

ecoNotas



ROBERTO PEREIRA
Asesoría Fiscal e Contable

Miembro de EAL Asesores Laborales del Consejo General de Economistas

4º Trimestre 2023

COMENTARIOS Y APUNTES

Producto Interior Bruto (PIB), Producto Nacional Bruto (PNB) y diferencia entre PIB NOMINAL Y REAL

El fenómeno BLACK FRIDAY

OBLIGACIONES LEGALES

Presupuestos: ¿CON O SIN IVA?

LABORAL

CALENDARIO LABORAL 2024

CONSEJOS

Un empresario tiene un taller y su padre, que SE JUBILARÁ en unos meses, va a comprárselo, pagando a los trabajadores 1 mes de sueldo como indemnización. ¿Puede haber algún problema si los trabajadores reclaman una indemnización mayor? ¿Debe cumplir el padre un periodo mínimo de actividad para que esto no llegue a ocurrir?



economistas
Consejo General



Producto Interior Bruto (PIB), Producto Nacional Bruto (PNB) y diferencia entre PIB Nominal y Real

La característica del PIB es la territorialidad y la del PNB la nacionalidad. El Producto Interior Bruto (PIB) suma la producción total llevada a cabo en un país, con independencia de la residencia del factor productivo que la genera. La diferencia con el Producto Nacional Bruto (PNB) es la nacionalidad que excluye los productos o servicios extranjeros.

El Producto Interior Bruto (PIB) de un país es el valor total de los bienes y servicios producidos en ese país en un periodo determinado (suele ser un año), restando lo consumido en la producción, es el valor total neto final. Es decir, es lo producido en un país (un territorio) en un periodo determinado. Lo producido fuera del país, por empresas o ciudadanos de ese país, no se tendría en cuenta. Lo producido por empresas o ciudadanos de otro país, pero producido en el país de referencia, sí se tiene en cuenta.

La diferencia con el Producto Nacional Bruto (PNB) es la nacionalidad. Incluye los productos realizados por ciudadanos o empresas nacionales, por lo que se excluyen los productos o servicios extranjeros realizados dentro del país. El Producto Nacional Bruto es la cantidad de bienes y servicios producidos por los residentes de un país, aunque estos bienes se produzcan en un país extranjero.

El Producto Interior Bruto (PIB) suma la producción total llevada a cabo en un país, con independencia de la residencia del factor productivo que la genera.

La característica del PIB es la territorialidad y la del PNB la nacionalidad.

Por ejemplo, si un coche se fabrica en España, y la propiedad de la marca es de Francia, ese coche se incluirá en el PIB de España y no en el de Francia. Sin embargo, sí se incluiría en el PNB francés y no en el de España.

El PIB se calcula normalmente por trimestres, pero el dato que se utiliza para medir el tamaño de una economía -y realizar comparaciones entre países- es el PIB anual.

Se dice que un país crece económicamente cuando la tasa de variación del PIB aumenta, es decir, cuando el PIB de un año es mayor que el del año anterior. Esto suele producir cuando se han incrementado el consumo, el gasto y la inversión.

Por otra parte, si el país no crece (el PIB disminuye), será debido a que habrá caído el consumo, el gasto y/o la inversión, que suele conllevar descenso del empleo.

Se habla de recesión cuando se acumulan al menos dos trimestres seguidos con tasa de variación del PIB negativa.

El PIB de España lo calcula el Instituto Nacional de Estadística (INE) de forma trimestral.

Aunque existen varios métodos de calcular el PIB de un país, la fórmula más común es la siguiente:

$$\text{PIB} = \text{Consumo} + \text{Inversión} + \text{Gasto público} + \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}$$

El Producto Interior Bruto de un país se puede expresar en términos nominales o reales.

El PIB nominal es el valor, a precios de mercado, de la producción de bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo de tiempo, que suele ser un año, mientras que el PIB real es el valor de dicha producción a precios constantes.

