinante lo que haces sino cómo lo haces”.

Un modelo de negocio debe responder a las siguientes cuestiones: cómo seleccionar a los clientes, cómo definir y diferenciar las ofertas, cómo conseguir y conservar a los clientes, cómo salir al mercado, cómo definir las tareas que deben llevarse a cabo, cómo configurar los recursos y cómo obtener beneficios. “Utilizando la herramienta Canvas, podemos diseñar un modelo de negocio de una forma relativamente

rápida”, explicó el responsable de CEEI Valencia. El método carece de sentido “en el momento en el que deja de ser simple, sencillo y visual para convertirse en una maraña de texto. Esa es su ventaja fundamental”. Ferrandis puntualizó que no es un método aplicable sólo a nuevos emprendedores y startups, sino a empresas “con más de diez años de existencia y que facturan decenas de millones de euros”.

El Canvas describe el modelo de negocio en nueve módulos básicos que cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica. Permite ver y moldear en un solo folio el modelo de negocio.

La primera pieza del puzzle son los clientes, sin los cuales el negocio no puede sobrevivir. “Por muy buen producto que tengas, por muy bien servicio que des, si no tienes clientes tu negocio no vale nada, no sirve. Debe haber clientes dispuestos a pagar por lo que tú ofreces”.

La propuesta de valor es lo que la empresa ofrece a sus clientes y le diferencia de la competencia. En algunos sectores, sin embargo, la propuesta de valor es prácticamente idéntica en todas las empresas. “La propuesta de valor debe ser la que los clientes quieren o piensan que quieren. La decisión de comprar se va a basar en sus creencias y en las decisiones de compra siempre hay un componente emocional”, matizó el ponente, quien advirtió que “seleccionar un segmento de clientes y una propuesta de valor concreta implica asumir ciertos riesgos”. Intentar ser el mejor en un segmento implica descartar otros.

¿Qué es lo que ellos consideran valioso para resolver alguno de sus problemas?, ¿cuál es el problema o la nueva necesidad que no había sido cubierta aún?, ¿están dispuestos a pagar por ello?, ¿por qué van a elegir nuestra propuesta en lugar de las de la competencia? Estas son algunas preguntas que ayudan a definir la propuesta de valor. Algunos elementos típicos para crear valor a un determinado segmento de consumidores/clientes son el mayor rendimiento, la personalización de los productos y servicios, la capacidad de proporcionar servicios relacionados, un diseño atractivo, la marca y el status que representa, el precio, la reducción de costes, la accesibilidad y la comodidad y facilidad de uso.

El método Canvas exige definir también los canales de distribución y comunicación, la forma que los consumidores tienen de acceder a los productos y servicios y las vías de comunicación con los clientes. A la hora de elegir el canal de distribución, hay que tener en cuenta el número de contactos, el margen de beneficio, la eficiencia de los costes y los riesgos financieros. Hay que determinar, igualmente, la relación con los clientes, cómo captarlos y fidelizarlos y cómo incrementar las ventas.

La quinta pieza del método es de capital importancia: establecer las fuentes de ingresos, ya que pueden proceder de ventas, tasas de suscripción, préstamos, licencias, tasas de mantenimiento y actualización o recarga. Además, un modelo de negocio no puede considerarse tal si no plantea los recursos de que dispone la empresa: financieros, logísticos, inmobiliarios, de personal...

Las actividades clave, por su parte, obliga a definir qué es la empresa y qué quiere ser. Identificar los recursos, capacidades y competencias necesarios para crear y ofrecer la propuesta de valor, alcanzar los mercados, relacionarse con los principales consumidores y obtener beneficios.

Todo proyecto empresarial requiere de socios, colaboradores con los que compartir experiencias, costes y recursos. Conviene plantearse, en este apartado, las alianzas estratégicas para alcanzar la propuesta de valor, los proveedores en los que apoyarse.

Por último, para que un negocio funcione es necesario definir la estructura de costes, “analizar los costes fijos y variables, las ventajas

en cuanto a costes por medio de las economías de escala y economías de gama”.

