

Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Revista mensual núm. 477 | Diciembre 2022

ISSN: 2695-6896

La exoneración de los recargos por extemporaneidad

Carlota Ruiz de Velasco Punín

Emisiones cero y su nueva fiscalidad

Miguel de Haro Izquierdo

Responsabilidad solidaria tributaria: enfoque jurisprudencial (y II)

José Ramón Aparicio de Lázaro

Gastos financieros asociados a la distribución de fondos propios

Eduardo Sanz Gadea

Pérdidas en IRPF debidas a donaciones

Nuria Puebla Agramunt

Reflexión crítica sobre la norma de arrendamientos

Anne M. Garvey, Laura Parte y Alberto Olabari Estévez

El presupuesto sostenible: una propuesta teórico-conceptual

María Sol Amelia Quesada Blasco, Pablo Gómez Carrasco y Mercedes Luque Vilchez

¡Feliz Navidad!



DEF.-
udima

Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Núm. 477 | Diciembre 2022

Directora editorial

M.^a Aránzazu de las Heras García. Doctora en Derecho

Consejo de redacción

Director (tributación) Alejandro Blázquez Lidoy. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. URJC
Subdirectora (tributación) María Luisa González-Cuéllar Serrano. Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. UC3M
Director (contabilidad) Salvador Marín-Hernández. Presidente EFAA for SMEs y Director Cátedra EC-CGE

Coordinadoras

M.^a José Leza Angulo. Área tributaria del CEF
Berta Gaubert Vigueras. Área contable del CEF

Consejo asesor

Emilio Álvarez Pérez-Bedía. Presidente del REA
José Manuel Calderón Carrero. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de A Coruña
Macario Cámara de la Fuente. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Jaén
Luis Castrillo Lara. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. EU de Burgos
María Antonia García Benau. Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia
Julio García Saavedra. Socio fundador de García Saavedra Abogados
José Antonio Gonzalo Angulo. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá
Pedro Manuel Herrera Molina. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UNED
María José Lázaro Serrano. Socia de Auditoría en Grant Thornton
Félix Javier López Iturriaga. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid
Luis Alberto Malvárez Pascual. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva
Eva María Martín Díaz. Socia en Cuatrecasas e Inspectora de Hacienda (excedente)
Javier Martín Fernández. Catedrático de la UCM y Socio Director de F&J Martín Abogados
Francesco Moschetti. Profesor de la Universidad de Padua y Despacho Tributarista Studio Legale Tributario
Mercedes Ortega Matesanz. Auditora de BNFIX
Carlos Palao Taboada. Abogado Montero-Aramburu. Catedrático emérito de Derecho Financiero y Tributario
José Pedreira Menéndez. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Oviedo
Gaspar de la Peña Velasco. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UCM. Abogado
Jesús Rodríguez Márquez. Presidente Consejo Defensa Contribuyente. Profesor de Derecho Financiero y Tributario. UCM
Aurora Ribes Ribes. Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Alicante
Luz Ruibal Pereira. Profesora Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Santiago de Compostela
José Andrés Sánchez Pedroche. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UDIMA. Abogado
Félix Alberto Vega Borrego. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UAM
Eduardo Verdún Fraile. Socio en EY e Inspector de Hacienda (excedente)

Evaluadores externos

Se trata de una revista arbitrada que utiliza el sistema de **revisión externa por expertos** (*peer-review*) en el conocimiento de las materias investigadas y en las metodologías utilizadas en las investigaciones.

Edita

Centro de Estudios Financieros
P.^o Gral. Martínez Campos, 5, 28010 Madrid • Tel. 914 444 920 • editorial@cef.es

Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Redacción, administración y suscripciones

P.º Gral. Martínez Campos, 5, 28010 MADRID
Tel. 914 444 920
Correo electrónico: info@cef.es

Suscripción anual (2022) (11 números) 175 € en papel / 90 € en digital

Solicitud de números sueltos (cada volumen) (en papel o en PDF)

Suscriptores 20 €

No suscriptores 25 €

En la página www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm encontrará publicados todos los artículos de la *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF* desde el número 100. Podrá acceder libremente a los artículos que se correspondan con su periodo de suscripción. Los anteriores a la fecha de alta en el producto tendrán un coste de 7,5 € por artículo, con un descuento del 50 % para los suscriptores.

Edita

Centro de Estudios Financieros, SL
Correo electrónico: revistacef@cef.es
Edición digital: www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm
Depósito legal: M-1947-1981
ISSN: 2695-6896
ISSN-e: 2792-8306

Entidad certificada por:



Imprime

Artes Gráficas Coyve
C/ Destreza, 7
Polígono industrial Los Olivos
28906 Getafe (Madrid)

Indexada en



© 2022 CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

La Editorial a los efectos previstos en el artículo 32.1, párrafo segundo, del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Sumario

Tributación

Estudios

- Los recargos por extemporaneidad. Análisis particular de la exoneración del recargo por declarar con posterioridad a una regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo 5-32
Surcharges for late declaration. Surcharge exemption regime when the taxpayer fill a complementary declaration after an administrative regularization of another period referring to the same tax
Carlota Ruiz de Velasco Punín
- Fiscalidad del carbono. Un nuevo escenario para la tributación del medio ambiente 33-64
Carbon taxation. A new scenario for environmental taxation
Miguel de Haro Izquierdo
- Enfoque jurisprudencial de la responsabilidad solidaria en materia tributaria (y II) 65-100
Jurisprudential approach to joint and several liability in tax matters (and II)
José Ramón Aparicio de Lázaro

Análisis doctrinal y jurisprudencial

- Gastos financieros asociados a la distribución de fondos propios. (Análisis de las SSTs de 26 de julio, recs. núms. 4762/2020 y 5693/2020, y 21 de julio de 2022, rec. núm. 5309/2020) 101-120
Eduardo Sanz Gadea
- Más sobre las pérdidas en IRPF debidas a donaciones. (Análisis de la STSJ de la Comunidad Valenciana de 28 de septiembre de 2022, rec. núm. 277/2022) 121-128
Nuria Puebla Agramunt

Casos prácticos

- @ Impuestos sobre bienes inmuebles y sobre actividades económicas (casos prácticos) 129-130
Nicolás Sánchez García

Contabilidad

Estudios

Una reflexión crítica sobre la norma de arrendamientos (NIIF 16) 131-162
A critical reflexion on the lease standard (IFRS 16)

Accésit del Premio «Estudios Financieros» 2022

Anne M. Garvey, Laura Parte y Alberto Olabarri Estévez

El presupuesto sostenible: una propuesta teórico-conceptual 163-200
The sustainable budget: a theoretical-conceptual proposal

María Sol Amelia Quesada Blasco, Pablo Gómez Carrasco y Mercedes Luque Vilchez

Análisis doctrinal

Obligación de informar en la memoria de la clasificación por vencimientos de activos financieros. (Análisis de la consulta 4 del BOICAC 128, de diciembre de 2021) 201-204
Javier Aguilar López

Casos prácticos

@ Segundo ejercicio resuelto del proceso selectivo para el ingreso en el Cuerpo Técnico de Hacienda, al servicio de la Administración de la Comunidad Foral de Navarra y sus organismos autónomos 205-206
Fernando Vallejo Torrecilla

Normas de publicación 207-208

@ | Solo disponible en <www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>

Las opiniones vertidas por los autores son responsabilidad única y exclusiva de ellos. ESTUDIOS FINANCIEROS, sin necesariamente identificarse con las mismas, no altera dichas opiniones y responde únicamente a la garantía de calidad exigible en artículos científicos.

Quincenalmente los suscriptores reciben por correo electrónico un **BOLETÍN** informativo sobre novedades legislativas, selección de jurisprudencia y doctrina de la DGT. Asimismo, el seguimiento diario de las novedades puede hacerse consultando la página <<http://www.fiscal-impuestos.com>>.

Los recargos por extemporaneidad. Análisis particular de la exoneración del recargo por declarar con posterioridad a una regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo

Carlota Ruiz de Velasco Punín

*Profesora contratada doctora de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Cantabria (España)*

carlota.ruiz@unican.es | <https://orcid.org/0000-0001-7666-5322>

Este trabajo ha sido **finalista** del **Premio «Estudios Financieros» 2022** en la modalidad de **Tributación**.

El jurado ha estado compuesto por: don Julio García Saavedra, doña Eva María Martín Díaz, don Jesús Rodríguez Márquez, doña Aurora Ribes Ribes y don Eduardo Verdún Fraile.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto

El trabajo aborda el régimen normativo de exoneración del recargo incorporado a la Ley General Tributaria por la Ley 11/2021 y aplicable en aquellos casos en que el contribuyente regulariza voluntariamente, mediante la presentación de una declaración o autoliquidación correspondiente a otros periodos del mismo concepto impositivo, unos hechos o circunstancias idénticos a los regularizados por la Administración y siempre que se cumplan determinados requisitos. La finalidad que hay detrás de esta exoneración radica en incentivar que el contribuyente, a la vista del criterio administrativo, regularice de forma voluntaria otros periodos del mismo concepto impositivo aún no comprobados, ahorrando así a la Administración el coste que supone iniciar nuevas actuaciones comprobadoras. Se trata de un régimen de indudable actualidad cuya reciente aprobación hace que no se haya generado apenas doctrina administrativa y jurisprudencial que arroje luz acerca de los diversos problemas e interrogantes que suscita su aplicación práctica. El trabajo pretende dar respuesta a tales cuestiones y ofrecer soluciones coherentes con la finalidad perseguida por el legislador.

Palabras clave: recargos; regularización espontánea; requerimiento previo.

Fecha de entrada: 04-05-2022 / Fecha de aceptación: 13-09-2022 / Fecha de revisión: 07-11-2022

Cómo citar: Ruiz de Velasco Punín, C. (2022). Los recargos por extemporaneidad. Análisis particular de la exoneración del recargo por declarar con posterioridad a una regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 5-32.



Surcharges for late declaration. Surcharge exemption regime when the taxpayer fill a complementary declaration after an administrative regularization of another period referring to the same tax

Carlota Ruiz de Velasco Punín

Abstract

This paper analyzes the surcharge exemption regime (introduced by the Law 11/2021) when the taxpayer regularizes facts or circumstances identical to those regularized by the Administration with respect to a specific tax concept, referring to another period. The aim is to encourage the taxpayer to regularize voluntarily another periods, based on principles from a prior administrative adjustment, in order to save the cost of starting a new procedure. It is a new regime regarding which there is no administrative doctrine or jurisprudence.

Keywords: tax surcharges; spontaneous regularization; prior request.

Citation: Ruiz de Velasco Punín, C. (2022). Los recargos por extemporaneidad. Análisis particular de la exoneración del recargo por declarar con posterioridad a una regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 5-32.



Sumario

1. Introducción
 2. Consideraciones previas. El fomento de la regularización voluntaria como estrategia para reducir la conflictividad en materia tributaria
 3. El nuevo sistema de recargos por declaración extemporánea en la Ley 11/2021, de 9 de julio
 - 3.1. Recargos crecientes del 1 % por cada mes de retraso
 - 3.2. Exoneración del recargo en caso de regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo
 - 3.2.1. ¿A qué obedece la reforma? Debate interpretativo sobre el alcance del concepto de «requerimiento previo»
 - 3.2.2. Análisis del régimen incorporado al artículo 27.2 de la LGT
 - 3.2.2.1. Cuestiones previas
 - 3.2.2.2. Descripción del supuesto de hecho y de la consecuencia
 - 3.2.2.3. Regularización en el plazo de seis meses desde la liquidación
 - 3.2.2.4. Completo reconocimiento y pago de las cantidades resultantes de la regularización
 - 3.2.2.5. Que el contribuyente no cuestione ni la regularización administrativa ni la regularización que él mismo ha efectuado
 - 3.2.2.6. Que de la regularización administrativa no derive la imposición de una sanción
 - 3.2.2.7. Exigencia del recargo si se incumple cualquiera de estas circunstancias
 - 3.2.2.8. La exoneración del recargo no impide el inicio de un procedimiento de comprobación de la obligación tributaria regularizada por el contribuyente
 - 3.2.3. Análisis del régimen incorporado al artículo 27.2 de la LGT
 - 3.3. Cuestiones transitorias de la reforma
 4. Consideraciones finales
- Referencias bibliográficas



1. Introducción

La Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal¹, ha afectado a diversas cuestiones en materia de recargos por declaración espontánea extemporánea, entre las que cabe destacar las tres siguientes: 1.^a se precisa la exigencia del recargo de extemporaneidad y, en su caso, del interés de demora, cuando el obligado tributario regularice voluntariamente una devolución obtenida de forma improcedente (letra f) del art. 26.2 de la Ley General Tributaria –LGT–); 2.^a se minorra la cuantía de los recargos adecuando mejor su importe al retraso en la regularización; 3.^a se exonera del recargo al contribuyente que regularice voluntariamente, mediante la presentación de una declaración o autoliquidación correspondiente a otros periodos del mismo concepto impositivo, unos hechos o circunstancias idénticos a los regularizados por la Administración y siempre que se cumplan determinados requisitos.

Debido a la novedad que representa, este trabajo se centra especialmente en analizar el referido régimen de exoneración del recargo tratando de clarificar algunos interrogantes que suscita la nueva regulación y ofreciendo soluciones a diversos problemas que puede plantear su aplicación práctica. Aunque el preámbulo de la Ley 11/2021 no confiesa de un modo expreso nada acerca de la finalidad perseguida al instaurar este régimen de exoneración, es fácil intuirlo y además, en cierto modo, se desprende de la lectura de algunas de las enmiendas presentadas durante la tramitación parlamentaria. Lo que busca el legislador

¹ El nombre exacto de la ley es Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, de transposición de la Directiva (UE) 2016/1164, del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior, de modificación de diversas normas tributarias y en materia de regulación del juego.

es fomentar e incentivar la regularización voluntaria por parte del contribuyente cuando la irregularidad detectada por la Administración se ha reproducido en otros periodos no cubiertos por la comprobación, evitando con ello el inicio de nuevas actuaciones comprobadoras por parte de la Administración y el coste que ello conlleva y, a la postre, coadyuvando a reducir la conflictividad en el ámbito tributario. El incentivo estriba en que si el contribuyente regulariza bajo el cumplimiento de determinadas condiciones se le va a eximir del recargo que le correspondería abonar por cumplimiento extemporáneo.

2. Consideraciones previas. El fomento de la regularización voluntaria como estrategia para reducir la conflictividad en materia tributaria

La aspiración de toda Administración tributaria es lograr un correcto y adecuado cumplimiento de su sistema tributario con el objetivo de obtener los recursos financieros necesarios que permitan cubrir el gasto público y dar así satisfacción a necesidades colectivas de muy diverso tipo. A este respecto, en la literatura científica existe el debate acerca de si, para lograr el cumplimiento de las obligaciones tributarias, deben adoptarse medidas represivas (sancionadoras, fundamentalmente) o si, por el contrario, resulta más efectiva la exploración de medidas tendentes a fomentar el cumplimiento voluntario de dichas obligaciones tributarias.

En todo caso, hay dos realidades que conviene no pasar por alto a la hora de contextualizar cualquier análisis que pretenda hacerse acerca del cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias: por un lado, la creciente litigiosidad que existe en el ámbito tributario, y, por otro, la evasión y fraude fiscal en sus diversas manifestaciones.

En efecto, el nivel de conflictividad que padece el sistema tributario español resulta en la actualidad verdaderamente alarmante, hasta el punto de erigirse en uno de los grandes problemas en la aplicación de los tributos. La última memoria de los Tribunales Económico-Administrativos revela que en el año 2020 ha seguido incrementando el número de reclamaciones presentadas, hasta un total de 189.358, lo que supone un incremento del 4,67 % con respecto a las presentadas en 2019².

Son muchas y variadas las causas que están en el origen de este escenario de conflictividad, de entre las cuales pueden destacarse las siguientes: la cada vez mayor complejidad del sistema tributario, así como la continua modificación de las normas tributarias que, por lo demás, muchas veces adolecen de falta de claridad; un modelo de gestión

² Puede consultarse la memoria en: <https://www.hacienda.gob.es/Documentacion/Publico/TEAC/Memorias%20TEAC/MEM-TEAC-2020.pdf> (acceso: 3 de noviembre de 2022).

tributaria basado fundamentalmente en las autoliquidaciones masivas; o la tendencia por parte de la Administración a la imposición automática de sanciones tributarias, sin motivar adecuadamente la concurrencia del elemento subjetivo de la culpabilidad en la conducta del obligado.

Semejante índice de conflictividad solo puede traer consigo consecuencias perjudiciales pues genera un insostenible clima de inseguridad jurídica y provoca conductas de desafección tributaria en los ciudadanos que sienten rechazo y desinterés hacia el cumplimiento de sus obligaciones tributarias lo que, en definitiva, propicia conductas defraudatorias.

Atendiendo a estas consideraciones, parece necesario reconocer la conveniencia de combatir y reducir la conflictividad en el ámbito tributario y en este punto está llamado a jugar un papel esencial el diseño de medidas tendentes a fomentar el cumplimiento voluntario de los obligados tributarios. No en vano, esta es una preocupación que ya desde hace años viene manifestando la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) en los sucesivos planes de prevención del fraude al referirse a la conveniencia de potenciar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias. En efecto, en la Resolución de 26 de enero de 2022, de la Dirección General de la AEAT, por la que se aprueban las directrices generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2022 (publicada en el BOE de 31 de enero de 2022) se insiste en que la «Agencia Tributaria continuará consolidando el modelo de asistencia integral, implantando medidas que favorezcan el cumplimiento voluntario y llevando a cabo una intensificación de las actuaciones de lucha contra el fraude más complejo».

Por lo demás, esta inquietud también se advierte en alguno de los trabajos desarrollados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), singularmente, en su documento del año 2010 titulado *Offshore Voluntary Disclosure. Comparative analysis, guidance and policy advice*; y, más adelante, en otro documento publicado en el año 2015 bajo el título *Update on voluntary disclosure programmes. A pathway to tax compliance*. Ambos reflejan la preocupación y el interés por que las Administraciones tributarias nacionales incorporen a sus sistemas fiscales programas de cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias³.

En definitiva, es ya un lugar común reconocer que un mayor grado de cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias puede coadyuvar a reducir la conflictividad en materia tributaria. Además, la introducción de medidas que permitan que los contribuyentes que previamente incumplieron sus obligaciones tributarias y estén en disposición de regularizar su situación tributaria puedan hacerlo de forma espontánea, derivará en una gestión más eficaz y eficiente de los limitados recursos materiales y humanos de que disponen las

³ Sobre el papel de la OCDE en el desarrollo de programas de cumplimiento voluntario puede consultarse Soto Bernabéu (2020, pp. 30-33).

Administraciones tributarias para garantizar la correcta aplicación de los tributos, ya que el ahorro del coste que supone la aplicación de un programa de cumplimiento voluntario podrá ser empleado para la detección de aquellos contribuyentes que mantengan un comportamiento incumplidor (Soto Bernabéu, 2020, p. 425).

En esta idea, una de las vías de fomento y estímulo del cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias que articula la LGT y que, como es sabido, goza de una arraigada tradición en nuestro ordenamiento, gira en torno a la figura del recargo por declaración espontánea extemporánea actualmente regulado en el artículo 27 de la LGT.

Cuando el contribuyente ha incumplido su obligación de presentar la declaración en plazo, o la ha presentado pero de forma incompleta o incorrecta⁴, pueden suceder dos cosas: que la Administración detecte la irregularidad e inicie un procedimiento comprobador tendente a regularizar la situación tributaria del obligado que terminará con un acto administrativo de liquidación de la deuda. Además, puede dar lugar al inicio posterior de un procedimiento sancionador del que derive la imposición de una sanción. O puede que, antes de que esto suceda, el contribuyente regularice su propia situación de forma espontánea, ya sea presentando la declaración o autoliquidación que omitió en su día, ya sea presentando una complementaria de otra precedente; es decir, dependiendo de si el incumplimiento previo que ahora quiere regularizar consistió en una omisión total del deber de declarar o bien en una declaración incorrecta, incompleta o inexacta⁵.

El legislador busca incentivar esta vía de regularización voluntaria sustituyendo la sanción que hubiera correspondido si es la Administración la que descubre la irregularidad por la aplicación de un recargo cuyo importe se incrementa en función del retraso en regularizar, pero que en cualquier caso es de una cuantía sensiblemente inferior a la de la sanción. Se quiere fomentar el cumplimiento voluntario aunque tardío, frente a quienes se mantienen en el incumplimiento. Hasta la reforma introducida por la Ley 11/2021, el recargo se calculaba aplicando sobre la cuota resultante de la regularización un porcentaje del 5, 10 o 15 % si se regularizaba, respectivamente, dentro de los 3, 6 o 12 meses siguientes al término del plazo de declaración. Si la regularización se efectuaba una vez transcurridos 12 meses el recargo era del 20 %, exigiéndose además en este caso intereses de demora por el periodo transcurrido desde el día siguiente al término de los 12 meses posteriores a la finalización del plazo establecido para la declaración hasta el momento en que se regulariza. Y en cualquier caso, la exigencia del recargo es incompatible con la sanción tributaria derivada

⁴ Se ha de precisar que a lo largo de estas líneas, en ocasiones, se emplearán de forma indistinta los términos *declaración* y *autoliquidación*, aun cuando es sabido que en la actualidad el sistema generalizado de gestión es el de la autoliquidación.