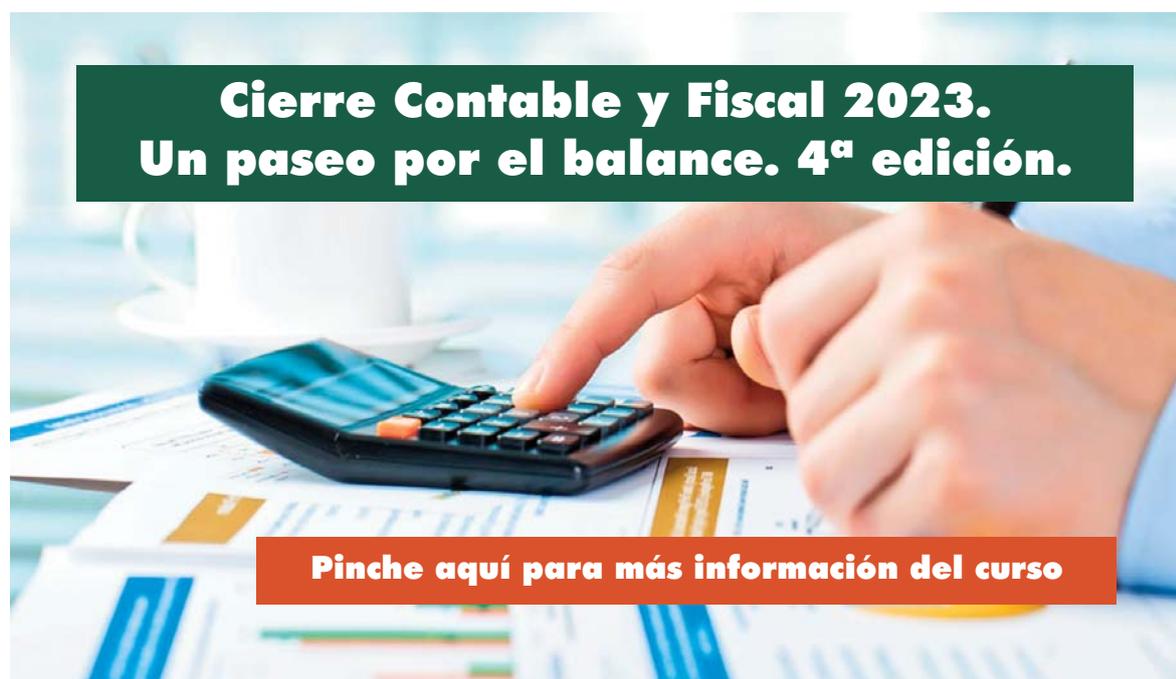
Esto significa que el primero, el nominal, refleja los incrementos o disminuciones de estos precios, si hay inflación o deflación respectivamente, mientras que el PIB real toma como base los precios de un año y permite hacer una comparación de la producción de un determinado país en periodos de tiempo diferentes, al aislar los cambios ocasionados en los precios, reflejando perfectamente el poder adquisitivo neto, sin importar los cambios de precios a lo largo del tiempo.

Ejemplo: Suponemos que en una economía determinada la inflación es del 5% respecto al año anterior y su PIB nominal es del 4%. Entonces el PIB real sería de -1,0%.

Es decir, la economía ha caído en términos reales (PIB real), aunque nominalmente (PIB nominal) ha habido un aumento en los valores, como consecuencia del incremento de precios (inflación).

También se utiliza, para comparar países, el PIB per cápita o renta per cápita, que mide la relación existente entre el nivel de renta de un país y su población. Para ello, hay que dividir el Producto Interior Bruto (PIB) de dicho país entre el número de habitantes. Esto da una imagen de la producción en un año por persona.

Por ejemplo, el PIB total de Luxemburgo no es relevante a nivel mundial, ya que su población es alrededor de 660.000 personas, pero su PIB per cápita es de 137.000 € (el PIB per cápita de EE.UU es de unos 74.000 \$ y el de España fue de un poco más de 30.000 \$ en 2021).