Ferrandis también habló del *Lean Canvas*, muy extendido en las nuevas empresas tecnológicas, que fusiona el *Canvas* con la metodología *Lean startups*, sustituyendo algunos elementos del lienzo: los colaboradores por el problema que pretende resolver el negocio, las actividades clave por la solución a dicho problema, los recursos por las métricas clave y las relaciones con los clientes por la ventaja diferencial. Es una diferencia más de enfoque, ya que sustituye todo el bloque relativo a la empresa por el producto.

El ponente repasó otros modelos de negocio en boga, como el *Long Tail*, del que Amazon es el paradigma, basado en vender un número mayor de productos con menor volumen de ventas; el modelo de dos o más lados, en el que para ganar más dinero hay que regalar el

producto (prensa gratuita, consolas); el *freemium*, modelo de negocio que funciona ofreciendo servicios básicos gratuitos y cobrando por otros más avanzados o especiales (*Spotify*, *Dropbox*); el modelo del cebo y el anzuelo, consistente en ofrecer un producto básico a un precio muy bajo, a menudo con pérdidas, y cobrar precios excesivos por los recambios o productos o servicios asociados (impresoras, cuchillas de afeitar);

Ferrandis enumeró los principales errores cometidos al diseñar un modelo de negocio: definir una propuesta de valor ininteligible o sin pensar antes en los clientes, confundir la propuesta de valor con un eslogan, equivocarse al seleccionar los clientes objetivo, no segmentar el mercado, definir un modelo de ingresos que los clientes no aceptan y no contrastar ciertas hipótesis. Tras su ponencia, animó a los asistentes a “desarrollar modelos de negocio o a reinventar empresas”.

CON UN DESCUENTO DEL 5% EN EL PRECIO TOTAL DE LOS PROGRAMAS DE GRADO Y POSGRADO DEL ÁREA DE ECONOMÍA Y EMPRESA

EL COEV y la Universitat Internacional Valenciana, firman un convenio de colaboración

El objeto de este convenio es facilitar el acceso a los miembros del COEV que estén interesados en la oferta de estudios de la Universitat Internacional Valenciana (VIU), así como los descuentos ofertados a los miembros del COEV, para su difusión entre los colegiados. Para el cumplimiento de este objetivo, la VIU se compromete a ofrecer un descuento del 5% en el precio total de los programas de Grado y Posgrado del Área de Economía y Empresa, que se concreten cada curso, a todos los colegiados, cónyuges e hijos, acreditando previamente su pertenencia al COEV (carné o certificado de colegiación). Igualmente, el COEV y la VIU colaborarán para la promoción de la realización de prácticas externas de los estudiantes universitarios en empresas de carácter curricular y extracurricular.



Javier Viciano, rector de la VIU, a la derecha de la foto, junto al decano del COEV, Juan Manuel Pérez Mira, durante la firma del convenio entre ambas instituciones./coev

Tenemos un plan para ti

PLAN ESPECIAL PARA ECONOMISTAS Y TÍTULADOS MERCANTILES

Programa Derecho HCAP



Flexibilidad de horarios completa.



Personaliza el plan de estudios a tu medida. Tú decides qué, cómo y cuándo estudiar.



Tutorización y seguimiento continuo con un mentor personal.



Máster Universitario de Formación del profesorado



Horario compatible con la actividad profesional: Modalidad semipresencial. Dos sábados al mes.



Un programa opcional que te prepara para fortalecer tu nivel de inglés y el nivel de valenciano.



Participación de los estudiantes en un congreso de innovación docente.

INFÓRMATE AHORA EN:

valencia.universidadeuropea.es
902 930 937



Universidad
Europea Valencia

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

SANTIAGO BONET, EXPERTO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PARTICIPA EN LA COMISIÓN DE MARKETING

“La transformación digital no va de tecnología, va de conseguir formar equipos motivados”



El ponente, Santiago Bonet, a la izquierda de la foto acompañado por Antonio León, presidente de la Comisión de Marketing del COEV, que moderó la sesión./COEV

La Comisión de Marketing organizó la sesión *Transformación digital, ¿Ahora o en 2025?*, que contó con la participación de Santiago Bonet, ingeniero informático especializado en nuevas tecnologías. Durante la sesión de trabajo, Bonet analizó algunos de los problemas detectados en los últimos años que están frenando el avance de la transformación digital de las empresas, y ofreció una serie de recomendaciones para ayudar a agilizar ese proceso, tanto para grandes empresas como *startups* y pymes tradicionales. Bo-