⁵ Incluso puede suceder que no pase nada, porque ni la Administración inicie procedimiento alguno ni el contribuyente regularice, de modo que una vez transcurrido el correspondiente plazo de cuatro años prescriba la potestad liquidatoria de la Administración.

de la inicial conducta infractora. Tras la nueva redacción otorgada por la Ley 11/2021 se minora el importe de estos recargos, como después se verá.

Dejando a un lado las cuestiones relativas a su controvertida naturaleza jurídica –que constituye una de las cuestiones más ampliamente tratadas por la doctrina y la jurisprudencia pero en las que no corresponde entrar ahora–, los elementos clave para que opere el régimen de los recargos son dos: por un lado, *extemporaneidad*, es decir, que se presente la declaración o autoliquidación una vez finalizado el plazo establecido para ello, ya se trate de la declaración que no se presentó en su momento o de una complementaria de otra presentada anteriormente en plazo pero de forma inexacta o incorrecta; y, por otro, *espontaneidad*, en el sentido de que la presentación tardía se realice de forma voluntaria, sin que haya mediado requerimiento previo por parte de la Administración. El propio artículo 27 de la LGT trata de aclarar qué debe entenderse a estos efectos por *requerimiento previo*, considerando como tal «cualquier actuación administrativa realizada con conocimiento formal del obligado tributario conducente al reconocimiento, regularización, comprobación, inspección, aseguramiento o liquidación de la deuda tributaria». Sin embargo, y pese a este intento clarificador por parte del legislador, ello no ha impedido que se haya generado un arduo debate interpretativo acerca del alcance del concepto de requerimiento previo, tal como se expondrá en su momento, y que es el que en cierto modo ha originado la incorporación al texto de la Ley del régimen de exoneración del recargo objeto de este trabajo.

Pues bien, con la introducción de este régimen de exención del recargo la Ley 11/2021 pretende avanzar un paso más en esa senda de estimular el cumplimiento o regularización voluntaria de las obligaciones tributarias –cuestión distinta es que efectivamente se vaya a lograr–. Al análisis de la reforma operada por la citada Ley 11/2021 dedicaremos las líneas que siguen.

3. El nuevo sistema de recargos por declaración extemporánea en la Ley 11/2021, de 9 de julio

Como ya se ha adelantado, la Ley 11/2021 ha venido, por un lado, a modificar a la baja la cuantía de los recargos y, por otro, a instaurar un régimen de exoneración del recargo cuando, bajo el cumplimiento de determinados requisitos, el contribuyente regulariza de forma voluntaria tras una previa regularización administrativa de otro u otros periodos del mismo concepto impositivo. Ambas modificaciones se insertan entre las medidas de la Ley 11/2021 orientadas en cierto modo a fomentar e incentivar el cumplimiento voluntario y a reducir la conflictividad⁶.

⁶ Entre tales medidas cabe mencionar también el incremento de la cuantía de algunas de las reducciones aplicables a las sanciones previstas en el artículo 188 de la LGT. Es el caso de la reducción de las sancio-

3.1. Recargos crecientes del 1% por cada mes de retraso

Por lo que respecta al nuevo sistema de recargos por extemporaneidad, y según confiesa el preámbulo de la Ley 11/2021, su modificación obedece a «motivos de proporcionalidad y justicia tributaria». En efecto, la reforma operada introduce una mayor proporcionalidad en la cuantía al adecuar mejor su importe al retraso en la regularización, al menos durante el primer año. Así, cuando la regularización se realiza durante los 12 primeros meses, se establece un sistema de recargos crecientes del 1 % por cada mes completo de retraso en la presentación. En cambio, si el retraso en la regularización es superior a los 12 meses el recargo deja de ser proporcional pasando a aplicarse un recargo fijo del 15 %, frente al 20 % que en tales casos se aplicaba con anterioridad a la reforma.

En cuanto a los intereses de demora el sistema se mantiene inalterado, de modo no se exigen cuando el retraso en la presentación es inferior a 12 meses, aplicándose únicamente por el periodo transcurrido desde el día siguiente al término de los 12 meses posteriores a la finalización del plazo establecido para la presentación hasta el momento en que la autoliquidación o declaración se haya presentado.

A la vista de estas cuantías, que sin lugar a duda merecen una valoración muy positiva al resultar mucho más proporcionadas⁷, el nuevo sistema de recargos siempre resultará más favorable para el contribuyente que el vigente hasta la entrada en vigor de la reforma operada por la Ley 11/2021, independientemente de cual sea el retraso en la presentación de la declaración, lo que implicará su aplicación retroactiva también a los devengados con anterioridad a dicha entrada en vigor siempre que el acto de liquidación del recargo no hubiera adquirido firmeza, de acuerdo con el régimen transitorio que se verá más adelante.

Igualmente, se sigue contemplando la reducción del 25 % del importe del recargo, introducida en su día por la Ley 36/2006, si se paga el importe restante del recargo en el plazo voluntario abierto con la notificación de la liquidación de dicho recargo y siempre que se realice el ingreso total de la deuda resultante de la autoliquidación extemporánea al tiempo de su presentación o de la liquidación practicada por la Administración derivada de la declaración extemporánea en plazo voluntario, y en caso de haberse obtenido aplazamiento y

nes derivadas de las actas con acuerdo (que se eleva del 50 % al 65 %), y de la denominada reducción «por pronto pago» cuando se ingresa la sanción en periodo voluntario y no se interpone recurso o reclamación contra la liquidación o sanción (que pasa del 25 % al 40 %).

⁷ Para Gorospe Oviedo (2022, p. 461), se trata de un sistema más justo y acorde al principio de proporcionalidad en cuanto la graduación de su cuantía se adecúa en mayor medida al retraso producido. Reconoce el autor que posiblemente ello responda a la necesidad de reducir la litigiosidad por las múltiples sentencias favorables a contribuyentes que habían impugnado la liquidación por exigir un recargo del 5 % por un día de retraso en supuestos en los que, a juicio del tribunal, concurrían circunstancias determinantes de su exoneración.

fraccionamiento, siempre que se realice el ingreso en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento.

En definitiva, la moderación de las cuantías da lugar a un sistema que propicia durante el primer año una mayor proporcionalidad del recargo en función del tiempo de retraso en la presentación de la declaración o autoliquidación y ello con el objetivo de favorecer las regularizaciones espontáneas por parte de los obligados tributarios (Malvárez Pascual, 2021, p. 145). Con el anterior régimen, el retraso en un día en la presentación de la declaración conllevaba un recargo del 5 % frente al 1 % que se aplica en la actualidad, por citar solo un ejemplo. Ahora bien, siguen generándose resultados desproporcionados si se compara con los recargos del periodo ejecutivo, cuyas cuantías no se han visto afectadas por la reforma de 2021. En efecto, quien declara en plazo pero sin ingresar y paga un día después de iniciarse el periodo ejecutivo, se enfrenta a un recargo ejecutivo del 5 %; mientras que quien declara un día después de finalizar el periodo de declaración e ingresa en el mismo momento, abonará el recargo de extemporaneidad del 1 %. Desde el punto de vista de los intereses de la Hacienda pública merece mayor reproche la conducta de quien declara fuera de plazo y, sin embargo, es acreedora de un tratamiento bastante más favorable. En todo caso, y aunque el análisis de los recargos del periodo ejecutivo exceda del objeto de estas líneas, valgan estas reflexiones para poner de relieve la necesidad de reestructurar y coordinar las cuantías de ambos tipos de recargos.

3.2. Exoneración del recargo en caso de regularización administrativa de otro periodo del mismo concepto impositivo

La novedad más significativa que introduce la Ley 11/2021 en materia de recargos está constituida, sin lugar a duda, por la previsión de un régimen de exoneración del recargo cuando el obligado tributario regulariza, mediante la presentación de una declaración o autoliquidación correspondiente a otros periodos del mismo concepto impositivo, unos hechos o circunstancias idénticos a los regularizados por la Administración. Con ello el legislador toma partido en una cuestión que en los últimos tiempos venía suscitando cierta controversia entre la Administración tributaria y los órganos jurisdiccionales. Por tanto, conviene repasar en primer lugar los términos en que se había planteado esta confrontación, para, seguidamente, abordar la solución que el legislador incorpora a la LGT mediante el estudio de los requisitos a los que supedita la exoneración del recargo.

3.2.1. ¿A qué obedece la reforma? Debate interpretativo sobre el alcance del concepto de «requerimiento previo»

En síntesis, la situación de hecho controvertida y que ha dado origen al debate interpretativo que vamos a tratar de exponer puede describirse en los siguientes términos: un con-

tribuyente que está siendo objeto de actuaciones administrativas de comprobación de un determinado periodo, y al constatar que la misma irregularidad detectada por la Administración la ha reproducido en periodos posteriores, decide presentar autoliquidación complementaria de estos últimos ejercicios (no incluidos en el alcance material y temporal de aquel procedimiento) aplicando el criterio administrativo manifestado en el curso de la comprobación y antes de que la Administración inicie formalmente actuaciones comprobadoras respecto de tales ejercicios. A la vista de esto, la clave radica en determinar el alcance que deba darse al concepto de «requerimiento previo»; concretamente, si puede entenderse que esa actuación administrativa constituye un requerimiento previo que excluya la espontaneidad en la actuación posterior del obligado y que, en consecuencia, impida la exigencia del recargo (y, por supuesto, también de la sanción, extremo que conviene dejar claro ahora sin perjuicio de que volvamos sobre ello más adelante).

Tratando de simplificar la exposición, aunque haciéndola lo suficientemente ilustrativa como para permitir al lector tener una idea de cuál era el estado de la cuestión en la jurisprudencia y doctrina administrativa en el momento en que la Ley 11/2021 da nueva redacción al apartado 2 del artículo 27 de la LGT⁸, puede decirse que esta cuestión ha sido objeto fundamentalmente de dos enfoques interpretativos contrapuestos. Por un lado, la posición de la Administración que, partiendo de un enfoque restrictivo, ha defendido que únicamente tienen la condición de requerimiento previo aquellos que van dirigidos al reconocimiento, regularización, comprobación, inspección, aseguramiento o liquidación del *concreto* tributo y periodo respecto del cual se presenta la declaración extemporánea. Dicho de otro modo, no puede entenderse que medie requerimiento previo si la autoliquidación complementaria extemporánea se refiere a periodos distintos respecto a los que no se ha realizado actuación administrativa alguna. En consecuencia, la regularización practicada por un obligado tributario con posterioridad a la notificación de ese requerimiento se habrá de considerar voluntaria procediendo entonces la exigencia del correspondiente recargo⁹.

Y por otro lado, nos encontramos con una jurisprudencia que, asumiendo una noción amplia de requerimiento previo, reconoce que también media requerimiento previo cuando la Administración desarrolla un procedimiento comprobador y posteriormente el contribuyente presenta autoliquidación complementaria y extemporánea, aunque se refiera a otro periodo impositivo, para acomodarla al resultado de dicha comprobación. En tales circunstancias hay que entender que la actuación del contribuyente viene motivada por la actuación de la Administración por lo que, al carecer de espontaneidad, no se cumple el presupuesto imprescindible que requiere el artículo 27 de la LGT para que entre en juego el recargo. En este sentido se pronuncia la Sentencia del Tribunal Supremo (TS) de 19 de

⁸ Pueden consultarse los trabajos de Lario Parra (2020) y Palao Taboada (2021) en los que se analiza con mayor exhaustividad la evolución de esta doctrina administrativa y jurisprudencial.

⁹ En este sentido, la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 21 de septiembre de 2017 (RG 22/2017 –NFJ067900–).

noviembre de 2012 (rec. núm. 2526/2011 –NFJ049563–) y las Sentencias de la Audiencia Nacional (AN) de 13 de diciembre de 2018 (rec. núm. 808/2017 –NFJ074156–) y de 21 de diciembre de 2018 (rec. núm. 807/2017 –NFJ072404–).

Sin perjuicio de otros pronunciamientos recaídos con anterioridad, resulta obligado referirse a la importante Sentencia del TS de 23 de noviembre de 2020 (rec. núm. 491/2019 –NFJ080087–), dictada cuando el proyecto de ley se encontraba ya en tramitación parlamentaria, en la que el TS resuelve un recurso de casación y fija criterio interpretativo acerca del sentido en que ha de entenderse el concepto de requerimiento previo. Pues bien, el TS, después de manifestar que el concepto de requerimiento previo ha de entenderse en sentido amplio, concluye que es posible excluir el recargo por presentación extemporánea previsto en el artículo 27 de la LGT cuando, a pesar de no mediar requerimiento previo en sentido estricto, la presentación extemporánea de la autoliquidación puede haber sido inducida por el conocimiento de hechos relevantes reflejados en un acta de conformidad relativa a un determinado ejercicio de un impuesto, suscrita con anterioridad a la presentación de dichas autoliquidaciones correspondientes a determinados periodos de un ejercicio anterior de mismo impuesto. En esas condiciones se puede considerar que se han realizado actuaciones administrativas conducentes a la regularización o aseguramiento de la liquidación de la deuda tributaria¹⁰.

En todo caso, y para finalizar, se ha de decir que un mes antes de la Sentencia del TS el TEAC ya había modificado su criterio acerca del concepto de requerimiento previo, concretamente en sus Resoluciones de 17 de septiembre de 2020 (RG 4672/2017 –NFJ079434–) y de 27 de octubre de 2020 (RG 3945/2018 –NFJ079579–).

Conviene precisar, porque puede inducir a confusión, que la aceptación de una interpretación amplia del concepto de requerimiento previo, y la exclusión del recargo por extemporaneidad que de ella se trata de colegir, no implica abrir la puerta a la aplicación de una sanción. Ciertamente, en el planteamiento tradicional la dicotomía era precisamente esta: si no ha habido requerimiento previo de la Administración, la regularización del contribuyente es espontánea y acarreará recargo; en cambio, si decimos que ha existido requerimiento previo, tras la regularización administrativa cabe la posibilidad de que se abra expediente sancionador que, en su caso, terminará con la imposición de la sanción pertinente.

¹⁰ Se ha de advertir, no obstante, que el TS introduce una precisión importante cuando exige que la actividad inspectora haya concluido en la fecha de presentación de la autoliquidación complementaria. Ello conduce finalmente al TS a no considerar excluida la aplicación del recargo cuando, tal como sucedió en el caso de autos, la autoliquidación extemporánea se presenta *antes de la suscripción del acta de conformidad* en la que se documentan las actuaciones inspectoras referidas a un ejercicio anterior. Este matiz presentará interés cuando más adelante se analice uno de los requisitos a los que se supedita la exoneración del recargo en la reforma operada por la Ley 11/2021, cual es el de que la declaración o autoliquidación se presente en el plazo de seis meses *a contar desde el día siguiente a aquel en que la liquidación se notifique o se entienda notificada*.

En cambio, la doctrina analizada viene de algún modo a desdibujar este esquema tradicional; hasta el punto de encontrarnos con que la Administración, al menos en un principio, insiste en defender que no ha existido requerimiento previo, que no ha tenido lugar ninguna actuación administrativa conducente al reconocimiento, regularización o liquidación de la concreta deuda que es objeto de regularización por el particular, de modo que su conducta regularizadora es espontánea y procede el recargo. Y, por otra parte, resulta llamativo observar como el contribuyente defiende que sí ha habido requerimiento previo, negando con ello carácter espontáneo a su actuación a fin de verse liberado del recargo¹¹.

Sea como fuere, el debate estaba servido y había que tomar partido. Es entonces cuando interviene el TS admitiendo a trámite el recurso de casación mediante Auto de 23 de mayo de 2019 (rec. núm. 491/2019 –NFJ073559–) y posterior Sentencia de 23 de noviembre de 2020 (rec. núm. 491/2019 –NFJ080087–), en la que termina fijando criterio interpretativo acerca del alcance del concepto de requerimiento previo. Y, entre medias, el TEAC modifica su criterio en Resoluciones de 17 de septiembre de 2020 (RG 4672/2017 –NFJ079434–) y de 27 de octubre de 2020 (RG 3945/2018 –NFJ079579–).

3.2.2. Análisis del régimen incorporado al artículo 27.2 de la LGT

3.2.2.1. Cuestiones previas

El legislador, a través de la Ley 11/2021, se hace eco del debate que acaba de exponerse e incorpora en la LGT un régimen de exoneración del recargo. En todo caso, téngase en cuenta que en el momento en que el Gobierno presenta el proyecto de ley en octubre 2020¹² aún no había recaído la importante Sentencia del TS de 23 de noviembre de 2020 (rec. núm. 491/2019 –NFJ080087–), anteriormente comentada. La modificación se articula añadiendo una serie de nuevos párrafos al apartado 2 del artículo 27 de la LGT, manteniéndose inalterado el resto de los apartados del precepto. Así, en primer lugar se contempla el supuesto de hecho y la consecuente exoneración del recargo; a continuación se enumeran los cuatro requisitos a cuya concurrencia se condiciona dicha exclusión; y, finalmente, el apartado se cierra con otros dos párrafos: uno en el que se advierte que el incumplimiento de cualquiera de tales circunstancias implicará la exigencia del recargo sin más requisito que la notificación al interesado, y otro en el que se aclara que lo dispuesto anteriormente no impedirá el inicio de un procedimiento de comprobación o investigación en relación con las obligaciones tributarias regularizadas¹³.

¹¹ Sobre la situación típica tradicional y ese cambio de posiciones derivado de esta nueva doctrina, pueden verse las reflexiones que realiza Palao Taboada (2021, pp. 42-43).

¹² Publicado en el BOCG, Congreso de los Diputados, de 23 de octubre de 2020.

¹³ Cabe destacar la mejoría en la redacción respecto de la inicialmente prevista en el anteproyecto de ley, extremo este que había sido puesto de relieve por el Consejo de Estado en su Dictamen al anteproyecto

Si bien es cierto que la incorporación de esta cuestión al texto de la ley viene a aportar seguridad jurídica en un ámbito que estaba claramente requerido de regulación, el cúmulo de exigencias –enunciadas en forma de requisitos– que, como veremos a continuación, ha impuesto el legislador, además de suponer un endurecimiento respecto de la doctrina jurisprudencial de la que trae causa, puede llegar a frustrar en un gran número de situaciones la efectiva aplicación del régimen de exoneración y, con ello, el logro de la loable finalidad que el mismo aspira a conseguir y que, como ya se ha dicho, consiste en incentivar que el obligado, a la vista del criterio administrativo, regularice de forma voluntaria otros periodos del mismo concepto impositivo aún no comprobados ahorrando a la Administración el coste que supone iniciar nuevas actuaciones comprobadoras.

Por otro lado, la relativamente reciente aprobación de la reforma hace que apenas se haya generado aún doctrina administrativa y jurisprudencial que pueda arrojar algo de luz acerca de algunos problemas interpretativos y de aplicación que, como veremos a continuación, el nuevo precepto suscita. Ello no ha impedido, sin embargo, que en julio de 2021 la AEAT publicara en su página web dos documentos de preguntas frecuentes sobre la Ley 11/2021, algunas de las cuales versan precisamente sobre las novedades introducidas en materia de recargos.

3.2.2.2. Descripción del supuesto de hecho y de la consecuencia

En primer lugar, la nueva redacción del artículo 27 de la LGT identifica el presupuesto de hecho normativo que da lugar a la exoneración del recargo y que consiste en la *regularización* por el obligado tributario, mediante la presentación de una declaración o autoliquidación correspondiente a otros periodos del mismo concepto impositivo, *de unos hechos o circunstancias idénticos* a los regularizados por la Administración.

La primera dificultad interpretativa surge al tratar de desentrañar el sentido de la expresión «hechos o circunstancias idénticos a los regularizados por la Administración», pues, como bien advierte Palao Taboada (2021, p. 49), la misma es susceptible de una interpretación restrictiva, razón por la cual hubiera sido preferible el empleo de una expresión menos rigurosa como, por ejemplo, «sustancialmente iguales». Siempre en el bien entendido de que los hechos regularizados no pueden ser los mismos; es decir, los hechos que regulariza la Administración acontecen en un determinado periodo y los que regulariza el contribuyente tienen lugar en otro periodo diferente. Desde este punto de vista los hechos siempre van a ser diferentes, pero lo determinante a estos efectos es que entre ellos exista una semejan-

de ley al advertir de la necesidad de estructurar mejor el contenido de los nuevos párrafos que regulan la exención para que se reflejen con orden y claridad los requisitos exigidos para su procedencia (Dictamen 279/2020, de 15 de julio).

za o identidad de razón (Sánchez Blázquez, 2021, p. 100). Por lo demás, la regularización puede versar tanto sobre cuestiones de hecho como de derecho.