**Cierre Contable y Fiscal 2023.
Un paseo por el balance. 4ª edición.**

Pinche aquí para más información del curso



El fenómeno Black Friday

A pesar de que en España no floreció hasta 2013, el Viernes Negro hoy en día es conocido por prácticamente todo el mundo y, desde sus inicios en España, ha ido creciendo, sumando cada vez más adeptos y batiendo nuevos récords de ventas año tras año.

Si bien el origen histórico del Black Friday (Viernes Negro) es todavía dudoso, rodeado de muchas teorías que abarcan desde estrepitosas caídas en la bolsa de Nueva York en 1869 hasta terribles congestiones del tráfico neoyorkino a finales del siglo XX; lo que sí podemos afirmar, es que se ha convertido en uno de los eventos del marketing más brillante y exitoso del siglo XXI.

A pesar de que en España no floreció hasta 2013, el Viernes Negro hoy en día es conocido por prácticamente todo el mundo y, desde sus inicios en España, ha ido creciendo, sumando cada vez más adeptos y batiendo nuevos récords de ventas año tras año, especialmente en el comercio electrónico, pero... ¿cómo ha ocurrido?

Dos factores influyen poderosamente: el efecto llamada y el efecto contagio.

Las campañas publicitarias son implacables y tanto los grandes establecimientos como los pequeños se suman para saturar nuestros sentidos con los tradicionales escaparates, anuncios en los distintos medios y banners publicitarios; todos ellos incluyendo grandes letras de vivos colores anunciando descuentos "Hasta el 70%", slogans que hacen hincapié en que son "los descuentos más grandes del año", y que generan ansiedad e impulsividad en el consumidor ya que "no te los puedes perder" algunos incluso serán "fugaces" afectando sólo a un cierto número de unidades por lo que "no te quedes sin ellos".

A estas tradicionales campañas se unen otras más sofisticadas, tanto patrocinadas por las respectivas marcas o establecimientos como independientes (y, a menudo, gratuitas), en las que youtubers e influencers de todo el mundo hacen publicaciones especiales en sus redes sociales

recordando los mejores lanzamientos del año y orientando a sus seguidores hacia "qué comprar" en preparación para este evento. Incluso recibimos e-mails "personalizados" de nuestras tiendas favoritas haciendo "avances" de lo que podremos encontrar en Black Friday y hasta "obsequiándonos" con "accesos VIP" para empezar a disfrutar de los descuentos unas horas antes de que estén disponibles para el público general.

Durante días e incluso semanas no oímos ni vemos otra cosa que no esté orientada a esta "gran fiesta del consumo". Es por ello, que cada vez más personas deciden ya no solamente anticipar sus compras navideñas sino que ahora incluso posponen compras durante meses (sobre todo en el ámbito de la tecnología y de los bienes de lujo) con la esperanza de "capturar" los jugosos descuentos que todas las campañas, sean físicas o virtuales, anticipan y prometen.