Santiago Bonet inició su intervención citando el informe ePyme 2014, publicado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), según el cual, mientras el número de empresas con página web creció en 2014 entre las pymes y grandes empresas, pasando del 71,6% al 75,8% en un año, en el ámbito de las microempresas se produjo un ligero descenso: del 29,4% al 28,7%. Un dato que refleja la brecha digital existente entre ambos segmentos empresariales. Este indicador es uno de los recogidos dentro del plan de TIC en la pyme y comercio electrónico de la Agenda Digital para España. El objetivo planteado para 2015, que el 55% de las microempresas españolas (de uno a diez trabajadores) debían contar con página web propia, está muy lejos de alcanzarse.

Según este informe, hay dos barreras principales que frenan el incremento de páginas web corporativas. En primer lugar, el dinero: la mayor parte de los autónomos y pequeños empresarios considera que la utilidad de una página web está ligada a un buen posicionamiento en los buscadores, lo que implica un coste inasumible para muchas microempresas. En segundo lugar, el tiempo necesario para actualizar la página web, sobre todo en sectores como el del comercio minorista que requiere una revisión continua de productos y precios.

Bonet lleva años pregonando la transformación digital de las empresas en numerosas conferencias y artículos en su blog. Sin embargo, reconoce que normalmente viene lastrada por la falta de una estrategia en Internet y lo único que se consigue “es que sean otras empresas las que empiecen antes y, aunque cometan errores, aprendan antes que nosotros”.

El ingeniero acuñó el concepto de e-locomotora para referirse a los impulsores de la transformación digital. “Para realizar todos estos cambios descritos anteriormente, hace falta una persona dentro de la organización que conozca todas estas ideas, las entienda y emprenda una labor nada fácil de ir transformando las costumbres del mundo papel de todas y cada una de las personas de la empresa, hacia el mundo electrónico, lo que en nuestra experiencia denominamos subir una escalera”. El primer peldaño supondría estar conectados (disponer de equipos, formación sobre Internet y conexión); el segundo, asimilar la utilidad del nuevo medio (acceso a información web y uso intensivo del email); el tercero, transformar la informática de la empresa para incorporar la componente de comunicaciones (TIC) en cada uno de los procesos (eBusiness); y el último peldaño, complementar el marketing tradicional de la empresa con el marketing digital.

No es lo mismo la forma de abordar la digitalización en grandes empresas que en *startups* o pymes tradicionales. Para empresas de gran tamaño, el ponente aconsejó incorporar al lado del CIO/CTO, o informático clásico, más orientado a administrar los recursos y controlar el gasto, un nuevo puesto de trabajo ocupado por un segundo informático centrado en

net fue seleccionado por el periódico económico *Expansión* como uno de los cincuenta mayores expertos en transformación digital. “Conocemos el impacto de la revolución digital, pero se desconoce el alcance que esta transformación puede tener, el cambio que supone, los riesgos que entraña y cómo nuestras organizaciones deben abordar este reto”, avanzó Antonio León, presidente de la comisión, en la presentación de la jornada.

incrementar los ingresos (marketing digital): un nuevo perfil profesional denominado CDO o *Chief Digital Officer*, que combina gestión, experiencia en organizaciones y profundo conocimiento del mundo digital, y cuyo papel es implementar la innovación posibilitada por la tecnología. “En este caso, la única precaución a considerar es el nivel de colaboración que existe entre los dos informáticos. Debido a que son puestos antagónicos, tienen que colaborar para remar en el mismo sentido porque están subidos en el mismo barco”, advirtió Bonet.

Como no todas las pymes pueden permitirse el lujo de tener dos informáticos en plantilla, el ponente aconsejó formar y motivar adecuadamente al actual, que se convierta en un responsable de marketing e informático centrado en motivar a todo el personal de la empresa en el uso eficiente de las TIC, tanto para reducir gastos como para incrementar ingresos. “La transformación digital no va de tecnología, va de conseguir formar equipos motivados, usando las TIC como una herramienta, no como un fin. Un informático motivado puede hacer maravillas con su empresa”.