A la vista de los términos empleados por el precepto –«otros periodos del mismo concepto impositivo»– pudiera considerarse que el sistema está pensado y concebido exclusivamente para los denominados «impuestos periódicos». Y es verdad que serán estos los supuestos más habituales si tenemos en cuenta cómo está configurado el presupuesto normativo, pues en cierto modo la norma presupone la existencia de una irregularidad, o de una incorrecta aplicación de la normativa, que se reitera en el tiempo y que el contribuyente puede regularizar de forma espontánea en relación con otros periodos. Ahora bien, no debe olvidarse, por ejemplo, que el supuesto de hecho del que trae causa la tantas veces citada Sentencia del TS de 23 de noviembre de 2020 (rec. núm. 491/2019 –NFJ080087–) versaba precisamente sobre el IVA, que, como es sabido, es un impuesto instantáneo aunque de liquidación periódica. Quizá por ello la norma alude únicamente a *periodo* en lugar de a *periodo impositivo*.

En otro orden de cosas, aunque el legislador no lo diga de forma expresa, o al menos clara, parece obvio que la exoneración del recargo se supedita a que la regularización extemporánea por parte del contribuyente se haga en el sentido señalado en la actuación comprobadora previa, esto es, aplicando el criterio manifestado por la Administración en la liquidación derivada del procedimiento comprobador.

Por lo que se refiere a la consecuencia de la regularización espontánea, y siempre que se cumplan los requisitos que veremos en epígrafes sucesivos, el precepto dispensa de la exigencia del correspondiente recargo, pero nada se dice acerca de si la exoneración alcanza también al interés de demora en el caso de que el contribuyente regularice una vez transcurridos 12 meses desde el término del plazo establecido para la presentación de su declaración. Pese a este silencio, una interpretación finalista de la nueva regulación debería llevar a exonerar también del interés de demora asumiendo que de lo que se trata es de excluir el régimen del apartado 2 del artículo 27 de la LGT en su totalidad, del cual forman parte también los intereses de demora cuando el retraso en la regularización es superior a 12 meses¹⁴.

Por su parte, dos enmiendas presentadas durante la tramitación parlamentaria insistían en la conveniencia de aclarar de forma expresa, mediante la introducción de un nuevo párrafo al texto normativo, que los intereses de demora se habrían de liquidar conforme a lo establecido en el apartado 3 del artículo 26 de la LGT¹⁵, recuperando lo que decía inicial-

¹⁴ En este sentido se manifiesta Sánchez Blázquez (2021, pp. 100-101).

¹⁵ Enmiendas núm. 20 del Grupo Parlamentario Plural y núm. 153 del Grupo Parlamentario Republicano (BOCD de 15 de enero de 2021, Serie A, núm. 33-2).

mente el anteproyecto de ley. El hecho de que en la redacción definitiva de la ley se haya eliminado la referencia a los intereses debería entenderse como un argumento en favor de su exoneración en los casos en que la regularización se efectúa una vez pasados los 12 meses desde la finalización del plazo para declarar.

Pasamos a continuación a analizar los cuatro requisitos que exige la normativa para que la regularización efectuada por el contribuyente pueda beneficiarse de la exoneración del recargo y que, siguiendo a Sánchez Huete y Pérez Tena (2022), pueden clasificarse en a) temporal (regularización en seis meses desde la notificación de la liquidación); b) material (completo reconocimiento y pago voluntario); c) procedimental (no impugnar el resultado de la regularización voluntaria ni la liquidación previa y d) cualitativo (que de la regularización efectuada por la Administración no derive la imposición de una sanción).

3.2.2.3. Regularización en el plazo de seis meses desde la liquidación

En este punto el legislador toma partido en una cuestión que se había suscitado en la jurisprudencia previa y decide incorporar al texto de la ley el requisito fijado por el Alto Tribunal, en su mencionada Sentencia de 23 de noviembre de 2020, de que la declaración o autoliquidación se presente *con posterioridad* a la liquidación administrativa¹⁶. Ahora bien, lo acota temporalmente al exigir que dicha regularización se efectúe, no solo después de la regularización administrativa, sino además en el plazo de seis meses a contar desde el día siguiente a aquel en que se notifique o se entienda notificada la liquidación del procedimiento comprobador.

Ambos acotamientos temporales son susceptibles de alguna consideración crítica. En primer lugar, es cuestionable que el plazo máximo para regularizar, seis meses desde que se notifica la liquidación, coincida con el plazo de que dispone la Administración para iniciar, en su caso, el procedimiento sancionador¹⁷, siendo otro de los requisitos de exoneración del recargo el que la regularización administrativa no derive en la imposición de una sanción. Esta coincidencia temporal va a ser fuente de incertidumbre, pues puede suceder que el contribuyente regularice dentro del plazo de seis meses y, al estar la Administración aún en plazo para poder iniciar un procedimiento sancionador, desconocerá si cumple o no los requisitos determinantes de la inaplicación del recargo¹⁸.

¹⁶ En realidad, hay que precisar que el momento al que se alude en la Sentencia del TS no es el de la notificación de la liquidación, sino el de la suscripción del acta de conformidad.

¹⁷ Plazo fijado por el apartado 2 del artículo 209 de la LGT y que la misma Ley 11/2021 amplió de tres a seis meses.

¹⁸ Precisamente por ello la enmienda núm. 223 del Grupo Parlamentario Plural proponía incrementar a siete meses el plazo para presentar la declaración o autoliquidación complementaria (BOCD de 15 de enero de 2021, Serie A, núm. 33-2).

Por otro lado, quizás debería haberse admitido también la posibilidad de verse exonerado del recargo incluso cuando el contribuyente regulariza antes de notificársele la liquidación derivada del procedimiento de comprobación y, claro está, siempre que posteriormente se cumplan los demás requisitos que exige el precepto (Malvárez Pascual, 2021, p. 146). Si la finalidad que se persigue con esta exoneración del recargo es fomentar la regularización voluntaria de otros periodos, no tiene sentido esperar a que haya liquidación administrativa si con anterioridad el obligado ya puede conocer cuál va a ser el criterio administrativo y puede regularizar otro u otros periodos incorporando dicho criterio en su declaración espontánea. En este sentido, podría fijarse como momento a partir del cual poder regularizar sin recargo el de la suscripción del acta o bien el de la notificación de la propuesta de liquidación tratándose de un procedimiento de gestión de carácter comprobador.

3.2.2.4. Completo reconocimiento y pago de las cantidades resultantes de la regularización

El segundo de los requisitos para la exclusión del recargo tiene que ver con el pago de las cantidades derivadas de la regularización efectuada por el contribuyente en los términos previstos en el apartado 5 del artículo 27 de la LGT. En virtud de esta remisión, y en el supuesto más habitual de que el impuesto se gestione mediante autoliquidación, será preciso el ingreso total de la cantidad resultante de la misma al tiempo de su presentación. En otro caso, cuando el contribuyente presenta declaración, deberá ingresar el importe de la deuda liquidada por la Administración en el plazo de pago en periodo voluntario que establece el artículo 62.5 de la LGT. Además, no debe olvidarse que el apartado 5 del artículo 27 de la LGT alude también a los supuestos de aplazamiento y fraccionamiento, de modo que en caso de haberse obtenido por el contribuyente se verá exonerado del recargo siempre que realice el ingreso en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento.

Esta exigencia de pago ha sido también discutida por la doctrina al considerarla un endurecimiento respecto de los requisitos exigidos para que la regularización espontánea produzca la exoneración de la sanción y entre los cuales no se incluye el pago de la obligación declarada. Dicho pago, según el apartado 5 del artículo 27 de la LGT, es, en realidad, requisito para obtener la reducción del 25 % en el importe del recargo¹⁹.

Por lo demás, no deja de resultar llamativo que el precepto emplee una expresión análoga a la prevista en el apartado 4 del artículo 305 del Código Penal a efectos de excluir la responsabilidad penal por delito fiscal, «completo reconocimiento y pago».

¹⁹ En este sentido Palao Taboada (2021, pp. 49-50).

3.2.2.5. Que el contribuyente no cuestione ni la regularización administrativa ni la regularización que él mismo ha efectuado

Este requisito aparece enunciado por el legislador mediante la exigencia de que el contribuyente no presente solicitud de rectificación de la declaración o autoliquidación, ni interponga recurso o reclamación contra la liquidación dictada por la Administración.

De entre todos los requisitos, todos novedosos respecto de la jurisprudencia anterior, este es el único que, a nuestro juicio, tiene su sentido o encuentra su razón de ser en aras de reducir la conflictividad en el ámbito tributario. Es verdad que, *a priori*, esta exigencia podría plantear un problema de constitucionalidad al poner en entredicho el derecho a la tutela judicial efectiva²⁰. Sin embargo, no debe olvidarse que el nuevo régimen de exoneración del recargo constituye una medida tendente a reducir la litigiosidad tributaria y a fomentar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, y seguramente sea esta la finalidad que el legislador esté primando al introducir esta exigencia.

3.2.2.6. Que de la regularización administrativa no derive la imposición de una sanción

Si la regularización administrativa de un ejercicio no ha ido acompañada de sanción (ni de recargo alguno, ya que es la Administración la que ha liquidado después de comprobar), no tendría sentido que la regularización *motu proprio* del resto de ejercicios afectados por la misma cuestión conllevara la exigencia de recargo y, por tanto, fuera más gravosa. Es decir, si la conducta inicial del obligado no incurre en culpa o negligencia alguna –de ahí la ausencia de sanción– resulta razonable que pueda regularizarla en otros periodos sin necesidad de incurrir en recargos. Así lo explican los profesores Herrera Molina *et al.* (2021, pp. 138-139) y no cabe duda alguna de la lógica que acompaña a este razonamiento. Además, debe tenerse en cuenta que, en tal situación, el contribuyente no tendría incentivo alguno en regularizar de forma voluntaria los otros periodos y preferiría esperar a que fuera la Administración la que los regularizara sin sanción, en lugar de adelantarse él y tener que soportar el correspondiente recargo de extemporaneidad.

Ahora bien, a nuestro juicio, no debería imposibilitarse la exoneración del recargo aun cuando la regularización administrativa hubiera culminado con la imposición de una san-

²⁰ Así lo ha manifestado la doctrina con sólidos argumentos, al afirmar que el derecho a recurrir del contribuyente es independiente de su legítimo deseo de ajustar preventivamente su situación tributaria al criterio administrativo; o que el legislador parece inspirarse en las exigencias previstas para la aplicación de la reducción de las sanciones tributarias por conformidad, pago y no recurso del artículo 188 de la LGT, pero tratándose de supuestos que no son comparables y que responden a finalidades diferentes. En este sentido, Palao Taboada (2021, p. 50).

ción, y ello en aras de reforzar esa finalidad que parece inspirar al legislador de incentivar la regularización *motu proprio* del contribuyente²¹.

Por su parte, esta exigencia también había sido duramente cuestionada por el Consejo de Estado en su Dictamen al anteproyecto de ley por considerarla excesiva. A su entender,

no hay que olvidar que la exención propiamente dicha se refiere a una declaración o autoliquidación tributaria posterior correspondiente a otros periodos del mismo concepto impositivo y con base en los mismos hechos o circunstancias regularizados por la Administración con anterioridad. En este contexto, la circunstancia de que se haya impuesto previamente una sanción tributaria no quiere decir necesariamente que la misma tenga origen en los hechos objeto de regularización ni que se haya de reiterar en ejercicios posteriores.

Adicionalmente, conviene no pasar por alto que es muy probable que se originen indeseables situaciones de incertidumbre si se tiene en cuenta que la Administración, desde que notifica la liquidación, dispone de seis meses para iniciar el procedimiento sancionador (plazo fijado por el apartado 2 del art. 209 LGT y que la misma Ley 11/2021 amplió de tres a seis meses) y de otros seis meses para finalizarlo. De modo que pueden llegar a transcurrir en total hasta 12 meses desde que se notifica la liquidación del procedimiento comprobador hasta que se imponga la eventual sanción, tiempo durante el cual el contribuyente que ha regularizado de forma voluntaria los otros periodos (supóngase que, conocedor de los requerimientos legales, lo hace nada más recibir la notificación de la liquidación) no va a tener la certeza de si cumple o no los requisitos que le eximen del recargo, al desconocer si la liquidación vendrá después acompañada de la imposición de una sanción (Toribio Bernárdez, 2022). Y ello sin tener en cuenta el eventual recurso que pueda interponer contra la sanción, recurso este que no contraviene los requisitos dispuestos en la nueva redacción del artículo 27.2 de la LGT, pues lo que se exige es que no impugne la liquidación pero nada se dice acerca de la impugnación de la sanción. De manera que podría impugnar la sanción, sin incumplir con ello los requisitos de exoneración del recargo, alargándose aun más el tiempo de incertidumbre.

Enlazando con esta última cuestión, la de la impugnación de la eventual sanción derivada de la previa regularización administrativa, puede suceder que aquella resulte finalmente anulada. En tal caso podríamos encontrarnos ante situaciones de cumplimiento sobrevenido de los requisitos de exoneración del recargo, lo cual debería implicar la devolución del mismo si es que hubiera llegado a liquidarse y exigirse al obligado²². A este respecto la

²¹ Esta era también la justificación de dos de las enmiendas presentadas durante la tramitación parlamentaria del proyecto de ley que proponían la eliminación de este requisito: la enmienda núm. 57 del Grupo Parlamentario Vox y la núm. 223 del Grupo Parlamentario Plural (BOCD de 15 de enero de 2021, Serie A, núm. 33-2).

²² Por su parte, Toribio Bernárdez (2022) defiende que, en tales casos, no debería exigirse el recargo en tanto no se resuelvan los recursos y reclamaciones que puedan haberse interpuesto contra una sanción y esta llegue a ser firme.

doctrina ha apuntado que el cauce oportuno debería ser el de la revocación por motivo de circunstancias sobrevenidas del artículo 219 de la LGT, reconociendo al tiempo que lo deseable hubiera sido haber previsto expresamente la obligación administrativa de proceder a dicha revocación en estos casos (Sánchez Blázquez, 2021, p. 113).

En todo caso, y como pronostica Malvárez Pascual (2021, p. 147), si la interpretación administrativa de esta cuestión es muy rigurosa, ello será una fuente de conflictos en el futuro, lo cual no deja de generar una cierta desazón si se tiene en cuenta que una de las finalidades que ha inspirado al legislador al acometer la reforma de esta materia es, precisamente, la de reducir la conflictividad.

Todo lo anterior nos lleva a considerar que esta exigencia de la no imposición de sanción no se compadece bien con la finalidad perseguida por el legislador al instaurar este régimen de exoneración del recargo: incentivar que el obligado, a la vista del criterio administrativo, regularice de forma voluntaria otros periodos del mismo concepto impositivo afectados por la misma irregularidad y evitar que la Administración deba entablar nuevas actuaciones comprobadoras. Pues bien, ¿en qué afecta a la consecución de dicha finalidad el hecho de que tras la regularización administrativa pueda llegar a instruirse expediente sancionador que culmine en la imposición de una sanción? Si lo que se pretende es incentivar la regularización voluntaria, lo deseable sería ampliar esta posibilidad al mayor número de situaciones posibles sin excluir a aquellas conductas inicialmente constitutivas de infracción.

Tras analizar los cuatro nuevos requerimientos legales que determinan la exoneración del recargo, puede advertirse que los tres primeros se encuentran bajo el control del contribuyente, en cuya mano está regularizar en el plazo de seis meses, pagar la deuda y no impugnar la liquidación ni solicitar la rectificación de su autoliquidación. No sucede, en cambio, lo mismo con el último, que de la regularización administrativa no derive la imposición de una sanción. Tratándose de un régimen que busca estimular la regularización voluntaria, creemos que debería articularse de forma tal que todas las circunstancias determinantes de su aplicación dependieran de la voluntad del obligado y no de acontecimientos ajenos al mismo como sucede con el último de los requisitos.

3.2.2.7. Exigencia del recargo si se incumple cualquiera de estas circunstancias

Tras enumerar las cuatro circunstancias a cuya concurrencia se supedita la exoneración del recargo, se añade un párrafo en el que se advierte que el incumplimiento de cualquiera de tales circunstancias determinará la exigencia del recargo sin más requisito que la notificación al interesado. Probablemente el legislador esté pensando en un incumplimiento sobrevenido de los requisitos, es decir, situaciones en las que inicialmente concurrían todos los requerimientos legales que determinan la inaplicación del recargo, por

haberse presentado la autoliquidación en el plazo de seis meses y pagado las cantidades resultantes de la regularización, pero más adelante el contribuyente solicita la rectificación de su autoliquidación o impugna la liquidación derivada del previo procedimiento comprobador; o regulariza, al mismo tiempo solicita y obtiene aplazamiento o fraccionamiento del pago pero, posteriormente, no paga en el plazo o plazos previstos en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento; o bien, finalmente, regulariza, paga, no impugna y en el plazo de seis meses la Administración inicia procedimiento sancionador que termina con la imposición de una sanción.

Por otro lado, la expresión empleada por el legislador de que el incumplimiento de cualquiera de las circunstancias determinará la exigencia del recargo «sin más requisito que la notificación al interesado», no debería interpretarse en el sentido de que la Administración pueda obviar la necesidad de un procedimiento contradictorio para su exigencia. El TEAC ya ha tenido ocasión de dejar claro, en su Resolución de 18 de diciembre de 2019 (RG 2716/2019 –NFJ075773–), que, pese a no contemplarse un cauce formal concreto para la exacción del recargo por declaración extemporánea, deberá exigirse en el marco de un procedimiento que se regula fundamentalmente por las normas del capítulo II del título III de la LGT, desarrolladas en el capítulo III del título III del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (RGAT), y supletoriamente por las normas administrativas generales. En dicho procedimiento debería concederse un trámite de audiencia al interesado con anterioridad a la propuesta de liquidación, a fin de que este pudiera alegar cuanto conviniera a su derecho, en la medida en que tal ausencia de regulación determina que no esté previsto un trámite de alegaciones posterior a dicha propuesta. Ahora bien, añade el TEAC que si la Administración tributaria, en lugar del preceptivo trámite de audiencia previo a la propuesta de resolución concediera un trámite de alegaciones –que no resulta preceptivo– por plazo similar a aquel con la notificación de dicha propuesta, tal irregularidad formal no sería invalidante, toda vez que no determinaría indefensión alguna para el interesado, quien tendría la oportunidad de alegar cuanto conviniera en defensa de su derecho con anterioridad a la resolución o liquidación que pusiera fin al procedimiento.

En efecto, la expresión legal controvertida («sin más requisito que la notificación al interesado») parece reproducir la misma que se contiene en el apartado 5 del artículo 27 de la LGT para los casos en que se pierde la reducción del 25 % del importe del recargo por no realizar el ingreso en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento de la deuda²³. Pero en este caso sí tiene sentido que, ante el incumplimiento de

²³ Como señala el apartado 5 del artículo 27 de la LGT,

El importe de la reducción practicada de acuerdo con lo dispuesto en este apartado se exigirá sin más requisito que la notificación al interesado, cuando no se hayan realizado los ingresos a que se refiere el párrafo anterior en los plazos previstos incluidos los correspondientes al acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento (la cursiva es nuestra).

alguno de los plazos de pago, se exija el recargo sin más requisito que la notificación pues, tras la regularización espontánea del contribuyente, quien solicitó al mismo tiempo un aplazamiento o fraccionamiento de la deuda regularizada, ya habrá existido un previo procedimiento tendente a liquidar el recargo, el cual se benefició inicialmente de una reducción del 25 % que después se pierde por impago de alguno de los plazos fijados al conceder el aplazamiento o fraccionamiento²⁴.

Finalmente, la regulación del nuevo régimen tampoco aclara si, tras incumplirse alguno de los requisitos que determinan la exoneración (por ejemplo, porque la regularización administrativa termina con la imposición de una sanción), puede el contribuyente beneficiarse de la reducción del 25 % del importe del recargo si ingresa el importe restante en el plazo voluntario que se abre con la liquidación y notificación del recargo.

3.2.2.8. La exoneración del recargo no impide el inicio de un procedimiento de comprobación de la obligación tributaria regularizada por el contribuyente

El apartado 2 del artículo 27 de la LGT culmina con un párrafo en el que el legislador aclara que lo dispuesto anteriormente no impedirá el inicio de un procedimiento de comprobación o investigación en relación con las obligaciones tributarias regularizadas mediante la declaración o autoliquidación presentada.