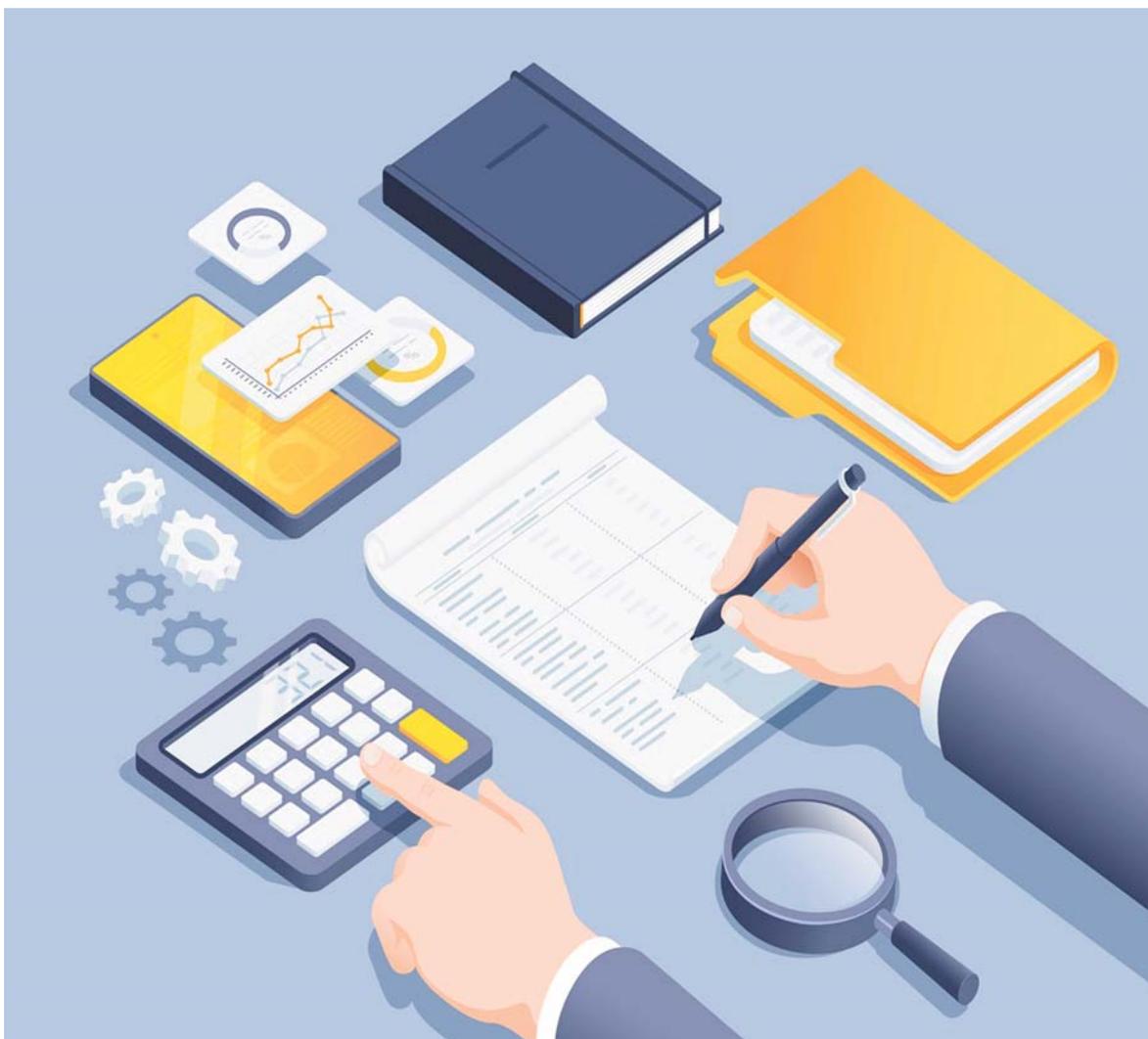
El efecto contagio del Viernes Negro ha trascendido a todos los agentes. Consumidores se contagian entre sí al igual que establecimientos comerciales pero el fenómeno Black Friday ha ido un paso más y ha logrado traspasar las fronteras de los diferentes sectores e incluso entre el comercio de bienes y el de servicios.

Lo que antes solo era explotado por algunos establecimientos comerciales físicos y electrónicos, hoy en día se extiende a productos bancarios, ofertas especiales en compañías de seguros, peluquerías, tratamientos dentales, de belleza, servicios mecánicos y un largo etcétera que abarca de esta forma a todos los segmentos del márketing y todos los perfiles de consumidor.

El éxito ha sido tal que en la mayoría de establecimientos ya no solo se habla de Black Friday y Cyber Monday (lunes siguiente al Viernes Negro que está orientado solo a descuentos en el comercio electrónico), sino que ahora podemos encontrar la "Black Week" (Semana Negra) e incluso el "Black Month" (Mes Negro) convirtiendo el mes de Noviembre en el mes del consumismo.

Y es que, con esta receta ¿quién no ha caído en el fenómeno Black Friday todavía?





Presupuestos: ¿con o sin IVA?

Como regla general se recomienda que, cuando hagan un presupuesto, dejen claro el importe, posibles descuentos y los impuestos que pueda conllevar la operación.