Según el ponente, el fundador de una empresa “debe volver a repensarla, tal y como la ideó en el momento de su constitución, pensando ‘en pequeño’. En Internet no funciona pensar a lo grande, gastar dinero a lo grande y actuar a lo grande; debe transmitir humildad y confianza”. A los emprendedores, les pide que piensen primero en encontrar los tres primeros clientes antes de buscar inversores y presentarse a concursos.

Bonet alertó de que en los últimos cinco años, por la crisis, se han desmantelado la mayoría de estructuras organizativas creadas, tanto a nivel nacional como autonómico, de asociaciones empresariales, institutos tecnológicos y otros organismos intermedios, orientados a la promoción del uso de nuevas tecnologías, “dejando lo que pueda parecer en tierra de nadie el resolver el cada vez más acuciante problema de aumentar la competitividad de nuestras empresas usando nuevas tecnologías, tal y como hacen otros países de nuestro entorno”. Por ello, allí donde la iniciativa privada no llega por su nula rentabilidad, instó a corregir los desequilibrios “apoyando de forma firme, mediante fondos públicos nacionales y europeos, convenientemente gestionados y auditados, usando estructuras organizativas ya existentes, como colegios profesionales y Agencias de Desarrollo Local de los Ayuntamientos.

Un problema común de las administraciones públicas a la hora de abordar la transformación digital es que se invierte en la tecnología, pero no en las dos patas que faltan para sostener el taburete: las personas (quién se ocupa y preocupa del tema) y la organización/procesos (qué hacen estas personas a lo largo del tiempo). Bonet lo comparó con la teoría de las ventanas rotas del campo de la criminología, según la cual mantener los entornos urbanos en buenas condiciones puede provocar una disminución del vandalismo y la reducción de las tasas de criminalidad. En resumen,

si en un edificio aparece una ventana rota, y no se arregla pronto, inmediatamente el resto de ventanas acaban siendo destruidas, porque se está transmitiendo el mensaje de que el edificio está abandonado.

Lo mismo que ocurre con las ventanas, ocurre con las páginas web municipales. Así se encontró la de Villanueva de Castellón Bonet cuando entró a trabajar en dicho Ayuntamiento. Sin presencia en redes sociales, sin aprovechar las ventajas del correo electrónico para las comunicaciones. Año y medio después, dispone de cuentas en Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube... Y hasta comunica la información municipal por los servicios de mensajería móvil Whassap y Telegram. Recientemente, el Ayuntamiento acaba de lanzar un boletín de información digital y los plenos municipales ya se retransmiten por *streaming*.

Bonet es un firme defensor del fomento de las vocaciones asociadas a las TIC. El crecimiento de la economía española y europea depende de formación avanzada en Ciencias y Tecnología, que, según las previsio-

nes de la UE, requerirá la creación de casi 900.000 empleos tecnológicos desde ahora hasta 2020. Sin embargo, en España, Ametic, la patronal tecnológica, alerta de que las empresas tecnológicas buscan perfiles profesionales que no encuentran. La formación especializada en las empresas es la tónica general para estos y otros perfiles, pero la universidad no los suministra, según Ametic. Según algunos estudios, "existe actualmente un desfase de al menos 500.000 empleos en Europa debido a que los centros educativos no ofrecen suficientes expertos formados en las tecnologías más demandadas en la actualidad".

Según la Conferencia de Directores y Decanos de Ingeniería Informática (CDDII), constituida por los responsables de las escuelas y facultades que imparten estudios conducentes a las titulaciones de Ingeniería en Informática en España, el porcentaje de empleabilidad de los titulados en Ingeniería Informática y en el incipiente número de Graduados en Ingeniería Informática se sitúa en España entre el 90-100%.

RENOVADO EL CONVENIO ENTRE EL COEV Y LA CORTE DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA

Para establecer una **colaboración mutua estable** en los ámbitos de interés común

El Colegio de Economistas y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia, renovaron el convenio firmado entre ambas Instituciones, cuyo fin es el de establecer una colaboración mutua estable en los ámbitos de interés común. En concreto, en el desarrollo de la mediación y el arbitraje institucional y en particular en lo que respecta al uso de los mismos por parte de los colegiados en los contratos de prestación de servicios o en las hojas de encargo profesional que firman con sus clientes.