Ciertamente se trata de una aclaración innecesaria pues es evidente que, con independencia de que el contribuyente haya optado por regularizar su situación tributaria de forma espontánea, la Administración conserva intacta su potestad comprobadora, ya sea de los mismos hechos o circunstancias regularizados por el contribuyente, ya sea de otros elementos de la referida obligación tributaria.

Lo que no aclara el precepto es qué suerte correrá la inicial exoneración del recargo si a resultas de ese procedimiento comprobador la Administración regulariza la situación tributaria. En este punto son imaginables diversas hipótesis. Así, si lo que se ha comprobado son los hechos o circunstancias previamente regularizados por el contribuyente, singularmente porque no aplicó el criterio administrativo en los mismos términos, ello podría llegar a suponer la pérdida de la inicial exención del recargo. En cambio, si en el marco de ese procedimiento comprobador se descubren otras irregularidades distintas de aquellas que fueron objeto de regularización espontánea por el contribuyente, creemos que no debería conllevar la pérdida de la exoneración del recargo en tanto que siguen cumpliéndose todos los requerimientos legales de la misma.

²⁴ Pueden verse las reflexiones que en este sentido realiza Sánchez Blázquez (2021, pp. 116-117).

3.3. Cuestiones transitorias de la reforma

La Ley 11/2021 contiene una disposición transitoria primera en la que prevé el régimen transitorio en materia de recargos –en la línea de lo que ya dispone el apartado 2 del art. 10 LGT²⁵– de acuerdo con la cual la nueva redacción del apartado 2 del artículo 27 de la LGT «será de aplicación a los recargos exigidos con anterioridad a su entrada en vigor, siempre que su aplicación resulte más favorable para el obligado tributario y el recargo no haya adquirido firmeza». Ordena, además, que esta aplicación retroactiva se habrá de realizar por los órganos administrativos y jurisdiccionales que estén conociendo de las reclamaciones y recursos, de modo que no es preciso que el contribuyente solicite la aplicación de la nueva normativa más favorable²⁶.

Habida cuenta del carácter más beneficioso que presenta el nuevo sistema de recargos en el que, como se ha visto, se acomete una considerable rebaja de las cuantías, este régimen se aplicará no solo a los recargos que se devenguen con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley 11/2021, sino también a los que hubieran derivado de la presentación de una autoliquidación o declaración antes de dicha entrada en vigor y el acto de liquidación del recargo no haya adquirido firmeza. En este punto, el documento de preguntas frecuentes de la AEAT sobre la Ley 11/2021 anteriormente mencionado aclara las situaciones a las que son de aplicación los nuevos recargos: cuando en el momento de la entrada en vigor de la reforma no se haya iniciado el expediente de recargo o este se encuentre en tramitación, o no se haya agotado el plazo para plantear recurso o reclamación contra el recargo, o se encuentre en tramitación un recurso o reclamación ya presentado, o bien, finalmente, se encuentre en fase de ejecución la resolución o sentencia de un recurso o reclamación que se haya planteado contra el recargo.

Cabe pensar también en la posibilidad de que se susciten cuestiones de carácter transitorio en lo que se refiere a la aplicación del nuevo régimen de exoneración del recargo que incorpora la reforma, extremo sobre el cual, sin embargo, nada se dice en el referido documento de preguntas frecuentes de la AEAT, o no al menos de una forma explícita. Por ejemplo, piénsese en la situación de un contribuyente que, poco antes de la entrada en

²⁵ Según el artículo 10.2 de la LGT «... las normas que regulen el régimen de infracciones y sanciones tributarias y el de los recargos tendrán efectos retroactivos respecto de los actos que no sean firmes cuando su aplicación resulte más favorable para el interesado».

²⁶ Hasta la fecha ya ha habido algunos pronunciamientos de órganos económico-administrativos y jurisdiccionales que aplican de forma retroactiva la nueva redacción a supuestos en que no hubiera adquirido firmeza el recargo inicialmente liquidado en el momento de entrada en vigor de la Ley 11/2021. Cfr., entre otras, la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid de 30 de noviembre de 2021 (recl. núm. 1708/2021 –NFJ085722–); del TEAC de 22 de septiembre de 2021; y las Sentencias del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 5 de abril de 2022 (rec. núm. 38/2020 –NFJ086917–) y de 23 de marzo de 2022 (rec. núm. 37/2020 –NFJ086513–).

vigor de la reforma, hubiera protagonizado el supuesto de hecho de la norma al presentar de forma espontánea una autoliquidación en la que regulariza otros periodos afectados por la misma cuestión previamente regularizada por la Administración. ¿Procederá la aplicación retroactiva del nuevo régimen de exoneración del recargo si la eventual liquidación de dicho recargo no hubiera adquirido firmeza antes de la entrada en vigor de la reforma? ¿Procederá su aplicación retroactiva incluso aunque no se cumpla alguno de los requisitos que hemos analizado en estas líneas, como por ejemplo, que de la regularización administrativa se derive la imposición de una sanción o que el contribuyente impugne la liquidación?

En la medida en que la nueva redacción endurece los requisitos restringiendo con ello la operatividad del régimen de exención según lo habían dibujado la jurisprudencia y doctrina administrativa más recientes, la nueva normativa es menos favorable para el obligado y ello debería llevar a decantarse por la irretroactividad de la misma. De esta opinión son Sánchez Huete y Pérez Tena (2022) al entender que, debido a los nuevos requisitos adicionales exigidos para excluir la exigencia del recargo, en este punto de la reforma debe regir la regla de la irretroactividad.

4. Consideraciones finales

En términos generales, la reforma llevaba a cabo por la Ley 11/2021 en materia de recargos resulta elogiable, en la medida en que la reducción de sus importes supone un mayor estímulo para el cumplimiento y regularización voluntaria de las obligaciones tributarias. De igual modo, el sistema creciente de recargos de 1 punto porcentual por cada mes de retraso atenúa, al menos durante el primer año, los saltos de 5 puntos porcentuales que provocaba el sistema anterior.

Por lo que respecta al régimen de exoneración del recargo, su incorporación a la normativa también merece una valoración positiva ya que viene a clarificar e introducir seguridad jurídica en este ámbito. Asimismo, es loable la finalidad que persigue: fomentar la regularización voluntaria por parte del contribuyente cuando la irregularidad detectada por la Administración se ha reproducido en otros periodos no cubiertos por la comprobación, evitando con ello el inicio de nuevas actuaciones comprobadoras por parte de la Administración y el coste que ello conlleva y, en cierto modo, coadyuvando a reducir la conflictividad en el ámbito tributario.

Ahora bien, como ha tratado de exponerse a lo largo del trabajo, la nueva regulación supone un endurecimiento respecto de la postura que habían venido manteniendo en los últimos tiempos tanto la jurisprudencia como la más reciente doctrina del TEAC, lo cual va a frustrar la efectiva exoneración del recargo en un amplio círculo de regularizaciones voluntarias. Comparando los cuatro requisitos normativos que determinan la inaplicación del recargo con la precedente doctrina jurisprudencial y administrativa de la que trae causa esta regulación,

puede advertirse que son todos novedosos. El primero de ellos se acota temporalmente al introducir la precisión de que debe regularizarse *después de la liquidación* y fijar un plazo máximo de seis meses a contar desde la notificación de dicha liquidación. Y por lo que se refiere a los otros tres (el pago, la no impugnación y la no imposición de sanción) nada se señalaba en la doctrina previa. En definitiva, en muchos aspectos la configuración legal del régimen de exoneración del recargo es mucho más exigente, lo que va a dificultar enormemente la efectiva exención del recargo lastrando así el logro de las finalidades pretendidas.

Al margen de estas consideraciones de carácter crítico acerca del nuevo régimen de exención del recargo, puede decirse que el legislador contempla ahora distintos tipos o manifestaciones de espontaneidad y articula para cada una de ellas soluciones diversas que en cada caso atienden a finalidades distintas. Es verdad que esa regularización que podemos denominar *inducida* revela una menor espontaneidad en la conducta del obligado frente a quien regulariza su situación sin que previamente la Administración le haya regularizado otro periodo del mismo concepto impositivo y, en cierto modo, le haya «alertado» de la existencia de una irregularidad reiterada en otros ejercicios. Y, sin embargo, el primero es merecedor de un tratamiento más benévolo al verse exonerado del recargo. Quizá sea esto lo que explique que, en este segundo caso, el legislador haya querido ser tan exigente y haya introducido tantos requisitos para que la regularización pueda beneficiarse de la exoneración del recargo.

En otro orden de cosas, se echa de menos que el legislador no haya aprovechado la reforma de los recargos por extemporaneidad para afrontar algunas cuestiones importantes que su aplicación práctica había revelado como necesitadas de regulación. De forma significativa cabe señalar la conveniencia de establecer un procedimiento específico de imposición del recargo²⁷ en el que se conceda un trámite de audiencia al contribuyente destinado a justificar los motivos que le llevaron a la presentación extemporánea de su declaración y que, en consecuencia, permita apreciar la existencia de culpabilidad en su comportamiento. La doctrina lleva tiempo reclamándolo (Gorospe Oviedo, 2015, pp. 129-166) y la jurisprudencia, por su parte, ya ha advertido de forma clara y meridiana que

la exigencia del recargo por retraso en el cumplimiento de la obligación de declarar no puede prescindir de una manera absoluta de la voluntariedad del contribuyente. Dicho de otro modo, las circunstancias en que se ha producido el retraso y la disposición del obligado tributario pueden (y deben) ser analizadas en cada caso concreto para determinar si resulta o no procedente la imposición del recargo.

Así lo señalaba la AN en su Sentencia de 11 de abril de 2019 (rec. núm. 304/2017–NFJ073553–) en la que se planteaba el caso de unos herederos que, habiendo presen-

²⁷ Pueden consultarse las acertadas reflexiones que realiza Gorospe Oviedo (2020, pp. 152-153, y 2022, pp. 486-487) acerca del procedimiento aplicable a los recargos.

tado en su momento sus respectivas autoliquidaciones del impuesto sobre sucesiones y ante el conocimiento tiempo después de que el causante tenía más bienes fuera de España, regularizan su situación mediante autoliquidación complementaria y demostrando que el retraso en la presentación de la nueva declaración obedece a la imposibilidad absoluta de conocer la existencia de los bienes que radicaban fuera de España. La AN llega a la conclusión de que no procede la imposición de recargo al considerar que «nos hallamos ante un contribuyente que quiere cumplir, con la diligencia temporal requerida, sus obligaciones tributarias y que si no lo hace es, simplemente, porque desconoce la existencia de unos bienes». En definitiva, el retraso no es imputable al contribuyente de modo que, en ausencia de culpabilidad, debe excluirse su aplicación.

En último lugar, y para cerrar estas reflexiones finales, cabe plantearse si este régimen de exoneración del recargo pudiera resultar también aplicable a otro contribuyente distinto de quien ha sido objeto de actuaciones comprobadoras por parte de la Administración, que regulariza unos hechos o circunstancias idénticos y que presenta una vinculación con dicho contribuyente comprobado. Así, piénsese en dos contribuyentes que protagonizan conjuntamente el supuesto de hecho que da lugar a la obligación tributaria (por ejemplo, dos cónyuges o dos hermanos que tienen arrendado un bien inmueble común generando rendimientos del capital inmobiliario que cada uno de ellos incorpora en su respectiva autoliquidación de IRPF en la proporción que corresponda), pero la Administración inicia actuaciones comprobadoras solo frente a uno de ellos que terminan en la regularización de algún aspecto del cálculo del importe del rendimiento neto. Entretanto, y a la vista del criterio manifestado por la Administración en tales actuaciones, el otro contribuyente decide regularizar de forma voluntaria unos hechos o circunstancias idénticos trasladando el criterio administrativo a su autoliquidación complementaria. Se trata, en suma, de una situación en la que la regularización del contribuyente viene promovida por el inicio de un procedimiento de comprobación y consiguiente regularización administrativa frente a otro obligado tributario, en relación con unos hechos o circunstancias del mismo concepto impositivo y periodo que, no solo son idénticos, sino que además ambos contribuyentes han realizado de forma conjunta el supuesto de hecho del que trae causa la deuda regularizada. ¿Podría verse exonerado del recargo si se cumplen todos los requisitos determinantes de su inaplicación (que regularice en el plazo de seis meses desde que se notifica la liquidación al otro contribuyente, ingrese el importe resultante de la autoliquidación, no solicite su rectificación y que del procedimiento comprobador tramitado por la Administración frente al otro contribuyente no se derive la imposición de una sanción)? Es evidente que el tenor del apartado 2 del artículo 27 de la LGT no comprende supuestos como el que se ha descrito a modo de ejemplo, pero *de lege ferenda* podría defenderse la posibilidad de su incorporación en la normativa como estrategia adicional para estimular el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias. En cualquier caso, la Dirección General de Tributos ya ha tenido ocasión de pronunciarse sobre esta cuestión (cfr. Consulta núm. V0452/2022, de 9 de marzo –NFC082333–) en un supuesto como el que se ha descrito negando de forma expresa la posibilidad de aplicar el régimen de exoneración «a la regularización de otros obligados tributarios dis-

tintos a pesar de que se den las mismas circunstancias de la regularización». Es decir, la exoneración del recargo solo afecta al propio contribuyente comprobado que regularice su situación en otros ejercicios.

En definitiva, el nuevo régimen de exoneración del recargo constituye un tema abierto, son muchas las cuestiones que quedan en el aire, como ha tratado de desentrañarse a lo largo de estas líneas, y en muchos casos habrá que esperar a la interpretación y aplicación que de esta normativa efectúen los órganos administrativos y jurisdiccionales. En este trabajo se ha pretendido, mediante un análisis pormenorizado de la nueva redacción del artículo 27 de la LGT, poner de relieve algunas de estas dudas tratando de ofrecer soluciones coherentes con la finalidad de fomentar e incentivar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias.

Referencias bibliográficas

- Gorospe Oviedo, J. I. (2015). La cuestionable automaticidad de los recargos por declaración extemporánea de tributos sin requerimiento previo: comparación con los recargos por ingreso fuera de plazo de las cuotas de la Seguridad Social. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 392, 129-166.
- Gorospe Oviedo, J. I. (2020). Procedimiento aplicable a los recargos por presentación fuera de plazo sin requerimiento previo con resultado a ingresar: análisis de la RTEAC de 18 de diciembre de 2019, RG 2716/2019. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 453, 138-158.
- Gorospe Oviedo, J. I. (2022). Modificación de los intereses de demora y de los recargos por presentación extemporánea y espontánea tras la Ley 11/2021. En P. Chico de la Cámara y J. J. Galán Ruiz (Dirs.), *Comentarios a la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal* (pp. 453-488). Thomson Reuters Aranzadi.
- Herrera Molina, P. M., Martín Dégano, I. y Sanz Gómez, R. (2021). *Manual de Procedimientos Tributarios*. Dykinson. (2.ª ed.).
- Lario Parra, M. J. (2020). La declaración extemporánea y el requerimiento previo, a propósito de los Autos del Tribunal Supremo de 29 de mayo y de 9 de julio de 2019. *Gaceta Fiscal*, 408, 24-52.
- Malvárez Pascual, L. A. (2021). Comentarios al Proyecto de Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal (II). *Quincena Fiscal*, 4, 139-166.
- Palao Taboada, C. (2021). El recargo por declaración extemporánea y el requerimiento previo: un estudio de la doctrina administrativa y la jurisprudencia. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 460, 5-50.



Sánchez Blázquez, V. (2021). Los recargos por declaración extemporánea sin requerimiento previo. En I. Merino Jara (Dir.), *Prevención y Fraude: nuevas medidas tributarias. Adaptado a la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude* (pp. 69-117). Wolters Kluwer.

Sánchez Huete, M. A. y Pérez Tena, J. R. (2022). En los límites de la potestad sancionadora. *Quincena Fiscal*, 1.

Soto Bernabéu, L. (2020). *Los programas de cumplimiento voluntario como estímulo a la regularización tributaria*. Tirant lo Blanch.

Toribio Bernárdez, L. (2022). Sombras y luces de los recargos por declaración extemporánea: el concepto de requerimiento previo y los discutibles requisitos introducidos para las autoliquidaciones presentadas a la vista de una anterior regularización. *Quincena Fiscal*, 3.



Fiscalidad del carbono. Un nuevo escenario para la tributación del medio ambiente

Miguel de Haro Izquierdo

Profesor de Derecho Financiero y Tributario. UCM/UFV (España)

Abogado

migueldh@ucm.es | <https://orcid.org/0000-0003-4596-4586>

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Julio García Saavedra, doña Eva María Martín Díaz, don Jesús Rodríguez Márquez, doña Aurora Ribes Ribes y don Eduardo Verdún Fraile.

Extracto

La fiscalidad del medio ambiente, entendida como la ordenación de los tributos con la finalidad de intervenir en la protección del entorno natural por medio de efectos recaudatorios y sancionadores de actividades contaminantes, afronta en los últimos años uno de los mayores retos en el establecimiento de una nueva fiscalidad sobre el carbono y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Tradicionalmente la fiscalidad verde, en su expresión más común, ha sido impulsada de una manera muy desordenada, poco estructurada, con la intervención de diferentes administraciones territoriales limitadamente coordinadas que han generado multiplicidad de tributos ineficientes, tanto desde la vertiente recaudatoria como en su carácter punitivo al daño medioambiental.

En el presente trabajo analizamos el nuevo paradigma al que se enfrenta la fiscalidad medioambiental, estructurada y ordenada por los organismos internacionales con la finalidad de obtener y conseguir un logro coordinado de los estados mediante la disminución de la temperatura del planeta como consecuencia de las emisiones de CO₂. El ámbito tributario se configura como una herramienta clave en la obtención de los objetivos de un planeta «cero» emisiones.

Palabras clave: medio ambiente; carbono; tributos; extrafiscal; recaudación; contaminación.

Fecha de entrada: 04-05-2022 / Fecha de aceptación: 13-09-2022 / Fecha de revisión: 17-10-2022

Cómo citar: Haro Izquierdo, M. de. (2022). Fiscalidad del carbono. Un nuevo escenario para la tributación del medio ambiente. *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, 477, 33-64.



Carbon taxation. A new scenario for environmental taxation

Miguel de Haro Izquierdo

Abstract

Environmental taxation, understood as the organization of taxes with the aim of intervening in the protection of the natural environment through the collection and sanctioning of polluting activities, has faced in recent years one of the greatest challenges in the establishment of a new taxation on carbon and greenhouse gas emissions.

Traditionally, green taxation, in its most common expression, has been promoted in a very disorderly and unstructured manner, with the intervention of different territorial administrations that are not very coordinated and have generated a multiplicity of inefficient taxes, both in terms of collection and in terms of their punitive nature in relation to environmental damage.

In this paper we analyze the new paradigm faced by environmental taxation, structured, and ordered by international organizations with the aim of obtaining and achieving a coordinated achievement of the states through the reduction of the planet's temperature as a consequence of CO₂ emissions. The tax sphere is configured as a key tool in achieving the objectives of a «zero» emissions planet.

Keywords: environment; carbon; taxes; extrafiscal; collection; pollution.

Citation: Haro Izquierdo, M. de. (2022). Fiscalidad del carbono. Un nuevo escenario para la tributación del medio ambiente. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 33-64.



Sumario

1. Introducción
2. Principios generales de la fiscalidad medioambiental
 - 2.1. El que contamina paga
 - 2.2. Justicia tributaria y el principio «quien contamina paga»
3. Las medidas fiscales desarrolladas sobre la responsabilidad de la acción contra el medio ambiente
 - 3.1. Diferentes medidas de intervención
 - 3.2. Fundamento impositivo de los tributos medioambientales
 - 3.3. Estructura impositiva verde en España
4. Nuevo entorno de la fiscalidad medioambiental
 - 4.1. Retos internacionales más recientes en políticas ambientales
 - 4.2. Medidas tributarias para la nueva fiscalidad del carbono y las emisiones
 - 4.3. Propuestas de medidas fiscales sobre el carbono en el entorno normativo español
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas



1. Introducción

La lucha contra el cambio climático es una realidad presente en los sistemas económicos de los países industrializados que lleva impulsándose desde hace más de un siglo. Las medidas principales para la lucha contra la degradación del planeta y de los ecosistemas tienen un contenido principalmente económico, y también un componente de carácter tributario y del establecimiento de tributos que corrijan la acción contaminante de los sujetos y actividades industriales más nocivas para el medio ambiente.