Se hace un presupuesto, de un producto o servicio, y no se indica nada sobre si el importe indicado en el mismo está incluido el IVA o no. Vamos a distinguir dos supuestos distintos:

- a) El presupuesto se hace a un consumidor final
- b) El presupuesto se hace a un profesional o a una empresa

La normativa del IVA no contempla nada en ninguno de los dos casos anteriores, pero en el primer caso (consumidor final) existen sentencias favorables al consumidor, basándose en las leyes de consumo, debido a que el consumidor tiene derecho a estar informado sobre el precio final por el producto/servicio completo.

En el segundo caso (empresa o profesional), como pueden deducirse el IVA soportado, se entiende que no es obligatorio que aparezca expresamente indicado, ya que no supone un incremento del coste y no influirá en su decisión sobre la contratación o no de los productos/servicios.

Nuestro consejo es que, cuando hagan un presupuesto, dejen claro el importe, posibles descuentos y los impuestos que pueda conllevar la operación.

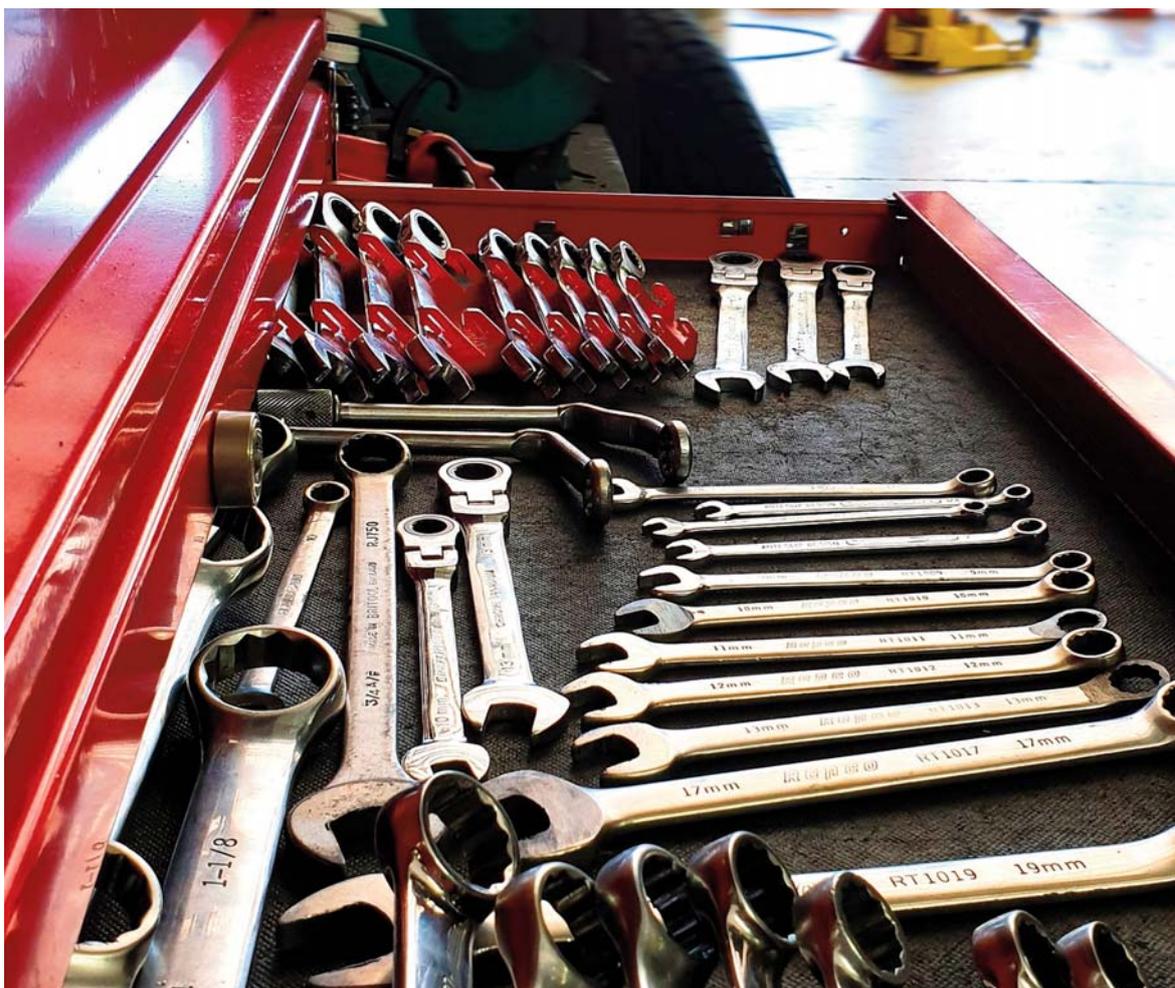
Calendario laboral 2024

1 de ENERO	Año Nuevo	10 de JUNIO	Lunes siguiente al Día de La Rioja
6 de ENERO	Epifanía del Señor	17 de JUNIO	Fiesta del Sacrificio-Eidul Adha
13 de FEBRERO	Martes de Carnaval	17 de JUNIO	Fiesta del Sacrificio-Aid Al Adha
28 de FEBRERO	Día de Andalucía	24 de JUNIO	San Juan
1 de MARZO	Día de les Illes Balears	25 de JULIO	Santiago Apóstol / Día de Galicia
19 de MARZO	San José	5 de AGOSTO	Nuestra Señora de África
28 de MARZO	Jueves Santo	15 de AGOSTO	Asunción de la Virgen
29 de MARZO	Viernes Santo	9 de SEPTIEMBRE	Lunes siguiente al Día de Asturias
1 de ABRIL	Lunes de Pascua	11 de SEPTIEMBRE	Fiesta Nacional de Cataluña
23 de ABRIL	San Jorge / Día de Aragón	9 de OCTUBRE	Día de la Comunitat Valenciana
23 de ABRIL	Día de Castilla y León	12 de OCTUBRE	Fiesta Nacional de España
1 de MAYO	Fiesta del Trabajo	1 de NOVIEMBRE	Día de Todos los Santos