Ambas entidades podrán organizar de modo conjunto las actividades que estimen convenientes, comprometiéndose a realizar funciones de ayuda, transmisión de información y asesoramiento en asuntos de interés común que faciliten el desarrollo del convenio.



Francisco Amorós, presidente de la Corte de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Valencia, junto al decano del COEV, momentos antes de la firma del convenio entre ambas Corporaciones./COEV

SabadellAtlántico SabadellHerrero SabadellSolbank SabadellGuipuzcoano SabadellCAM

E economistas
Colegio de Valencia

B Sabadell

Una cosa es decir que trabajamos en PRO de los profesionales. Otra es hacerlo:

Cuenta Expansión PRO*.

Te abonamos el 10% de tu cuota de colegiado**.

0

comisiones de administración y mantenimiento.

+

3%

de devolución de tus principales recibos domésticos, hasta un máximo de 20 euros al mes.

+

Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+

Más de
1.300

oficinas a tu servicio.

Al fin y al cabo, somos el banco de las mejores empresas. O lo que es lo mismo, **el banco de los mejores profesionales: el tuyo.**

Llámanos al 902 383 666, identifíquese como miembro de su colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

bancosabadell.com

*La Cuenta Expansión PRO requiere la domiciliación de una nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros. Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular. Si tienes entre 18 y 25 años, no es necesario domiciliar ningún ingreso periódico.

**Hasta un máximo de 100 euros al año por cuenta.

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

JOSÉ MARÍA GAY DE LIÉBANA PROTAGONIZA LA PRIMERA ACTIVIDAD DEL GRUPO DE TRABAJO DE ECONOMÍA DEL DEPORTE

“Me preocupa la deuda de los clubes modestos porque no ingresan lo suficiente para liquidarla”



Carlos Zafrilla, coordinador del Grupo de Trabajo de Economía del Deporte del COEV, a la izquierda de la foto presenta a José M^a Gay, ponente de la primera actividad organizada por este grupo de trabajo./COEV

El economista José María Gay de Liébana protagonizó el 19 de septiembre la primera actividad del Grupo de Trabajo de Economía del Deporte, que se ha constituido recientemente en el Colegio de Economistas de Valencia con el objeto de estudiar la dimensión económica del mundo deportivo, la organización de actividades formativas e informativas sobre esta disciplina y la defensa de los intereses profesionales de los economistas que trabajan en ella.

El economista catalán habló sobre las finanzas de las cinco grandes ligas europeas de fútbol, “un deporte que es además una industria que mueve miles de millones de euros y tiene gran trascendencia económica y social”, como avanzó Carlos Zafrilla en la presentación de la jornada. El ponente invitado acaba de publicar *La gran burbuja del fútbol*, un libro que disecciona las claves para comprender el complejo entramado económico que mueve el ‘deporte rey’.

Gay de Liébana comparó la situación financiera de las cinco grandes ligas europeas en la temporada 2014-2015: la liga española, la Premier League inglesa, la Bundesliga alemana, la Serie A italiana y la Ligue francesa. Un pormenorizado análisis que sirvió como punto de partida para abordar los grandes cambios que ha sufrido este deporte en las últimas décadas y que tienen su principal punto de inflexión en la llegada de la televisión como principal fuente de ingresos.

Gay de Liébana destacó como modelo de negocio más sostenible el de la Premier League, que con 7.616 millones de euros en activos cuenta con una gran solvencia económica. A mucha distancia, le siguen la liga española, con 3.709 millones, la liga italiana (3.610), alemana (2.500), y francesa (2.035).

Las cinco principales ligas europeas sumaron en la temporada 2014-2015 cerca de 19.500 de euros en activos, de los cuales el 72,9% corresponde a endeudamiento. “El fútbol es una industria endeudada”, afirmó el ponente. Sin embargo, la deuda no se reparte equitativamente: el fútbol italiano, con 3.352 millones de euros de deuda y sólo 258 de patrimonio neto, y el español, con un endeudamiento en 2015 de 2.991 millones y un patrimonio de 718 millones, se llevan la palma. En este aspecto, la Bundesliga alemana es ejemplar: de sus 2.500 millones de euros en activos, sólo el 57%, 1.444 millones, corresponde a deuda.