En los últimos decenios el desarrollo de políticas fiscales de lucha a favor del medio ambiente se ha establecido desde una vertiente punitiva contra la acción asocial del sujeto contaminante, y, por otro lado, con la finalidad de obtener recursos económicos por medio de la recaudación de tributos a través de los que se pudieran impulsar acciones de intervención a favor de la recuperación medioambiental. Estas políticas fiscales han sido impulsadas en muchos casos de una manera desordenada, sin estructuras claras de intervención y por medio de una gran variedad de figuras tributarias que no han respondido, ni responden, a un fin meramente medioambiental. Podemos decir que se han creado figuras tributarias bajo la denominación medioambiental cuando detrás de su establecimiento únicamente se perseguía una figura recaudatoria que quedaba muy alejada de la finalidad correctora sobre la intervención en el entorno natural.

Las tendencias más recientes de los organismos internacionales abogan por unas medidas integrales y transversales en distintos campos de acción en la lucha contra la agresión al medio ambiente. Organismos como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Unión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) propugnan nuevos escenarios de intervención a favor de respetar los ecosistemas naturales del planeta. El gran reto viene claramente identificado en una intervención global de los países a favor de la reducción de emisiones de CO₂, así como de los gases de efecto invernadero, que reduzca el calentamiento global del planeta. Para conseguir estos objetivos multilaterales, la acción de la fiscalidad interna de los países se convierte en una herramienta de primer orden para obtener el gran objetivo de reducir la temperatura media del planeta.

El presente trabajo afronta el estudio que nos permita verificar si realmente por medio de la fiscalidad del carbono nos encontramos ante un nuevo escenario de la fiscalidad medioambiental, no solo en España, sino en un entorno internacional y multilateral de los países tanto industrializados como en vías de un mayor desarrollo económico y social.

2. Principios generales de la fiscalidad medioambiental

2.1. El que contamina paga

Desde hace más de cien años se ha establecido la necesidad de corregir la disfuncionalidad que produce la mano del hombre en el medio ambiente (Congreso de los Diputados, 2022)¹, de tal manera que se pueda establecer un equilibrio en la acción interventora del poder humano en la naturaleza y el entorno, como fuente de recursos necesarios para satisfacer las necesidades de la población mundial. Los primeros trabajos que afrontaron la materia vienen descritos por el economista inglés, Pigou (1920)², el cual propugnó y estableció teóricamente una serie de tributos que deberían gravar las externalidades producidas por aquellos individuos que generen perjuicios de tipo medioambiental en el ámbito de acción en el que actúan, afectando al entorno y la salud de las personas y la comunidad.

Los impuestos de carácter medioambiental desarrollados por Pigou parten del principio general conocido internacionalmente de «quien contamina paga», principio basado en que es necesario establecer obligaciones administrativas y tributarias para aquellas empresas que en su producción industrial generen un perjuicio de carácter medioambiental y en relación con el equilibrio natural, de tal manera que esta incidencia en el entorno genera a la

¹ Nuestro texto constitucional igualmente se ha sumado a la importancia del medio ambiente. Se trata de un concepto jurídico parcialmente indeterminado para cuyo análisis podemos apoyarnos en la Sentencia del Tribunal Constitucional (TC) 102/1995. Esta comienza señalando que el constituyente parte de una concepción amplia del medio ambiente, que incluye no solo los recursos naturales sino también los elementos artificiales que rodean a la vida humana (FJ 4.º). El tribunal señala que el término «medio ambiente» que se contiene en el artículo 45 debe ser interpretado de forma mucho más amplia que el contenido en el artículo 149.1.23.ª de la Constitución. Este, al encontrarse en un precepto que distribuye competencias, no puede contar con la misma *vis expansiva*, pues ello podría contribuir a vaciar las competencias de las comunidades autónomas. La Sentencia del TC 306/2000 ha confirmado que el término «medio ambiente» debe ser interpretado de forma más amplia en el artículo 45 que en el 149. Por otra parte, el medio ambiente constituye «un concepto nacido para reconducir a la unidad los diversos componentes de una realidad en peligro». La dimensión y entidad de las agresiones al medio ambiente han provocado una «simétrica actitud defensiva» que en todos los planos jurídico –constitucional, europeo y universal– se identifica con la palabra «protección», sustrato de una función dirigida no solo a la conservación de lo existente sino también a su mejoramiento. Y el artículo 45 de la Constitución, como no podía ser de otra forma, recoge asimismo la preocupación ecológica surgida en las últimas décadas en amplios sectores de opinión. Ello determina que el ordenamiento medioambiental, con la Constitución a la cabeza, tenga una finalidad esencialmente tuitiva «para hacer frente a los fenómenos de degradación y a las amenazas de todo género que pueden comprometer la supervivencia del patrimonio natural, de las especies y, en último término, afectar negativamente a la propia calidad de vida» de las personas (Sentencia del TC 233/2015, con cita de las Sentencias del TC 64/1982, de 4 de noviembre, y 102/1995, de 26 de junio).

² En el documento se exalta que las instituciones jurídicas anticontaminantes, como es el caso de los impuestos, sanciones, responsabilidades, solo deben aplicarse en el supuesto de que no influyan en la producción global de la economía de manera que reduzcan la misma.

población humana problemas de salud. A través de la imposición tributaria el coste marginal del sujeto que contamina debe asumir y pagar a la sociedad, o al menos, satisfacer igual al coste marginal social derivado de su acción contraria al medio ambiente³.

La contraposición de las teorías impositivas de Pigou tuvo una respuesta por parte del también economista Coase (González, 2009), el cual manifestaba la exaltación de las teorías de Pigou, al indicar que, si los derechos de propiedad están inequívocamente definidos, los costes de transacción son nulos, la redistribución no importa y la libre negociación entre las partes basta para llegar a una solución eficiente sin necesidad de la intervención estatal. Si una fábrica poluciona las casas de los vecinos y ambos transactores pueden negociar sin costes de transacción apreciables, ambas partes estarán interesadas en alcanzar una solución eficiente. O bien el fabricante pagará al vecino o bien el vecino –por mor del empleo creado en la fábrica– tolerará algo de polución, o, en fin, le pagará al fabricante para que emigre del lugar. Tal es en esencia el mensaje del conocido teorema de Coase (Coase, 1959).

Durante decenios el principio esencial sobre el que se establecen jurídicamente y se diseñan las medidas económicas y tributarias de los diferentes ordenamientos nacionales y supranacionales para luchar contra la acción humana del deterioro del medio ambiente, en sus múltiples modalidades, contaminación directa de los diferentes recursos de la naturaleza como son el agua, el aire, la flora y fauna silvestre... es el principio de quien contamina paga. La lógica de este principio es la cautela y la acción preventiva, de tal forma que se deben corregir aquellas agresiones que se producen al medio ambiente. El principio de quien contamina paga fue reconocido⁴ por la OCDE en el año 1972 (OECD, 1972)⁵. Según

³ La teoría de los tributos pigouvianos no tiene una acogida masiva y es criticada por generar una serie de tributos que no son justos, ya que pueden gravar la contaminación antes de producirse, es complicado establecer un coste marginal de las externalidades y los costes sociales, dificultad de determinar cuál es el factor de distribución de la recaudación de dichos tributos.

⁴ Con carácter previo se había producido ya un intenso reconocimiento inicial a nivel internacional sobre la necesidad de unir esfuerzos multilaterales por la protección del medio ambiente. En 1949 tiene lugar la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la conservación y utilización de los recursos (UNCCUR). En 1954 se aprobó la Convención para prevenir la contaminación marina por hidrocarburos. En 1959 se adoptó el Tratado Antártico. En 1971 se aprobó el Convenio Ramsar sobre Humedales de Importancia Internacional. En 1972 la Convención de Oslo. En 1976 el Convenio de Barcelona para la Protección del Mar Mediterráneo contra la Contaminación. En 1982 el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. En el 1992 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, en Río de Janeiro. En 2002 la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible de Johannesburgo. En 2015 en París, la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible.

⁵ A.a.4 «The principle to be used for allocating costs of pollution prevention and control measures to encourage rational use of scarce environmental resources and to avoid distortions in international trade and investment is the so-called "Polluter-Pays Principle". This principle means that the polluter should bear the expenses of carrying out the above-mentioned measures decided by public authorities to ensure that the environment is in an acceptable state. In other words, the cost of these measures should be reflected in the cost of goods and services which cause pollution in production and/or consumption. Such measures should not be accompanied by subsidies that would create significant distortions in international

dicho principio, quien contamina debería sufragar los gastos de la ejecución de las medidas de prevención y control de la contaminación impuestas por las autoridades, para garantizar que el medio ambiente se encuentre en un estado aceptable. Los responsables políticos pueden utilizarlo para hacer reducir los índices de contaminación y restaurar el medio ambiente. Al aplicarlo se incentiva a los contaminadores a evitar el daño medioambiental, y se les obliga a asumir la responsabilidad por la contaminación que generan. Además, es el contaminador, y no el contribuyente, quien sufraga los costes generados por la contaminación.

La extensión del principio en el ámbito multilateral se consolidó en la Declaración de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (United Nations, 1992)⁶ (ONU), celebrada en Río de Janeiro en el año 1992, donde se promulgó que las autoridades nacionales deben procurar fomentar la internalización de los costes ambientales y el uso de instrumentos económicos, teniendo en cuenta el criterio de que el que contamina debe, en principio, asumir la gravosa acción de la contaminación, teniendo debidamente en cuenta el interés público y sin distorsionar el comercio ni las inversiones internacionales.

En el ámbito comunitario el principio comentado es uno de los elementos que subyacen en la política medioambiental comunitaria como consecuencia de su incorporación al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) (Unión Europea, 2012) del año 2007, en el que se indica en su artículo 191 expresamente:

La política de la Unión en el ámbito del medio ambiente tendrá como objetivo alcanzar un nivel de protección elevado, teniendo presente la diversidad de situaciones existentes en las distintas regiones de la Unión. Se basará en los principios de cautela y de acción preventiva, en el principio de corrección de los atentados al medio ambiente, preferentemente en la fuente misma, y en el principio de quien contamina paga.

La normativa internacional ha ido filtrándose en los principios de nuestro ordenamiento jurídico interno por medio de diversas normas y jurisprudencia⁷ consolidando y aceptando el principio de «quien contamina paga».

trade and investment. 5. This Principle should be an objective of Member countries; however, there may be exceptions or special arrangements, particularly for the transitional periods, provided that they do not lead to significant distortions in international trade and investment».

⁶ «Principle 16 National authorities should endeavor to promote the internalization of environmental costs and the use of economic instruments, taking into account the approach that the polluter should, in principle, bear the cost of pollution, with due regard to the public interest and without distorting international trade and investment».

⁷ Así y a modo de ejemplo únicamente, entre otros muchos, en los Autos del Tribunal Supremo (TS) de 23 de marzo de 2017 (rec. núm. 878/2014) y de 31 de octubre de 2017 (rec. núm. 3875/2017) y en las Sentencias del TS 349/2012, de 11 de junio (Sala Primera, de lo Civil, rec. núm. 1905/2009) y 508/2017 de 23 de marzo (Sala Tercera, de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4.^a, rec. núm. 878/2014).

2.2. Justicia tributaria y el principio «quien contamina paga»

Debemos reconocer que el principio general de la lucha medioambiental centrado en la máxima de «quien contamina paga» es un desarrollo conceptual eminentemente de carácter económico, como así hemos podido describir sucintamente en las líneas anteriores. Surge la dificultad de que dicho principio generalmente acogido como responsabilidad de los que atentan contra el medio natural y el medio ambiente pueda trasladarse a una justificación de carácter jurídico, y por lo que a nosotros nos interesa en el presente trabajo de carácter tributario.

Los problemas para establecer una conexión entre el principio económico y el jurídico son diversos, el primero de ellos es el que se nos presenta al determinar los conceptos básicos sobre la modalidad en la que se fundamenta la justicia, esto es, la justicia distributiva y la justicia conmutativa, como bien describe el profesor Pérez de Ayala (2002), al indicar que es prácticamente inexistente en nuestros ordenamientos la aplicación de ambos criterios, por lo que se debe tomar partido por considerarlo como una justicia conmutativa o correctiva. En segundo lugar, es reconocido la no existencia de un derecho subjetivo de cada ciudadano para exigir un equilibrio ecológico, es, por tanto, un interés difuso y el bien que pretende salvaguardar es un derecho para la colectividad⁸.

La justificación jurídico-tributaria del principio quien contamina paga debe basarse en el hecho de que el pago del impuesto medioambiental no repara el daño causado, sino que podemos decir que se consolida la actitud, y únicamente pretende corregir las acciones para otras ocasiones futuras, aceptando el daño causado por la conducta antisocial de carácter contaminante. El impuesto establecido con esta inicial finalidad es un elemento corrector de las condiciones óptimas del coste social derivado de la contaminación, y de la asignación óptima de recursos productivos. Pero si solo nos quedásemos con esta justificación teórica del tributo estaríamos parcialmente afrontando su resolución en relación con la justicia tributaria, ya que es necesario que el tributo medioambiental se configure como un impuesto que se destine a financiar el coste de la actividad pública renovadora del medio ambiente que es objeto de contaminación.

La plasmación más evidente del carácter limitado en sus efectos como medidas correctoras de una vertiente únicamente sancionadora medioambiental es el hecho de que serán objeto de sujeción a gravamen las actividades contaminantes realizadas en el territorio de aplicación del tributo, y al sujeto contaminador el importe del tributo se determinará en función de la intensidad contaminante de la actividad, ya que la base imponible viene determinada por la medida de la actividad contaminante y el gravamen que se establece de acuerdo con los costes ambientales que se quieren imputar a los contaminadores o con el desincentivo que se pretende producir en estos. En este sentido, la Sentencia del TC

⁸ Parece así demostrarlo el artículo 45 de la Constitución española al expresarse en términos genéricos y de colectividad a la hora de mencionar el derecho a un medio ambiente adecuado de todos los españoles.

289/2000, de 30 de noviembre⁹, pone de manifiesto que la capacidad para afectar el medio es una nueva modalidad del principio de capacidad económica; por otro lado, se defiende que ambos principios deben estar presentes en la estructura del tributo ambiental, de modo que se sujeten a gravamen aquellas situaciones contaminantes realizadas desde manifestaciones de riqueza (industrias, inmuebles, consumos, etc.) y se tengan en cuenta dichas manifestaciones en la determinación de la cuota.

Podemos concluir en este epígrafe que la finalidad tributaria del principio quien contamina paga se ve sostenido por dos vertientes que son complementarias en el establecimiento de los tributos medioambientales, como se ha indicado ya, primero como una medida de protección del entorno natural y el medio ambiente, y segundo como elemento de financiación de las Administraciones públicas con las que poder revertir lo recaudado en la mejora de las condiciones ambientales de los ciudadanos.

Los impuestos medioambientales, en palabras de Serrano Antón (2002), son mecanismos de corrección medioambiental que pretenden influir en las motivaciones y en los comportamientos aumentando el precio de los productos contaminantes y favoreciendo el consumo de los que no lo son, de nuevo el principio de quien contamina paga, pero interpretado de una manera más favorable hacia una intervención positiva del mismo al dar incentivos económicos a los agentes que actúan en el mercado de tal manera que apliquen el consumo de productos menos contaminantes y limpios frente a los más nocivos.

Los tributos de carácter medioambiental buscan una serie de objetivos que podríamos sintetizar en los tres aspectos que a continuación detallamos según Bokobo Moiche (2000):

- a) Incorporación de todos los costes ambientales externos habidos durante la totalidad del ciclo de vida del producto de tal forma que los productos ecológicos no se encuentren en una situación competitiva desventajosa frente a los productos que contaminan y generan residuos. Es decir, se trata de fijar correctamente los precios.

⁹ Sentencia del TC 289/2000, de 30 de noviembre (NFJ010001), FJ 5:

Si lo efectivamente gravado fuese la actividad contaminante se habrían sometido a imposición todas aquellas instalaciones, cualquiera que fuese la clase de actividad a la que se hallasen afectas, que de alguna manera pudiesen atentar contra ese medio ambiente, buscando un efecto disuasorio o estimulante de la realización de conductas dañinas o protectoras del entorno ecológico en el que se desenvuelve la actividad. Ello implicaría, entonces, de un lado, la insoslayable vinculación de la tributación soportada a la consecución de la finalidad pretendida (como se hizo, por ejemplo, tanto en el Impuesto andaluz sobre Tierras Infratilizadas como en el Impuesto extremeño sobre Dehesas calificadas en deficiente aprovechamiento, donde se sometía a tributación la diferencia entre rendimiento óptimo o potencial y el obtenido o real, respectivamente) y, de otra parte, el sometimiento al gravamen de todas aquellas instalaciones que fuesen potencialmente dañinas para el medio ambiente, con independencia de la naturaleza de la actividad a la que estuviesen afectadas o de la persona (física, jurídica o ente sin personalidad jurídica de los previstos en el art. 33 LGT) que fuese su titular.

- b) Son herramientas adecuadas para la distribución justa de la carga económica de las políticas ambientales, estos instrumentos pueden formar parte de esas políticas y ser útiles para prevenir y reprimir conductas no deseables, disuadir, estimular o compensar las acciones de los sujetos que inciden en el medio.
- c) Permiten y sirven para sufragar, al menos en parte, gastos concretos en relación con infraestructuras hidráulicas, repoblación forestal, etc.

La fiscalidad medioambiental facilita, con carácter general, introducir elementos novedosos en el ámbito de la protección de los recursos naturales. Por un lado, los impuestos permiten limitar los fallos del mercado asumiendo los costes medioambientales al introducir dichos costes a los precios de los productos. Los impuestos pueden ser eficaces, siempre que se diseñen adecuadamente, se recauden lo más cerca posible del contaminante o la actividad perjudicial para el medio ambiente y se apliquen a todas las fuentes de contaminación, contaminante o actividad perjudicial para el medio ambiente como sea posible y en todas las fuentes de contaminación, y se fijen a un tipo adecuado.

Por otro lado, la fiscalidad medioambiental permite que el sistema fiscal introduzca incentivos fiscales, créditos fiscales con los cuales impulsar la protección del medio ambiente. Al mismo tiempo, puede ser necesario combinar los impuestos con otros instrumentos para obtener un paquete global de política medioambiental. Los costes administrativos o barreras pueden requerir que se dirijan a actividades perjudiciales para el medio ambiente (OECD, 2010).

La estructura de lucha contra la contaminación de carácter tributaria podemos concluir indicando que se convierte en un instrumento privilegiado de apoyo y reforzamiento de las políticas en favor del medio ambiente de los países, consiguiendo una redistribución de los ingresos para la intervención en el desarrollo de medidas de impulso en favor del entorno natural.

3. Las medidas fiscales desarrolladas sobre la responsabilidad de la acción contra el medio ambiente

3.1. Diferentes medidas de intervención

La descripción de los principios generales sobre los que se basa toda la estructura tributaria de carácter medioambiental ha sido justificada en los principios que hemos podido revisar con carácter previo, dichos fundamentos son los que han permitido a lo largo de los últimos decenios establecer las diferentes modalidades de tributos, tasas, e incentivos fiscales de carácter tributario para la protección del medio ambiente en su sentido más amplio.

En las próximas páginas vamos a revisar cuál es la estructura de estas medidas tributarias que han intentado responder a la necesidad de los acuerdos internacionales y que han pasado a los ordenamientos nacionales para la defensa del entorno natural como impulso de políticas públicas.

Las diferencias principales en la intervención de políticas tributarias a favor del medio ambiente se ponen de manifiesto en referencia a las medidas de intervención por parte de los estados, las cuales se centran en tres vías de intervención. La primera de ellas mediante el establecimiento de una serie de baterías económicas de incentivo a las actividades para el respeto del medio ambiente, entre las cuales debemos destacar el establecimiento de ayudas financieras por medio de la aprobación de subvenciones, aprobación y concesión de créditos blandos, incentivos financieros que permitan ratificar el cumplimiento de los estándares medioambientales, etc. En segundo lugar, como vía económica de intervención, con un sentido más punitivo que incentivador, podemos citar las cargas y gravámenes que se han establecido tradicionalmente en supuestos concretos de realización de vertidos y emisiones, sobre productos contaminantes, como efectos disuasorios de producción y consumo, etc. (Yabar Sterling, 1998)¹⁰. En tercer lugar los tributos ambientales se configuran como medidas de intervención correctora, en su sentido tanto positivo como negativo de la conducta realizada por el contribuyente, y que con detalle veremos a continuación su establecimiento y características.

Los tributos medioambientales desde el origen de su diseño pueden catalogarse en diversas modalidades en relación con las funciones y principios constitutivos para los que fueron ideados (Jiménez-Beltrán, 2020):

- a) Las tasas de cobertura de costes diseñadas para cubrir los costes de los servicios ambientales y de las medidas de control de la contaminación.
- b) Los impuestos incentivo-diseñados con un objetivo bien definido de cambiar el comportamiento de los productores o consumidores.
- c) Los impuestos ambientales de finalidad fiscal diseñados principalmente para incrementar y obtener recaudación de recursos económicos.