2 de MAYO	Día de la Comunidad de Madrid	6 de DICIEMBRE	Día de la Constitución Española
17 de MAYO	Día de las Letras Gallegas	9 de DICIEMBRE	Lunes siguiente a la Inmaculada Concepción
30 de MAYO	Día de Canarias	25 de DICIEMBRE	Natividad del Señor
30 de MAYO	Corpus Christi	26 de DICIEMBRE	San Esteban
31 de MAYO	Día de Castilla-La Mancha		

Servicio de certificados digitales

Obtenga su certificado digital a través del Consejo General de Economistas.

[Pinche aquí para más información](#)



Un empresario tiene un taller y su padre, que se jubilará en unos meses, va a comprárselo, pagando a los trabajadores 1 mes de sueldo como indemnización. ¿Puede haber algún problema si los trabajadores reclaman una indemnización mayor? ¿Debe cumplir el padre un periodo mínimo de actividad para que esto no llegue a ocurrir?

Respuesta:

En el supuesto de que la actividad desarrollada por el padre sea a título personal, y que en el momento que acceda a la jubilación, haya realmente un cese de actividad, a priori, no debería haber ningún problema por el hecho de que los trabajadores reclamasen una indemnización mayor.

Sin embargo, y dado que nos encontramos en un caso de transmisión inter-vivos, debemos estar a lo establecido en el artículo 44 del E.T., respecto a las posibles responsabilidades solidarias entre cedente y cesionario, por las obligaciones contraídas con los trabajadores y la Seguridad Social.

Por último, no podemos descartar que, en el supuesto de que pese a la transmisión de la actividad, el hijo siga prestando sus servicios en la empresa y desarrollando las mismas funciones que desarrollaba cuando era el propietario de la actividad, se puede entender que la transmisión del taller, no es más que una ficción de cambio de titularidad para extinguir los contratos con una indemnización menor, y en ese caso, encontrarse que una instancia judicial haga un pronunciamiento contrario al deseado.