Además, en el caso español hay un excesivo endeudamiento a corto plazo. “Para mí, la deuda de los grandes clubes no es preocupante porque pueden generar ingresos y facturar cada vez más; me preocupa más la de los modestos porque no ingresan lo suficiente para liquidarla”, reconoció el profesor.

El fútbol inglés se ha anticipado al resto de ligas en afianzar su proyección internacional. Una globalización que le garantiza grandes inversiones por patrocinios y por la taquilla, que cada vez tiene un protagonismo menor. En la temporada 2014-2015 obtuvo unos ingresos de 4.441 millones de euros, de los que 740 corresponden a la venta de entradas, 2.328 a retransmisiones televisivas y 1.288 a ingresos comerciales.

En Alemania, la taquilla conserva todavía un peso importante en la generación de ingresos, con 521 millones de 2.392 totales. Pero lo que ha sabido explotar mejor son los ingresos comerciales (1.140), que ya superan a los obtenidos por las retransmisiones (731).

España repartió sus 2.056 millones de euros de ingresos de la siguiente forma: 607 correspondieron a la taquilla, 778 a las retransmisiones televisivas y 672 a marketing. En Italia, los ingresos por taquilla (229) resultan irrelevantes frente a la televisión (1.064) y los ingresos comerciales (498). Francia, la más modesta de las cinco ligas analizadas en el estudio elaborado por Gay de Liébana y Fernando Domínguez Mielvo, apenas congrega espectadores en los estadios (165

millones de ingresos), pero lo compensa con los ingresos televisivos (628) y comerciales (624).

La mayor capacidad para generar ingresos del fútbol inglés le permite afrontar mayores gastos, que se invierten principalmente en el fichaje de jugadores y mejores estadios. “Dentro de tres años, los mejores jugadores del mundo no jugarán en España; estarán todos en la Premier League. Lamentablemente, la Liga va camino de devaluarse”, pronosticó el economista.

Además, a diferencia de las otras ligas, la inglesa ha sabido consolidar una “clase media” de clubes con capacidad para mantener la competitividad. Por el contrario, en España, Gay de Liébana lamentó que “hay dos clubes que cortan el bacalao y un tercero en discordia”. En Italia, Alemania y Francia ocurre algo parecido: Juventus, Bayern de Munich y PSG se distancian del resto de clubes con los que compiten en sus respectivos países. Un dato revelador del dominio de la Premier es que el club que menos facturó por derechos de televisión hace dos temporadas, 87 millones de euros, rebasó a todos los clubes españoles, salvo Real Madrid y F.C. Barcelona.

El economista insistió en la necesidad de mejorar en la liga española los ingresos por televisión y la inversión comercial ligada a la internacionalización de las retransmisiones. “Hay que trabajar en dos frentes: el de la televisión y en el comercial, que a la larga se convierten en la primera fuente de ingresos. La liga se está quedando atrás porque nuestro fútbol no se ha sabido construir de una manera competitiva”.

El economista celebró el paso adelante dado para mejorar los ingresos por la venta de los derechos de televisión, que esta temporada se acercarán a 1.300 millones de euros, casi el doble de lo ingresado hace dos temporadas (777 millones). “En el fútbol español se están haciendo las cosas bien. El contrato de televisión va a ayudar muchísimo a garantizar los ingresos y liquidar las deudas con Hacienda”. Sin embargo, vaticinó que las diferencias entre los grandes clubes y el resto se van a ir agravando por el lastre de la deuda. “No veo una boyante clase media como en la Premier, donde la unión les ha hecho la fuerza”.

Gay de Liébana discrepó de la presión ejercida por el Ministerio de Hacienda contra algunas estrellas de la liga española. “Aquí los futbolistas tienen complejo de delinquentes y en Inglaterra pagan un 40% de impuestos y no va la policía a detenerlos”, señaló.

Respecto al Valencia C.F., valoró como muy necesaria la finalización del nuevo estadio, en su opinión un hito necesario para una mayor proyección del club. Tras la conferencia, a preguntas de los periodistas, mostró su perplejidad por que el club valenciano lleve varias temporadas sin contar con un patrocinador principal y aseguró que, dada su proyección internacional, debería acceder a uno potente sin demasiadas dificultades. “No entiendo que no tenga un patrocinador, el Valencia es un club que tiene un posicionamiento y un prestigio tremendo. Hay que hacer algo, el Valencia se vende solo”, declaró.