Las tres modalidades han ido interrelacionando conjuntamente a lo largo de los últimos decenios, de tal manera que no son compartimentos estancos en su aplicación y que, por lo tanto, pueden establecerse con una finalidad conjunta por parte de las Administraciones públicas con capacidad creadora de tributos.

Un esquema tradicional es el que abarca las principales categorías de bases imponibles con interés ambiental y que se expone de la siguiente manera¹¹:

¹⁰ La profesora Yabar explica en este artículo con especial inteligencia y claridad las diferentes medidas de corrección de las externalidades en las medidas de valor y fallos del mercado de los bienes y recursos ambientales aplicados por el mercado y el Estado.

¹¹ Impuestos ambientales. INE. En el marco estadístico armonizado desarrollado en 1997 conjuntamente por Eurostat, la Comisión Europea, la OCDE y la Agencia Internacional de la Energía (IEA), se definen los impuestos ambientales como aquellos cuya base imponible consiste en una unidad física (o similar) de algún material que tiene un impacto negativo, comprobado y específico, sobre el medio ambiente. Se incluyen todos los impuestos sobre la energía y el transporte, y se excluyen los impuestos del tipo valor añadido.

Emisiones al aire	Emisiones de NOx medidas o estimadas. Contenido de SO ₂ de los combustibles fósiles. Otras emisiones al aire.
-------------------	--

Sustancias que reducen la capa de ozono	
--	--

Efluentes al agua	Efluentes medidos o estimados de materias oxidables (BOD, COD). Otros efluentes al agua. Recogida y tratamiento de efluentes, impuestos anuales fijos.
Fuentes difusas de polución al agua	Pesticidas (basados en contenido químico, precio o volumen). Fertilizantes artificiales (basados en contenido de fósforo o nitrógeno o en precio). Estiércol.
Gestión de residuos	Gestión de residuos en general (impuestos sobre la recogida o el tratamiento). Gestión de residuos, productos individuales (embalajes, envases)

Ruido (despegue y aterrizaje de aviones)	
---	--

Productos energéticos	Productos energéticos usados para transporte. Gasolina sin plomo. Gasolina con plomo. Diésel. Otros productos energéticos para transporte (GLP o gas natural). Productos energéticos usados para otros fines. Fueloil ligero. Fueloil pesado. Gas natural. Carbón. Coque. Biofuels. Otros fuels. Consumo de electricidad. Producción de electricidad. Consumo de gas ciudad. Producción de gas ciudad.
Transporte	Impuestos sobre las importaciones o ventas de vehículos de motor. Matriculación o uso de vehículos de motor, impuestos periódicos.
Recursos	Captación de agua. Extracción de materias primas (excepto petróleo y gas). Otros recursos (bosques).

3.2. Fundamento impositivo de los tributos medioambientales

Una vez detalladas las vías de intervención fiscal debemos establecer cuál es el criterio que permite cuantificar la cuota tributaria de los tributos medioambientales. La finalidad de los impuestos es múltiple¹², la principal es la de obtener recursos económicos para aplicarlos a la

¹² Diversas organizaciones internacionales en sus diferentes documentos relativos al medio ambiente tales como Eurostat, la Comisión Europea, la OCDE y la IEA, se definen los impuestos ambientales (INE) como

financiación de las necesidades derivadas de los gastos públicos, la posibilidad de redistribuir la riqueza y las rentas entre los ciudadanos y, finalmente, eliminar o minorar los efectos que pueden producir las actividades socialmente perjudiciales. Con estos fines característicos de los tributos siempre deben desarrollarse por medio de dos elementos que van acompañados de manera intrínseca como son, la de desarrollar una eficacia recaudatoria con relación a las necesidades descritas previamente, y, en segundo lugar, que la función recaudatoria se realice dentro de los límites de la capacidad económica del sujeto pasivo que deba abonarlos.

Los elementos cualitativos de los impuestos se establecen, en primer lugar, sobre realidades económicas que pongan de manifiesto una capacidad económica; en segundo lugar, que exista un sujeto pasivo capaz de afrontar el impuesto como materia imponible; en tercer lugar, que el impuesto sea soportado por quien en última instancia tenga la capacidad económica y considerarse como destinatario del impuesto. Finalmente, todo tributo debe justificar la existencia de la capacidad económica del sujeto que lo soporta (Pérez de Ayala, 2004)¹³.

Los elementos cuantitativos de cada tributo medioambiental deben justificar su aplicación al estar orbitando en un ámbito de aplicación que queda fuera de las tradicionales categorías de los impuestos desde la clásica doctrina tributarista. En el ámbito de los impuestos deberemos identificar cuál es el elemento definidor de los mismos, ya que su técnica de normativización no podemos identificarla con las tradicionales fuentes y clases de tributo del ordenamiento jurídico.

El principal problema con el que se encuentran los impuestos medioambientales es aquel que hace referencia a la cuantificación de la base imponible de los tributos de cuota fija y sobre que parámetros pueden establecerse los mismos. Parece inadecuado que estos se establezcan sobre indicios económicos de facturación, por tanto, de la generación de una riqueza, cuando la finalidad última del tributo es limitar, castigar, las actividades contaminantes sobre el entorno natural. Aquí podemos observar una primera disrupción sobre la técnica legislativa que en muchas ocasiones se pueden poner en marcha con el establecimiento de tributos que únicamente tenga como fondo de la materia objeto de tributación el aspecto económico o de facturación del sujeto pasivo¹⁴.

aquellos cuya base imponible consiste en una unidad física (o similar) de algún material que tiene un impacto negativo, comprobado y específico, sobre el medio ambiente.

¹³ Según Pérez de Ayala:

Hay en todo impuesto una peculiar fórmula técnica, es decir un método concreto de configurar el impuesto, puede ser un impuesto que grave toda la renta, o solo parte de la renta, del contribuyente. [...] El elemento técnico del impuesto (es decir, su cuarto ingrediente) o aspecto, que viene a añadirse a los elementos como el político, el económico o el institucional).

¹⁴ Según la Sentencia del TC 37/1987, de 26 de marzo (NFJ000269):

es constitucionalmente admisible que el Estado y las Comunidades Autónomas, en el ámbito de sus competencias, establezcan impuestos que, sin desconocer o contradecir el principio de capacidad económica o de pago, respondan principalmente a criterios económicos o sociales

Debemos partir de una cuantificación de la obligación fiscal en la que se vincule o in-dexe al resultado de la generación de perjuicios contaminantes por parte del sujeto pasivo. En este punto debemos establecer que la mejor vinculación de la base de cuantificación del impuesto debe ligarse a las emisiones efectivas que han producido los sujetos pasivos del tributo. En palabras de Yabar Sterling y Herrera Molina (2002):

los impuestos ecológicos más adecuados son aquellos que recaen sobre emisiones contaminantes. De este modo se cumple plenamente los principios del causante y de actuación de la fuente, y se ofrecen mayores posibilidades al sujeto pasivo para modificar su conducta. No obstante, la determinación directa de tales bases imponibles puede alcanzar tal complejidad que llegue a ser impracticable. En tales casos existen dos posibilidades, establecer bases imponibles basadas en los materiales productivos, o bien recurrir a la estimación objetiva.

Esta idea responde de manera más adecuada a la ideación del tributo en su justa estructura en cuanto que responde al principio general del que contamina paga, principio transversal que hemos analizado al principio de este trabajo. La finalidad del tributo se debe basar sobre las emisiones contaminantes y los tipos de gravamen deben aplicarse sobre el daño ambiental que se produzca, de tal manera que los tipos establecidos sean de carácter progresivo a medida que el mayor daño contaminante tenga su reflejo en el incremento de un mayor tipo impositivo sobre el hecho imponible reformador de una actuación insolidaria del sujeto pasivo, contra el resto de la sociedad, de carácter dañino para el medio ambiente.

Identificado cuál es el objeto principal y la técnica del establecimiento de los impuestos medioambientales desde un punto de vista general no debemos olvidar la finalidad extrafiscal de los tributos que operan de manera directa en el ámbito de las correcciones de actuaciones tributarias de los sujetos pasivos. Los beneficios fiscales de carácter tributario por cuestiones extrafiscales pueden establecerse a través de diversas modalidades como son las exenciones de los hechos imponibles¹⁵, aplicación de desgravaciones en la base del tributo, aplicación de tipos reducidos de los impuestos, beneficios fiscales en el impuesto sobre sociedades, y en el ámbito municipal las bonificaciones y deducciones¹⁶ en impuestos de tanta trascendencia como el impuesto sobre bienes inmuebles o el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica.

orientados al cumplimiento de fines o a la satisfacción de intereses públicos que la Constitución preconiza o garantiza. Basta que dicha capacidad económica exista como riqueza o renta real o potencial en la generalidad de los supuestos contemplados por el legislador al crear el impuesto para que aquel principio constitucional quede a salvo.

¹⁵ La Sentencia del TC 6/1983, de 4 de febrero (NFJ00018), indica en su FJ 1 que: «El objeto de la exención –no pagar o pagar una cantidad inferior a la prevista con carácter general–...».

¹⁶ La Sentencia del TC 116/1994, de 18 de abril (NFJ003350), FJ 4, establece también una delimitación del concepto de lo que debe entenderse por exención fiscal al indicar que «las normas que establecen exenciones o reducciones tributarias crean ciertamente situaciones jurídicas individualizadas en favor de

Es generalmente aceptado, y así lo indica Casado Ollero (1991, p. 455), que no es nada novedoso reconocer que el instrumento fiscal ha venido utilizándose siempre para atender objetivos de la más diversa índole, aunque el intervencionismo fiscal se va haciendo más ostensible y perdurable con el declive de las concepciones político-económicas inspiradoras de la hacienda neutral, y paralelamente con la incesante multiplicación y complejidad de los fines constitucionalmente atribuidos al Estado y, como consecuencia de ello, con la progresiva funcionalidad de la actividad financiera de los entes públicos.

Los tributos en su configuración actual no solo vienen determinados por la finalidad única de obtener los ingresos necesarios con los que hacer frente al gasto público, no responden por tanto al objetivo de la obtención de sumas de dinero por medio de la recaudación destinadas para el gasto, esto es, para vincular a efectos presupuestarios la conexión entre el ingreso-gasto. Principios en los que se inspira todo el sistema financiero, sino que también se debe reconocer en los tributos la finalidad y la consecución de otros fines no meramente recaudatorios que se encuentran amparados y recogidos por la Constitución española, tal como indica Alonso González (1995)¹⁷. Por tanto, debemos deducir que desde el momento que se reconocen otras funciones no meramente recaudatorias en los tributos, se produce una modificación del principio general establecido sobre el binomio ingreso-gasto.

Así, los tributos denominados del ordenamiento facilitan, por un lado, la corrección y realización de actividades perjudiciales a la sociedad en su conjunto mediante la no realización o mitigación de determinadas actividades dañinas que son corregidas mediante el sufragio de los costes de su realización a la sociedad¹⁸. Y, en segundo lugar, dichos tributos del ordenamiento que por su establecimiento favorezcan o incentiven el desarrollo de actividades que permiten promocionar e impulsar el desarrollo específico de actividades con consecuencias claramente beneficiosas y directas sobre el conjunto de la población¹⁹.

los beneficiados [...] Tal poder consiste en no satisfacer un determinado tributo o en satisfacerlo en una cuantía menor que la prevista con carácter general...».

¹⁷ En su página 45 se indica expresamente:

Desde el momento en que el tributo se convierte en un instrumento más a disposición del Estado o ente público de que se trate, con poder tributario suficiente para cumplir con sus fines y objetivos, el tributo se sitúa junto a otras posibles técnicas a las que ha podido acudir para encomendarles la función que finalmente él ha desempeñado.

¹⁸ En este sentido es de destacar, entre otras, la Sentencia del TC 134/1996, de 22 de julio (NFJ003509), que en su FJ 8 indica:

Dentro de los límites constitucionales, el legislador tributario goza de un ámbito de libertad de configuración. Por lo que respecta a las pensiones o prestaciones por incapacidad, puede optar, dentro del respeto a los principios y derechos que la Constitución consagra, entre considerarlas como riqueza que debe ser objeto de imposición, excluirlas del ámbito del hecho imponible del impuesto (como ocurrió bajo la vigencia de la derogada Ley 44/1978), o, en fin, como sucede ahora, declararlas exentas.

¹⁹ En los mismos términos anteriormente comentados hace referencia la Sentencia del TC 57/2005, de 14 de marzo (NFJ019351), FJ 4:

Los tributos medioambientales buscan establecerse con una doble finalidad de incentivo o mejor dicho de impulso de las actuaciones positivas frente al medio ambiente en sus más diferentes aspectos, y por otro lado se configuran como un elemento de gravamen sobre el volumen del impacto que tiene y se producen determinadas acciones que afectan al medio natural.

3.3. Estructura impositiva verde en España

Los impuestos medioambientales han sido tradicionalmente en el tiempo una estructura tributaria en nuestro país impulsados y desarrollados por las comunidades autónomas, aunque también en menor medida con carácter local por los ayuntamientos. Los tributos medioambientales se pueden caracterizar por dos elementos a resaltar, el primero de ellos es que no pueden catalogarse en muchos casos como impuestos que gravan efectivamente un trasfondo medioambiental, y, el segundo, se ha producido un desarrollo normativo en el ámbito de la descentralización autonómica poco ordenado y heterogéneo por las regulaciones propias atribuidas y desarrolladas por las comunidades autónomas. Los impuestos autonómicos, cedidos o de creación propia, han sido con carácter general el impuesto sobre hidrocarburos, impuesto sobre ventas minoristas de determinados hidrocarburos, impuesto especial sobre la electricidad, impuesto especial sobre determinados medios de transporte...

El segundo gran ámbito de desarrollo de los impuestos medioambientales es el que ha impulsado en la última década la Administración central, especialmente a través de la Ley 15/2012, de 27 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, tras las modificaciones introducidas por la Ley 16/2013, normas que se establecieron, entre otras, a las propiamente recaudatorias, con una finalidad de armonizar el sistema fiscal con un uso más eficiente con el medio ambiente, en línea con los principios básicos que rigen la política fiscal, energética, y por supuesto ambiental de la Unión Europea. Como consecuencia de lo anterior se regularon a nivel estatal tres nuevos impuestos: el impuesto sobre el valor de la producción de la energía eléctrica²⁰, el impuesto sobre la producción de combustible

No debemos olvidar que, conforme a nuestra doctrina, «la exención o la bonificación –privilegio de su titular– como quiebra del principio de generalidad que rige la materia tributaria (art. 31.1 CE), en cuanto que neutraliza la obligación tributaria derivada de la realización de un hecho generador de capacidad económica, solo será constitucionalmente válida cuando responda a fines de interés general que la justifiquen (por ejemplo, por motivos de política económica o social, para atender al mínimo de subsistencia, por razones de técnica tributaria, etc.), quedando, en caso contrario, proscrita, pues no hay que olvidar que los principios de igualdad y generalidad se lesionan cuando «se utiliza un criterio de reparto de las cargas públicas carente de cualquier justificación razonable y, por tanto, incompatible con un sistema tributario justo como el que nuestra Constitución consagra en el art. 31...»

²⁰ En la actualidad la disposición adicional segunda del Real Decreto-Ley 29/2021, de 21 de diciembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito energético para el fomento de la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el despliegue de energías renovables (en la redacción dada por el RDL 11/2022, de 25 de junio), proroga la suspensión del impuesto sobre el valor de la producción de energía eléctrica

nuclear gastado y residuos radiactivos resultantes de la generación de energía nucleoelectrónica y el impuesto sobre el almacenamiento de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos en instalaciones centralizadas. Posteriormente en el 2015 el impuesto sobre la extracción de hidrocarburos, y con efectividad del año 2016 se instauró el impuesto sobre los gases fluorados de efecto invernadero.

Podemos indicar al hacer una descripción general que las formas impositivas se agrupan en tres categorías: a) impuestos sobre la energía, b) impuestos sobre el transporte y c) impuestos sobre la contaminación y la extracción o uso de recursos naturales. Este conjunto de tributos se encuadra dentro de la imposición indirecta y gravan, en su mayor parte, el consumo, aunque una pequeña proporción de estos representan impuestos sobre el capital. La efectividad recaudatoria de España se encuentra entre el grupo de economías de la UE-28 en las que los impuestos medioambientales presentan un menor peso relativo en términos del producto interior bruto (PIB) (López-Rodríguez y García Ciria, 2018)²¹. A continuación se puede observar cuál es con carácter general la estructura de la fiscalidad medioambiental en nuestro país (Portillo Navarro, 2019):

- Impuesto sobre hidrocarburos e impuesto sobre el carbón.
- Impuestos sobre la electricidad:
 - Impuesto sobre la electricidad.
 - Impuesto sobre el valor de la producción de la energía eléctrica.
 - Canon por utilización de aguas continentales para la producción de energía eléctrica.
- Impuestos sobre residuos nucleares:
 - Impuesto sobre la producción de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos resultantes de la generación de energía nucleoelectrónica.

hasta el 31 de diciembre de 2022. En consecuencia, para el año 2022, no se tendrán en consideración, para determinar la base imponible y el importe de los pagos fraccionados del impuesto sobre el valor de la producción de energía eléctrica, las retribuciones correspondientes a la electricidad incorporada al sistema durante el ejercicio.

²¹ Este diferencial se sitúa en 0,9 puntos del PIB en 2016, cuantía solo mitigada por las medidas introducidas en 2012 y 2013, que contribuyeron a reducir este diferencial desde el máximo de 1 punto del PIB en el promedio del periodo 2009-2012. Estas diferencias se deben, en un 60 %, a la menor recaudación por impuestos sobre la energía, y en particular a los menores ingresos obtenidos por los impuestos sobre hidrocarburos. En concreto, los ingresos por impuestos sobre los hidrocarburos se sitúan en 2016 en 0,45 puntos del PIB por debajo de la media de la UE-28, y en línea con el diferencial promedio observado durante la última década. De manera adicional, un 35 % del diferencial emerge por el reducido peso de la imposición sobre el transporte en España (0,2 % del PIB, frente al 0,5 % en la UE-28).

- Impuesto sobre el almacenamiento de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos en instalaciones centralizadas.
- Impuestos y tasas sobre transporte:
 - Imposición sobre determinados medios de transporte y sobre vehículos de tracción mecánica.
 - Tasas por el uso de infraestructuras públicas de transporte.
 - Tasas por la entrada de vehículos al centro de las ciudades.
- Tributos estatales sobre el agua.
- Impuesto sobre los gases fluorados de efecto invernadero.
- Impuestos pretendidamente medioambientales:
 - Canon eólico.
 - Impuesto sobre el agua embalsada.
- Impuestos con finalidad ambiental aparente o secundaria:
 - Impuestos sobre grandes superficies.
 - Impuestos autonómicos sobre emisiones de dióxido de carbono.
- Impuestos medioambientales con gran dispersión normativa:
 - Impuesto sobre vertidos de agua.
 - Impuesto sobre depósito e incineración de residuos.
 - Impuesto sobre las emisiones atmosféricas.
 - Impuesto sobre las bolsas de plástico desechables.

En el contexto descrito sobre la tributación medioambiental en nuestro país debemos sacar algunas conclusiones preliminares, que ya adelanto la Comisión Lagares (Informe de la Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español, 2014), al afirmar que nuestro sistema tributario en materia «verde» necesita de una importante transformación, ya que se ha construido sobre medidas fragmentarias y limitadas. Para afrontar dichas reformas en materia de fiscalidad sobre la energía, se deben fijar las bases imponibles a partir de las emisiones potenciales de dióxido de carbono y del contenido energético de los correspondientes productos, estableciendo además una tributación lo más uniforme posible entre productos a igualdad de emisiones de CO₂ y capacidad energética y garantizando la neutralidad del sistema fiscal en la elección por los consumidores de las fuentes de energía

que deseen utilizar. Se proponía el cambio en el tipo impositivo aplicable al carbón. Otra de las propuestas lanzadas en el año 2014 era la relativa a la normativa emanada de las comunidades autónomas, en las que propondría nuevos impuestos sobre el agua, sobre las emisiones atmosféricas y sobre los residuos.

En este contexto regulatorio de la tributación medioambiental debemos analizar los profundos cambios que se producen a nivel internacional, para proponer una adecuación y actualización que es necesaria fiscalmente para responder a los nuevos retos climáticos, los cuales hoy en día son prácticamente aceptados por la comunidad internacional, que hagan eficiente la fiscalidad verde en nuestro país.