Gay de Liébana es doctor en Ciencias Económicas y doctor en Derecho, Académico Numerario de la Real Academia Europea de Doctores y profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Barcelona. Cuenta con una intensa vida profesional como docente, articulista, autor, comentarista de radio y televisión, y con presencia en multitud de foros profesionales. Entre otros galardones, ha recibido el premio ACPE en Economía 2012 otorgado por la Asociación de Corresponsales de Prensa Extranjera en España. Participa con asiduidad en diversos programas de televisión y radio, y escribe en prensa, revistas y publicaciones especializadas. Es autor de *España se escribe con E de endeudamiento: radiografía de un país abocado al abismo y ¿Dónde estamos?: verdades, mentiras y deberes pendientes de la recuperación económica*.

“Hay que trabajar en dos frentes: el de la televisión y en el comercial, que a la larga se convierten en la primera fuente de ingresos”

Los socios de economistas o el personal que éstos tengan a su cargo en sus despachos, obtendrán un 15% de descuento sobre el precio general.

Si por parte de una empresa u organismo asisten dos o más alumnos, tendrán acceso igualmente al descuento del 15% sobre el precio general.

El Colegio de Economistas de Valencia se reserva el derecho a no celebrar cualquier actividad programada en el caso de no alcanzar el número mínimo de alumnos que la haga viable.

Ciclo de sesiones de trabajo - Sesión IV: La responsabilidad civil de los profesionales

Calendario: 13 de octubre de 2016. De 18'30 a 20'30 horas.

Coordinador: Sergio Sánchez Gimeno. Doctor en Derecho. Profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Cardenal Herrera-CEU. Socio de Uría Menéndez.

Programa:

- Cuestiones generales.
- La responsabilidad de la sociedad profesional.
- La responsabilidad del auditor de cuentas.
- La responsabilidad del administrador concursal.
- El perito judicial.

Matrícula:

Precio general: 66 euros.
Precio bonificado colegiado: gratuito.

Homologación:

Esta sesión está homologada por el REFOR. Asimismo, cuenta con la homologación del REA a los efectos de la formación continua obligatoria requerida a los auditores de cuentas, en este sentido computará con 1 hora en "Auditoría" y 0'5 hora en "Otras materias".

Lugar de celebración:

ADEIT: Pl. Virgen de la Paz, 3. Valencia.

Seminario Área Financiera y de Gestión – Toma de decisiones con herramientas de Business Intelligence de Microsoft

Calendario: Días 19 y 20 de octubre de 2016. De 16'30 a 20'30 horas.

Ponentes: Gaspar Álvarez Barba. Economista. Socio de Apunte.
Francisco Soler Tarazona. Economista. Socio de Apunte.

Programa:

- Dirección y control de gestión en la empresa:
 - Información y toma de decisiones en la empresa.
 - Entornos web y nube: información disponible en cualquier lugar y en cualquier momento.
- Elementos de Business Intelligence de Microsoft (MS):
 - Power BI Desktop y Power BI: descripción y utilidad.
 - Accesibilidad a la información de la empresa vía web con herramientas BI de MS.
 - Casos reales de BI en MS.
- Taller práctico: Elaboración de un Cuadro de Mando Comercial en BI de MS: Herramienta que nos permitirá tener el máximo control de la empresa a nivel comercial. El Cuadro de Mando Comercial nos dará respuestas entre otras a:
 - Cómo evolucionan mis ventas desde múltiples perspectivas (rutas, comerciales, líneas de negocio, mercados, productos...).
 - Seguimiento de clientes (captación de nuevos clientes, quienes me han dejado de comprar, volumen de compra, ...).
 - Seguimiento de la cartera de cobros.
 - Análisis de los márgenes de los clientes, productos, líneas, mercados, ..

Matrícula:

Precio general: 234 euros.
Precio bonificado colegiado: 124 euros.

Colabora:

 Sabadell

Programa para la Formación del Controller. Seminario II: Cómo elaborar y gestionar el presupuesto de la empresa

Calendario: 27 de octubre de 16'30 a 20'30 horas, 28 de octubre de 10 a 14 horas y 4 de noviembre de 10 a 14 horas.

Ponente:

Pedro Martínez Pérez. Economista auditor de cuentas y consultor empresarial. Socio de A.M. Zenitrey.

Programa:

- El presupuesto como parte del proceso de planificación empresarial.
- Proceso de elaboración presupuestaria.
- Metodología presupuestaria.
- Control presupuestario.
- El presupuesto en un entorno de turbulencias económicas y financieras.

Matrícula:

Precio general: 297 euros.
Precio bonificado colegiado: 158 euros.

Programa para la formación del Controller. Seminario III: Controlling avanzado: técnicas de control de gestión de los aspectos económicos y financieros del negocio

Calendario: 17 de noviembre de 16'30 a 20'30 horas. 18 de noviembre de 10 a 14 horas y 25 de noviembre de 10 a 14 horas.

Ponentes:

Pedro Martínez Pérez. Economista auditor de cuentas y consultor empresarial. Socio de A.M. Zenitrey.
Faustino Agulló Parreño. Abogado y Economista desarrolla su actividad profesional como consultor y analista financiero.

Programa:

- Estrategia empresarial, estructura organizativa y control de gestión.
- Control de gestión de los aspectos económicos.
- Control de gestión de los aspectos financieros.

Matrícula:

Precio general: 297 euros.
Precio bonificado colegiado: 158 euros.

Programa para la formación del Controller. Seminario IV: Herramientas financieras: Excel para Controllers

Calendario: 15 de diciembre de 10 a 14 horas y de 16 a 20 horas y 16 de diciembre de 10 a 14 horas.

Programa:

- Herramientas avanzadas aplicadas a la gestión contable y económico-financiera de la empresa.

Ponente:

Eduardo L. Garzo García. Director técnico del Centro Europeo de Estudios Profesionales.

Matrícula:

Precio general: 297 euros.
Precio bonificado colegiado: 158 euros.

Seminario práctico sobre la actualización del Manual de Control de Calidad del REA+REGA de los auditores de cuentas y sociedades de auditoría. (II edición)

Calendario: Día 9 de noviembre de 2016. De 10 a 14 horas y de 15'30 a 17'30 horas.

Programa:

- Aspectos a destacar de la nueva Ley de Auditoría de Cuentas y que afectan al Sistema de Control de Calidad del auditor.
- Introducción al Manual del Control de Calidad (MCCI).
- Elaboración del MCCI:
 - Liderazgo.
 - Ética.
 - Aceptación y continuidad de clientes.
 - Recursos humanos.
 - Realización de los encargos.
 - Inspección y seguimiento.

Ponente: Federico Díaz Riesgo. Economista auditor de cuentas. Director del Departamento de Control de Calidad del REA+REGA.

Requerimientos:

Es imprescindible que los asistentes acudan con su ordenador y con el documento guardado en su disco duro: Documento NIA-ES nº 36: Modelo de Manual de Control de Calidad Interno (VCCI) de los auditores de cuentas y sociedades de auditoría (descarga en formato Word 2007. Si Vd. usa una versión superior a Word 2007, y hace cambios en el documento, para archivarlo utilice "guardar como" y en el "tipo" escoja la versión Word 2007 o la versión Word 97-2003).

Matrícula:

Precio general: 196 euros.
Precio bonificado colegiado: 114 euros.

Homologa:

Esta acción formativa está homologada por el REA+REGA y cumple con los requisitos para la formación continua exigida a los auditores de cuentas. En este sentido, el seminario computará con 6 horas en materia de Auditoría.

Colabora:

 Sabadell

próximamente
actividades

Ayudas a la formación 2016 para economistas desempleados:

Los economistas miembros del COEV en situación de desempleo tendrán una bonificación del 100% en el importe de la acción formativa. Para ello deberán hacer constar su condición de desempleado y acreditarlo, adjuntando el DARDE (Documento de Alta y Renovación de la Demanda de Empleo), en el momento de solicitar su preinscripción.

Las solicitudes deberán remitirse al correo electrónico formacion@coev.com al menos 5 días hábiles antes de la fecha de comienzo de la acción formativa. La organización podrá limitar el número de plazas bonificadas.