4. Nuevo entorno de la fiscalidad medioambiental

4.1. Retos internacionales más recientes en políticas ambientales

En las próximas líneas vamos a profundizar en lo que entendemos que ha sido el mayor giro de la política medioambiental de los últimos años y cómo, posteriormente lo trataremos con más detalle, ha influido en las propuestas de una nueva fiscalidad medioambiental que están generando un cambio radical en la manera de afrontar el deterioro climático del planeta y consecuentemente en las medidas de intervención económicas y tributarias.

El primero de los tratados internacionales al que haremos referencia es el Acuerdo de París de la ONU (United Nations, 2015), en el que se establece como objetivo principal, ante la situación de una escalada del deterioro medioambiental del planeta, la reducción de la temperatura de la tierra mediante la reducción de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero²². Entre las herramientas impulsadas por el tratado se recomienda a los países desarrollados incrementar el esfuerzo en la obtención de fuentes, instrumentos y cauces de los fondos públicos, a través de diversas medidas se podría incrementar el apoyo a las estrategias por los países firmantes del acuerdo. Unido a lo anterior la movilización de financiación para el clima es recomendable que se produzca de manera progresiva conjuntamente a los esfuerzos anteriores.

²² Los objetivos específicos podemos identificarlos, de manera muy sucinta, entre otros muchos como el de lucha contra la pobreza, etc., en los siguientes tres apartados: a) Mantener el aumento de la temperatura media mundial muy por debajo de 2 °C con respecto a los niveles preindustriales, y proseguir los esfuerzos para limitar ese aumento de la temperatura a 1,5 °C con respecto a los niveles preindustriales, reconociendo que ello reduciría considerablemente los riesgos y los efectos del cambio climático; b) Aumentar la capacidad de adaptación a los efectos adversos del cambio climático y promover la resiliencia al clima y un desarrollo con bajas emisiones de gases de efecto invernadero, de un modo que no comprometa la producción de alimentos, y c) Situar los flujos financieros en un nivel compatible con una trayectoria que conduzca a un desarrollo resiliente al clima y con bajas emisiones de gases de efecto invernadero.

Las posteriores cumbres de la ONU en materia climática, como por ejemplo la Cumbre Climática de Marrakech en el año 2016, la Cumbre Climática de Katowice en 2018, así como la Cumbre Climática de Madrid de 2019 supusieron importantes avances en materia de desarrollo de las políticas plasmadas en la Cumbre Climática de París anteriormente referida y un incremento de los países que han ido adhiriéndose a los objetivos internacionales medioambientales.

En cuanto a las conferencias del clima de la ONU debemos citar finalmente la Cumbre Climática de Glasgow que supuso un impulso a las políticas de reducción de la temperatura del planeta, pero sobre todo se hizo hincapié en el impulso de políticas económicas y privadas que permitiesen financiar la lucha contra los riesgos climáticos mediante el establecimiento de un objetivo de financiación al clima de 100.000 millones de dólares por parte de instituciones financieras y sector privado. Las necesidades de obtención de dichos recursos deberán establecerse a nivel país a país.

La segunda corriente internacional de cambio de los conceptos tradicionales con los que afrontar el cambio climático es el que desarrolla la propia ONU²³, y que se establecen mediante la Agenda 2030, objetivos de desarrollo sostenible²⁴. Agenda que propugna un total de 17 objetivos de desarrollo sostenible muy diversos²⁵ y entre los que se debe resaltar el número 13, denominado Acción por el clima. Las seis medidas de impulso de la acción de cambio climático se centran en los siguientes apartados:

1. Transición verde: las inversiones deben acelerar la descarbonización de todos los aspectos de nuestra economía.
2. Empleos verdes y crecimiento sostenible e inclusivo.

²³ United Nations: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/93/PDF/N1529193.pdf?OpenElement>

²⁴ United Nations: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

²⁵ Los jefes de Estado y de Gobierno y Altos Representantes, reunidos en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York del 25 al 27 de septiembre de 2015, acordaron los nuevos objetivos de desarrollo sostenible de alcance mundial. Objetivo 1. Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo. Objetivo 2. Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible. Objetivo 3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades. Objetivo 4. Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos. Objetivo 5. Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas. Objetivo 6. Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos. Objetivo 7. Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos. Objetivo 8. Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. Objetivo 9. Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación. Objetivo 10. Reducir la desigualdad en los países y entre ellos. Objetivo 11. Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles. Objetivo 12. Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles. Objetivo 13. Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos [...].

3. Economía verde: hacer que las sociedades y los pueblos sean más resilientes mediante una transición justa para todos y que no deje a nadie atrás.
4. Invertir en soluciones sostenibles: los subsidios a los combustibles fósiles deben desaparecer y los contaminadores deben pagar por su contaminación.
5. Afrontar todos los riesgos climáticos.
6. Cooperación: ningún país puede triunfar por sí solo.

Debemos resaltar, y no porque no sean todos los objetivos importantes, dos recomendaciones que generan un nuevo orden de políticas de lucha a favor del medio ambiente. La primera de ellas es el hecho de hacer hincapié en el impulso de la descarbonización y una nueva económica que logre dicho objetivo. La segunda cuestión relativa a la eliminación de los subsidios de combustibles fósiles y los estados que apliquen su utilización deben responder ante el clásico principio medioambiental de «quien contamina paga».

En un nivel internacional otro organismo que ha impulsado y promulgado una mayor normativa, desde hace decenios, en favor de la lucha contra el cambio climático es la Unión Europea²⁶, que por medio tanto del Parlamento europeo como del Consejo han impulsado una intensa actividad de lucha en favor del medio ambiente. El primer programa de acción medioambiental fue publicado en el año 1973 (Unión Europea, 1973)²⁷ y desde entonces la actividad de protección de los recursos naturales y ecológicos tanto del territorio comunitario como del contexto general del planeta han sido muy importantes. Los objetivos centrales de dicha norma se centraban en reducir la contaminación, mejorar los medios naturales y urbanos y alertar sobre los problemas ecológicos. Su octava actualización ha dado un giro importante que debemos reseñar, ya que se centra en acelerar la transición hacia la neutralidad climática, las energías limpias y eficientes y el impulso de una economía circular y de bienestar.

²⁶ Los artículos 11 y 191 a 193 del TFUE establecen que la Unión es competente para actuar en todos los ámbitos de la política de medio ambiente, como la contaminación del aire y el agua, la gestión de residuos y el cambio climático. Su ámbito de actuación se ve limitado por el principio de subsidiariedad y por el requisito de unanimidad en el Consejo en los ámbitos de asuntos fiscales, ordenación territorial, utilización del suelo, gestión cuantitativa de los recursos hídricos, elección de fuentes de energía y estructura del abastecimiento energético.

²⁷ El objetivo de una política comunitaria en materia de medio ambiente consistía en:

mejorar el ambiente, la calidad de la vida, el entorno y las condiciones de vida de los pueblos de la Comunidad. Debe contribuir a colocar la expansión al servicio del hombre, procurando darle un entorno en el que se den las mejores condiciones de vida y conciliando esa expansión con la cada vez más imperativa necesidad de conservar el entorno natural.

En el programa de acción se reconoce que la protección del entorno natural y la mejora de las condiciones de vida exigen acciones de distintos tipos, que entrañan medidas para reducir la contaminación y otros perjuicios, así como para asegurarse de que la mejora de las condiciones de vida y los factores ecológicos se integren en el proceso de concepción y aplicación de políticas comunes.

En el ámbito comunitario debemos resaltar el impulso del Pacto Verde europeo (Unión Europea, 2019). Acuerdo de la Comisión Europea a través del cual se pretende adaptar las políticas de la Unión Europea en materia de clima, energía, transporte y fiscalidad con el objetivo de reducir las emisiones netas de gases invernadero impulsando una verdadera transición ecológica.

En esta línea de profundización de las políticas fiscales medioambientales debemos hacer referencia al «Objetivo 55» como herramienta de puesta en práctica del Pacto Verde europeo en un ámbito legislativo. El objetivo fundamental de las propuestas de la Unión Europea es la de garantizar una transición equitativa y socialmente justa, mantenimiento de la innovación y la competitividad de la industria comunitaria conservando la competitividad de los sectores industriales, así como ser los abanderados en la lucha mundial contra el cambio climático. Las medidas impulsadas parecen que podrán obtener una neutralidad climática para el año 2050 mediante un acuerdo unánime aceptado por los estados con la finalidad de establecer medidas legales, financieras, etc., que sin duda son una clara apuesta de Europa que desempeña un papel de liderazgo en la neutralidad climática.

Los dirigentes de la Unión Europea alcanzaron el acuerdo en el Consejo Europeo de diciembre de 2020 para responder a las preocupaciones expresadas en relación con el paquete de recuperación y han acordado un objetivo de reducción de las emisiones del 55 %. El Objetivo 55 (*Fit for 55*) es un conjunto de medidas que elevan el objetivo de reducción de emisiones de CO₂ para 2030 hasta el 55 % respecto a las de 1990 (el objetivo inicial de reducción para 2030 era del 40 %). Los Estados miembros adoptaron una posición común sobre el régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión Europea (RCDE UE), el reparto del esfuerzo entre los Estados miembros en los sectores excluidos del RCDE, las emisiones y absorciones de gases de efecto invernadero resultantes del uso de la tierra, el cambio de uso de la tierra y la silvicultura, la constitución de un Fondo Social para el Clima y las nuevas normas de emisión de CO₂ aplicables a turismos y furgonetas.

No podemos dejar de hacer una mención especial a las medidas de carácter internacional que las dos economías más potentes del planeta han instaurado y esperan desarrollar en los próximos decenios. Debemos hacer referencia a las políticas climáticas tanto de los Estados Unidos de América (EE. UU.) como de las políticas de China, como grandes economías y su consecuente contaminación ambiental que suponen el conjunto de ambas cerca del 40 % de las emisiones de gases de efecto invernadero²⁸.

Los EE. UU. han desarrollado en los últimos años diversas políticas que tienen como objetivo específico reducir sus emisiones netas de gases de efecto invernadero en un 50/52 % por debajo de los niveles de 2005 para el año 2030 (United States Department of State, 2021). Se espera poder cumplir el objetivo de reducir las emisiones netas en toda la economía del país en un 17 % por debajo de los niveles de 2005 y el horizonte es el de lograr en 2025 una reducción de emisiones del 26/28 % por debajo de los niveles de 2005. El objetivo

²⁸ <https://ethic.es/2021/12/estados-unidos-china-y-la-batalla-por-el-clima/>

de las políticas ambientales para el 2030 se centra en la reducción de emisiones sectoriales en el ámbito de la electricidad, el transporte, la construcción, la industria.

Estos objetivos, plenamente vigentes, han sido recientemente actualizados en noviembre del 2021 por los EE. UU. mediante el documento *The Long-Term Strategy of The United States* (United States Department of State and the United States Executive Office of the President, 2021), en el que los EE. UU. establecen que pueden alcanzar su objetivo final de emisiones netas cero a más tardar en 2050. La Estrategia a Largo Plazo requiere acciones de intervención en todos los sectores de la economía a través de los que se pueda obtener una reducción de las emisiones netas en todos los sectores sociales mediante múltiples vías, determinando para ello el objetivo de cinco transformaciones clave: I. Descarbonizar la electricidad; II. Reducir el despilfarro energético; III. Transformación y cambio al uso de energías limpias; IV. Reducir las emisiones de metano; V. Reducir las emisiones de energía en las próximas tres décadas hasta el 2050, de tal manera que se llegue a un objetivo de emisiones cero²⁹.

Por lo que respecta a China las últimas políticas medioambientales han supuesto un avance y un compromiso en materia de reducir las emisiones y alcanzar la neutralidad del carbono. Los principales objetivos establecidos por las autoridades chinas son las de alcanzar el pico de emisiones de CO₂ antes de 2030³⁰ y la neutralidad de carbono antes de 2060³¹. De acuerdo con los objetivos establecidos para el periodo del XIV Plan Quinquenal y a Largo Plazo para el Año 2035, China promoverá el uso limpio, seguro, de bajo carbono y con alta eficacia de las energías, acelerará el desarrollo de las industrias ver-

²⁹ Estas políticas han sufrido, sin embargo, un importante retroceso, ya que la Corte Suprema en el mes de junio de 2022 adoptó decisiones en el caso *West Virginia v EPA*, a través de las cuales se restringe el poder de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) con la finalidad de limitar las emisiones de carbono de las centrales eléctricas. Todo ello como consecuencia de la doctrina emanada del Corte Suprema de que las agencias federales no pueden abordar cuestiones de política principal sin la expresa e inequívoca autorización del Congreso de los Estados Unidos. https://www.supremecourt.gov/opinions/21pdf/20-1530_n758.pdf

³⁰ Intervención de S.E. Xi Jinping presidente de la República Popular China en el Evento Paralelo Salvaguardar el Planeta de la Cumbre del G20 de Riad 2020.

³¹ «El Acuerdo de París representa el rumbo general de la remodelación global hacia un desarrollo verde y bajo en carbono, y ha establecido las acciones mínimas a tomar para proteger nuestro planeta. Por lo tanto, todos los países debemos tomar acciones decisivas para cumplirlo. China aumentará sus contribuciones determinadas a nivel nacional y adoptará políticas y medidas más efectivas, con miras a llegar a la cima de emisiones de CO₂ antes de 2030 y materializar la neutralidad de carbono antes de 2060. Los diversos países hemos de abrazarnos a una nueva visión de desarrollo innovador, coordinado, verde, abierto y compartido, captar la oportunidad histórica de la nueva ronda de revolución científico-tecnológica y transformación industrial, y promover la "recuperación verde" de la economía mundial en la era post COVID-19, aglutinando de esta manera una poderosa fuerza unificada a favor del desarrollo sostenible».

Intervención de S.E. Xi Jinping, presidente de la República Popular China, en el Debate General del Septuagésimo Quinto Periodo de Sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas (22-09-2020).

des, de nuevas energías y protección medioambiental, para impulsar la reconversión integral del desarrollo socioeconómico hacia un modelo verde.

Asimismo el Libro Blanco sobre la política energética del año 2021, denominado *Energía en la nueva era de China*, desarrolla una serie de objetivos como son el desarrollo de energía de alta calidad en la nueva era, logros históricos en el desarrollo energético, un esfuerzo integral para reformar el consumo de energía, la construcción de un suministro de energía limpia y diversificada, el aprovechamiento del papel de la innovación como motor principal del desarrollo, una reforma más profunda del sistema energético en todos los ámbitos y el fortalecimiento de la cooperación energética internacional en todos los ámbitos.

La realidad de las tendencias de lucha contra el cambio climático ha evolucionado de manera muy profunda centrándose en los siguientes apartados, que como veremos posteriormente tienen una incidencia en la fiscalidad del medio ambiente. El primer gran reto es la reducción de la temperatura de la tierra mediante la reducción de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero; en segundo lugar, la necesidad de impulsar políticas económicas públicas y privadas que permitan financiar la lucha contra los riesgos climáticos mediante el establecimiento de un objetivo de financiación al clima de 100.000 millones por parte de instituciones financieras y sector privado; finalmente, la intervención transversal en actuaciones que mitiguen el problema climático y la cooperación multilateral entre los países.

4.2. Medidas tributarias para la nueva fiscalidad del carbono y las emisiones

Frente a los grandes retos anteriormente expuestos, la intervención de los tributos y las medidas fiscales pueden ser una de las herramientas más efectivas de intervención en materia de políticas medioambientales. Los diferentes organismos internacionales han trabajado intensamente en nuevas propuestas que permitan hacer más efectivos los recursos económicos y tributarios para conseguir obtener los fines de la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero como las mayores amenazas al entorno ambiental del planeta.

Las propuestas de mayor incidencia se centran en todo lo que conlleva la lucha directa contra las emisiones de gases de efecto invernadero y concretamente el carbono, al ser el elemento que más actúa agresivamente contra el planeta y el entorno en cuanto al incremento de la temperatura media de este, y sus efectos devastadores sobre el clima, la salud y la población. En un reciente estudio de las Naciones Unidas, *Handbook on Carbon Taxation for Developing Countries (2021)* se establece una serie de recomendaciones que entendemos que son el horizonte futuro sobre el que deberán centrarse las políticas fiscales en medio ambiente y que a continuación vamos a describir sintéticamente:

- Los impuestos sobre el carbono establecen un precio a la emisión de gases de efecto invernadero, lo que motiva a las empresas a invertir en tecnologías más limpias o a modificar su modo de operar hacia prácticas más eficientes. Igualmente

se puede incentivar a los consumidores para que inviertan en eficiencia energética, alteren sus hábitos de vida y puedan optar por la utilización de energías más limpias. Como consecuencia de esto, los ingresos adicionales obtenidos podrían utilizarse para invertir en desarrollo sostenible.

- La imposición del carbono es un instrumento relativamente sencillo de administrar, y puede aprovechar la infraestructura fiscal existente en la mayoría de los países. Por ejemplo, una forma de introducir impuestos sobre el carbono es aplicar un impuesto sobre los combustibles fósiles (por ejemplo, gasolina, gasóleo, etc.).
- Es importante determinar en esta nueva política medioambiental qué es lo que debe ser objeto de gravamen. En primer lugar, se recomienda el establecimiento de un impuesto sobre el volumen o las unidades de peso de los combustibles que dan lugar a las emisiones cuando se queman. Dicha modalidad de gravamen es catalogada como «Enfoque del combustible», donde el tipo impositivo se basa en cantidades estandarizadas de contenido de carbono en los combustibles fósiles. En este tipo de gravamen el objetivo es gravar las emisiones directas, la base imponible son las emisiones, normalmente de CO₂, pero puede ampliarse a otras emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). En segundo lugar, se recomienda el establecimiento de un impuesto sobre las emisiones que grave directamente en la fuente; esto se conoce como el «Enfoque de las emisiones directas». El tipo impositivo será fijado por cada legislación local. El tipo impositivo de las emisiones de carbono se traduce en el contenido de carbono de los combustibles, por lo que el tipo impositivo variará según el tipo de combustible y el volumen en función de la cantidad preestablecida de emisiones de CO₂ liberadas a la atmósfera cuando se quema una modalidad específica de combustible³².

En ambos tributos deberán analizarse con detalle los efectos que pueden implicar en su establecimiento por los gobiernos, y su impacto adverso sobre la competitividad de las empresas y los efectos distributivos de la aplicación del impuesto.

- El sujeto pasivo de los impuestos será diferente en función del objetivo del impuesto. En el supuesto del «Enfoque del combustible» el contribuyente dependerá de la cadena de distribución de los combustibles, que suele implicar a una serie de agentes que operan en distintos puntos. El pago real del impuesto –cuándo y por quién– debería estar regulado en la legislación del impuesto sobre el carbono.

³² El concepto de huella de carbono parte de la realización de un análisis de la cantidad de emisiones de GEI que son liberadas a la atmósfera como consecuencia del desarrollo de cualquier actividad; permite identificar todas las fuentes de emisiones de GEI y establecer a partir de este conocimiento, medidas de reducción efectivas. La huella de carbono puede medir a una organización de tal manera que analiza la totalidad de GEI emitidos por efecto directo o indirecto provenientes del desarrollo de la actividad de dicha organización. La huella de carbono de producto, por el contrario, analiza los GEI emitidos durante todo el ciclo de vida de un producto: desde la extracción de las materias primas, pasando por el procesado y fabricación y distribución, hasta la etapa de uso y final de la vida útil (depósito, reutilización o reciclado).

no. La elección del sujeto en su regulación depende de las posibilidades de que el contribuyente transfiera el coste del impuesto a la cadena de suministro de combustible o al consumidor. En el caso del «Enfoque de emisiones directas», el contribuyente será la instalación que genera la emisión. Se podrá establecer en este caso una cierta flexibilidad en cuanto a quién puede ser el contribuyente.

Con este esbozo sintético de la estructura de los impuestos sobre el carbono el objetivo principal es el de incentivar la reducción de las emisiones y la obtención de ingresos. La forma más eficiente de utilizar dichos ingresos sería la de proporcionar compensaciones a las industrias vulnerables afectadas, proporcionar compensaciones a los hogares, aumentar los propósitos de gasto medioambiental y financiar los cambios fiscales.

En línea con las recomendaciones de la fiscalidad del carbono y de la mitigación de los efectos de los gases de efecto invernadero anteriormente comentados en referencia a la ONU, debemos hacer alusión al impulso estructurado que ha dado la Unión Europea³³ mediante el Consejo, y su plan denominado «Objetivo 55», a través del cual se establecen medidas de impacto en ámbitos de actuación, como el medio ambiente, la energía, el transporte, así como los asuntos económicos y financieros³⁴.

Dentro de las más recientes orientaciones, que deberán materializarse normativamente, se detallan medidas a revisión del régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, la revisión del Reglamento sobre reducciones anuales vinculantes de las emisiones de gases de efecto invernadero por parte de los Estados miembros, la revisión del Reglamento sobre emisiones y absorciones de gases de efecto invernadero resultantes del uso de la tierra, el cambio de uso de la tierra y la silvicultura, la revisión del Reglamento por el que se establecen normas de emisiones de CO₂ para los turismos nuevos y los vehículos comerciales ligeros nuevos, así como el Reglamento por el que se establece un Fondo Social para el Clima (Unión Europea, 2022).

En todo caso, la propuesta de revisión de la Directiva del Consejo sobre la Imposición de los Productos Energéticos y de la Electricidad (Unión Europea, 2021) tiene por objeto adecuar la imposición de los productos energéticos y de la electricidad a las políticas de la Unión Europea en materia de energía, medio ambiente y clima; preservar y mejorar el mercado interior de la Unión Europea mediante la actualización de la lista de productos ener-

³³ El principal documento en el que se establecen las bases de la fiscalidad de la Unión Europea se encuentra en la Directiva 2003/96/CE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad.

³⁴ Además de otros de especial interés, como son el régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión Europea, objetivos de reducción de emisiones de los Estados miembros, emisiones y absorciones resultantes del uso de la tierra, el cambio de uso de la tierra y la silvicultura. Las energías renovables, eficiencia energética, infraestructura para los combustibles alternativos, normas en materia de emisiones de CO₂ de turismos y furgonetas.

géticos y de la estructura de los tipos impositivos, y mediante la racionalización del uso de las exenciones y reducciones fiscales por los Estados miembros; mantener la capacidad de generar ingresos para los presupuestos de los Estados miembros.

Las características esenciales de las propuestas se centran en los siguientes apartados que describimos y que suponen una profunda propuesta de reforma fiscal medioambiental:

- Suprimir las desventajas para las tecnologías limpias e introducir unos niveles de imposición más elevados para los combustibles ineficientes y contaminantes, como complemento a la tarificación del carbono mediante el régimen de comercio de derechos de emisión.
- La imposición basada en el volumen, expresados en litros, es desfavorable para los biocarburantes, ya que, por lo general, el contenido energético de un litro de biocarburante es inferior al de un litro del combustible fósil contra el que compite, si bien a ambos se les aplica el mismo tipo impositivo.
- Se deben reformular las ayudas a los combustibles fósiles. Primero, mediante la subida de unos tipos superiores para los combustibles fósiles e inferiores para los productos renovables, castigando fiscalmente el uso de los combustibles fósiles. Segundo, suprimiendo las exenciones y ayudas a los combustibles fósiles.
- Extinción del régimen de exención que se aplica obligatoriamente a la navegación aérea y acuática y al sector pesquero.
- Adecuación de los tipos impositivos a las necesidades actuales de los Estados, los cuales son poco efectivos en la intervención fiscal de los tributos medioambientales.

Como podemos observar, las recomendaciones de actualización, modificación y propuestas normativas de los grandes organismos internacionales están dirigidas a un cambio sustancial de la fiscalidad medioambiental, mediante la intervención directa en la reducción de las emisiones de CO₂ y generación de otras diferentes modalidades de GEI (Halimi, 2022)³⁵. Todo ello con una finalidad esencial de adecuación de los gravámenes sobre el consumo de combustibles fósiles, incentivo fiscal al consumo de energías limpias y reinversión de los fondos recaudados por los Estados con la finalidad de impulsar políticas de medio ambiente locales con efectos globales en el planeta. Nos encontramos, por tanto, ante una nueva fiscalidad medioambiental centrada en las medidas multilaterales de objetivo común de reducción de la temperatura del planeta, y una intervención local con el objetivo de reducir la huella de carbono en cada territorio.

³⁵ Las propuestas pueden entrar en una fase de aletargamiento al centrarse las naciones a partir de la guerra de Ucrania en una política de rearme general, que incrementará el consumo de energía y materiales no renovables (el ejército estadounidense genera por sí solo tantos gases de efecto invernadero como Portugal o Suecia) como porque la cooperación internacional requerida para una reducción general de la producción de combustibles fósiles resulta más improbable en tiempos de guerra.

4.3. Propuestas de medidas fiscales sobre el carbono en el entorno normativo español

En nuestro ámbito territorial queremos hacer referencia a dos hitos relativamente recientes, que han marcado una actividad de reflexión y pensamiento sobre hacia dónde debe dirigirse la política fiscal en nuestro país, y más concretamente en el desarrollo de los tributos medioambientales.

La primera referencia que haremos, ya comentada con anterioridad, es al Comité de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario español, elaborada en el año 2014, comúnmente denominado como el informe Lagares, al ser presidida la misma por el profesor Manuel Lagares. En dicha comisión se apuntaban los siguientes elementos que debían ser tenidos en cuenta en nuestro sistema fiscal para actualizar la tributación medioambiental:

- Modificación de la fiscalidad sobre la energía, que fije las bases imponibles a partir de las emisiones potenciales de dióxido de carbono y del contenido energético de los correspondientes productos, estableciendo además una tributación lo más uniforme posible entre productos a igualdad de emisiones de CO₂ y capacidad energética y garantizando la neutralidad del sistema fiscal en la elección por los consumidores de las fuentes de energía que deseen utilizar.
- Cambio en el tipo impositivo aplicable al carbón. En el impuesto sobre el carbón los tipos están ya expresados en euros por gigajulio y, para seguir la línea de la reforma del impuesto sobre hidrocarburos, habría que configurarlo, además, en euros por tonelada de CO₂.
- Supresión de las exenciones que hoy impiden una aplicación más extensa del impuesto sobre el carbón, aproximando su estructura a la propuesta para el impuesto sobre hidrocarburos.
- Establecimiento de un nuevo impuesto sobre residuos nucleares.
- Sustitución del impuesto sobre vehículos de tracción mecánica y el de determinados medios de transporte por un nuevo impuesto sobre el uso de vehículos de tracción mecánica. La cuota de este nuevo impuesto dependería de la emisión de dióxido de carbono de cada vehículo.
- Unificación de los tributos estatales sobre el agua.
- Mantenimiento del impuesto sobre gases fluorados de efecto invernadero.

La primera valoración que podemos hacer es la de haber realizado unas propuestas que sin ser del todo ordenadas y articuladas centran su estudio de ordenación en materia de emisiones y de CO₂, reconociendo la atomización de normas y tributos medioambientales, así como de aquellos que pretenden ser en su denominación como tales, pero que no lo son

de manera efectiva en su tipo de gravamen y finalidad. Las recomendaciones y propuestas apuntan a una ordenación y estructura tributaria centrada especialmente en materia de las emisiones de gases de efecto invernadero.

La segunda referencia que haremos es al reciente Comité de Expertos que ha hecho público el Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria del año 2022. En dicha comisión se apuntan los siguientes elementos que proponen en nuestro sistema fiscal español para actualizar nuestra tributación medioambiental, de las cuales haremos una referencia sintética a las propuestas más destacadas en nuestra opinión y que comienzan con dos análisis de nuestro sistema fiscal verde:

- Nuestro sistema fiscal actual se caracteriza por un reducido peso de los impuestos medioambientales con una compleja y poco ordenada regulación.
- La estructura fiscal medioambiental ha permanecido ajena a las recomendaciones internacionales de regulación del sector y especialmente en el ámbito de la Unión Europea.
- Es necesario una coordinación y complementariedad de los instrumentos fiscales con el contexto regulatorio medioambiental. La eficacia regulatoria solo será posible con la existencia de una coherencia vertical y horizontal en el nivel de actuación (estatal, autonómico o local) de los tributos medioambientales.
- Favorecer una electrificación sostenible, orientada a ordenar la tributación en el sector de la energía eléctrica y garantizar al máximo la eficiencia energética, incluyendo algunas reflexiones sobre la energía de origen nuclear.
- Obtener un modelo de movilidad más eficiente, a través de la aplicación de diversas figuras tributarias que afectan a los combustibles empleados en las distintas modalidades de transporte, mediante la revisión e implantación de nuevos impuestos sobre el transporte (compra y tenencia de vehículos, congestión, uso de infraestructuras, aviación).
- Impulso de la economía circular como modelo de producción y consumo alternativo centrado en la utilización racional de los recursos. Las propuestas de la comisión se realizan sobre todo en materia de generación de residuos, la extracción de áridos, la imposición sobre fertilizantes o las emisiones de grandes instalaciones industriales y ganaderas.
- Finalmente se adoptan medidas sobre los costes medioambientales asociados al uso del agua.

El análisis parece certero y es el gran reto por delante de nuestro sistema fiscal. La atomización exagerada de las figuras tributarias medioambientales debe converger hacia la ordenación eficaz de los tributos medioambientales donde el gran desafío se centra en la disminución del volumen de la huella de carbono de los diferentes actores económicos y de la población en la emisión de gases con efecto invernadero. El reto es el de reestructurar los

tributos tanto de las Administraciones autonómicas como los de carácter estatal y ordenar conforme a las recomendaciones de la Unión Europea y de los organismos internacionales, en el objetivo de reducción de emisiones y del calentamiento global, todo lo que conlleve apartarse de estos objetivos únicamente generara figuras tributarias de denominación medioambiental, pero sin un trasfondo real del objetivo de su implantación.

5. Conclusiones

La fiscalidad medioambiental es una realidad presente en nuestro ordenamiento y en los ordenamientos más desarrollados económicamente como una de las vías más efectivas para intervenir en políticas sociales, económicas y de todo ámbito que corrijan la acción humana de degradación de los entornos naturales del planeta. La ordenación de los tributos con la finalidad de intervenir en la protección de entorno natural por medio de efectos recaudatorios y sancionadores de actividades contaminantes permite responder y articular políticas que se basaban en el principio «quien contamina paga».

Las figuras tributarias denominadas como medioambientales, verdes, etc., han respondido de manera poco efectiva a la lucha contra el ataque al medio ambiente. Los motivos son varios, una generalización de tributos que pretenden poner un gravamen sobre efectos dañinos contra el entorno poco efectivos, tanto desde el punto de vista recaudatorio como desde el punto de vista sancionador y punitivo. La multiplicidad de Administraciones públicas que se han lanzado a la creación de impuestos denominados «medioambientales» que tenían una finalidad poco verde, y con bases imponibles que no responden a fines de protección de los entornos naturales..., igualmente la falta de coordinación de los diferentes niveles de la Administración ha hecho que se produzcan duplicidades, falta de coordinación y pérdida de efectividad en su establecimiento.

Nos encontramos desde hace un decenio ante una fiscalidad verde agotada en sus propuestas, medidas y en su capacidad recaudatoria, así como en su intervención correctora de carácter social. El impulso de los organismos internacionales de objetivos concretos y específicos de lucha contra el incremento de la temperatura del planeta como consecuencia de la emisión de CO₂ y de gases de efecto invernadero ha supuesto un nuevo entorno de trabajo en la fiscalidad medioambiental, al centrarse en objetivos concretos, específicos, determinados y con una adhesión de un gran número de países.

Se abre un nuevo periodo de la fiscalidad medioambiental caracterizada por el establecimiento de nuevos impuestos sobre el carbono que fijen un precio a la emisión de gases de efecto invernadero, lo que permitirá a las empresas invertir en tecnologías más limpias y modificar prácticas hacia fórmulas más eficientes. Paralelamente se promueve el incentivo de inversión en eficiencia energética de los consumidores que permitan alterar los hábitos de vida y puedan optar por la utilización de energías más limpias. Los ingresos adicionales obtenidos por la recaudación del carbono podrían utilizarse para invertir en desarrollo sostenible.

Las nuevas políticas fiscales del carbono son instrumentos de fácil administración, y pueden aprovechar la infraestructura fiscal existente en la mayoría de los países.

El objeto del gravamen de la fiscalidad del carbono debe centrarse en el establecimiento de un impuesto sobre el volumen o las unidades de peso de los combustibles que dan lugar a las emisiones cuando se queman. El tipo impositivo se establecería en cantidades estandarizadas de contenido de carbono en los combustibles fósiles. En este tipo de gravamen el objetivo es gravar las emisiones directas, la base imponible son las emisiones, normalmente de CO₂, y a otras emisiones de GEI. Por otro lado, se deben establecer impuestos sobre las emisiones que graven directamente en la fuente. El tipo impositivo será fijado por las emisiones de carbono de los combustibles, por lo que el tipo impositivo variará según el tipo de combustible y el volumen en función de la cantidad preestablecida de emisiones de CO₂ liberadas a la atmósfera cuando se quema una modalidad específica de combustible.

Las propuestas de emisiones tipo cero que se podrían obtener gracias a la fiscalidad del carbono y por los impuestos descritos de una manera general deberán ser en todo caso valoradas adecuadamente en cuanto que su impacto no podrá ser, o debería ser, lo más reducido posible en cuanto al daño directo que se puede repercutir sobre la competitividad de las empresas y los efectos distributivos de la aplicación del impuesto. Nos encontramos, pues, ante un gran reto de transición ambiental en la reducción de emisiones en el que la fiscalidad es una herramienta esencial para su logro definitivo.

Referencias bibliográficas

- Alonso González, L. M. (1995). *Los impuestos autonómicos de carácter extrafiscal*. Marcial Pons.
- Bokobo Moiche, S. (2000). *Gravámenes e Incentivos Fiscales Ambientales*. Civitas.
- Casado Ollero, G. (1991). Los fines no fiscales de los tributos. *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, 213, 455-512.
- Coase, R. (1959). The Federal Communications Commission. *The Journal of Law and Economics*, 2, 1-40.
- Congreso de los Diputados. (2022). Sinopsis artículo 45. www.congreso.es
- González, M. J. (2009). Arthur Cecil Pigou. (1877-1959). *Cuadernos de Información Económica*, 211. Funcas.
- Halimi, S. (2022). *Elecciones en un mundo convulso*. Editorial Le Monde Diplomatique.
- Informe de la Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español. (2014). <https://www.hacienda.gob.es/>
- Jiménez-Beltrán, D. (2020). El Tributo Ambiental: Aplicación y efectividad sobre el medio ambiente. *Agencia Europea del Medio Ambiente*.
- López-Rodríguez, D. y García Ciria, C. (2018). Estructura Impositiva de España en el Con-

- texto de la Unión Europea. *Documentos Ocasionales N.º 1810*. Banco de España.
- OECD. (1972). *The Recommendation on Guiding Principles concerning International Economic Aspects of Environmental Policies*.
- OECD. (2010). *Taxation, Innovation, and the Environment*.
- Pérez de Ayala, J. L. (2002). Consideraciones jurídicas. El principio «quien contamina paga», como principio de justicia del tributo. En A. Yabar Sterling, *La protección fiscal del Medio Ambiente*. Marcial Pons.
- Pérez de Ayala, J. L. (2004). *Explicación técnica de los tributos*. Editoriales de Derecho reunidas, SA.
- Pigou, A. C. (1920). *The Economic of Welfare*. Mac Millan.
- Portillo Navarro, M. J. (2019). *La fiscalidad ambiental en España. Situación actual y tendencias*. Servicio de Estudios del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF-CGE).
- Serrano Antón, F. (2002). *La fiscalidad ambiental en España, la Unión Europea y los Estados Unidos de América. La protección fiscal del medio ambiente en la Unión Europea: el impuesto comunitario sobre productos energéticos*. Marcial Pons.
- Unión Europea. Diario ES Oficial de la Unión Europea. (2012). C 326/49. 26 de octubre de 2012.
- Unión Europea. (1973). Declaración del Consejo de las Comunidades Europeas y de los representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el Consejo del 22 de noviembre de 1973 (Diario Oficial No C 112 del 20.12.1973).
- Unión Europea. (2019). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, y al Comité de las Regiones El Pacto Verde Europeo. COM/2019/640 final.
- Unión Europea. (2021). Propuesta de Directiva del Consejo por la que se reestructura el régimen de la Unión de imposición de los productos energéticos y de la electricidad (refundición). COM/2021/563 final.
- Unión Europea. (2022). Recomendación del Consejo de 16 de junio de 2022 para garantizar una transición justa hacia la neutralidad climática (2022/C 243/04).
- United Nations. (1992). Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro, from 3 to 14 June 1992. <https://www.un.org/en/conferences/environment/rio1992>
- United Nations. (2015). Acuerdo de París. <https://www.un.org/es/climatechange/paris-agreement>
- United States Department of State. (2021). The United States' Nationally Determined Contribution: Reducing Greenhouse Gases in the United States: A 2030 Emissions Target.
- United States Department of State and the United States Executive Office of the President. (2021). The Long-Term Strategy of the United States: Pathways to Net-Zero Greenhouse Gas Emissions by 2050.
- Yabar Sterling, A. (1998). *Ética, Fiscalidad y Medio Ambiente. Observatorio Medioambiental*. Servicio de Publicaciones Universidad Complutense.
- Yabar Sterling, A. y Herrera Molina, P. M. (2002). *La protección fiscal del medio ambiente. Aspectos económicos y jurídicos*. Marcial Pons.



Enfoque jurisprudencial de la responsabilidad solidaria en materia tributaria (y II)

José Ramón Aparicio de Lázaro

*Letrado del Área Contencioso-Administrativo del Gabinete Técnico del Tribunal Supremo
Funcionario de carrera de la Comunidad de Madrid
Doctorando en Derecho y Economía-CEINDO (España)*

Extracto

En este trabajo se examina, desde un enfoque jurisprudencial, las cuestiones más relevantes en materia de derivación de responsabilidad tributaria solidaria, por ser uno de los instrumentos más empelados últimamente por la Administración tributaria con la finalidad última de asegurarse el cobro efectivo de las deudas tributarias, declarando responsables del pago de tales deudas a un tercero ajeno a la relación jurídico-tributaria que originó la deuda principal. Al tal fin, se analizan las sentencias dictadas por el Tribunal Supremo en esta materia, ya que la normativa reguladora resulta extraña y poco precisa. Este trabajo se compone de dos partes. En esta segunda parte, se lleva cabo un ensayo de sistematización de los distintos supuestos de derivación de responsabilidad solidaria contemplados en los artículos 42.1 y 42.2 de la Ley General Tributaria, para concluir identificando cuáles son las incógnitas que permanecen aún por despejar en relación con esta institución, esbozando algunas cuestiones que en un futuro podrían plantearse ante el Alto Tribunal.

Palabras clave: derecho tributario; derivación de responsabilidad solidaria; jurisprudencia.

Fecha de entrada: 18-07-2022 / Fecha de aceptación: 15-09-2022 / Fecha de revisión: 20-09-2022

Cómo citar: Aparicio de Lázaro, J. R. (2022). Enfoque jurisprudencial de la responsabilidad solidaria en materia tributaria (y II). *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, 477, 65-100.



Jurisprudential approach to joint and several liability in tax matters (and II)

José Ramón Aparicio de Lázaro

Abstract

This paper examines, from a jurisprudential approach, the most relevant issues regarding the derivation of joint and several liability, as this is one of the instruments most used recently by the Tax Administration with the ultimate aim of ensuring the effective collection of tax debts, declaring a third party outside the legal tax relationship that gave rise to the main debt to be liable for the payment of such debts. To this end, the rulings handed down by the Supreme Court in this area are analysed, as the regulatory regulations are strange and imprecise. This work is made up of two parts. In this second part, an attempt is made to systematise the different cases of derivation of joint and several liability contemplated in articles 42.1 and 42.2 of the General Tax Act, to conclude by identifying the unknowns that remain to be cleared up in relation to this institution, outlining some questions that could be raised in the future before the Supreme Court.

Keywords: tax law; derivation of joint and several liability; jurisprudence.

Citation: Aparicio de Lázaro, J. R. (2022). Enfoque jurisprudencial de la responsabilidad solidaria en materia tributaria (y II). *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 65-100.



Sumario

1. Introducción
 2. Examen de los supuestos de responsabilidad solidaria. Ensayo de sistematización
 - 2.1. Responsabilidad de quienes sean causantes o colaboren activamente en la realización de una infracción tributaria
 - 2.2. Responsabilidad de los partícipes o cotitulares de las herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades que, carentes de personalidad jurídica, constituyan una unidad económica o un patrimonio separado susceptibles de imposición
 - 2.3. Responsabilidad por la sucesión de empresas
 - 2.4. Responsabilidad por la ocultación de bienes y derechos para impedir la actuación de la Administración
 - 2.4.1. Requisitos
 - 2.4.2. La vinculación con la deuda tributaria principal u originaria
 - 2.4.3. Tipo de actividad que se subsume en este supuesto
 - 2.4.4. Derivación a los menores de edad
 - 2.4.5. Posibilidad de promover la tasación pericial contradictoria
 - 2.5. Responsabilidad por incumplimiento de la orden de embargo
 3. Conclusión
- Referencias bibliográficas

Nota: Las ideas expresadas en este trabajo son estrictamente personales y en modo alguno no pueden atribuirse ni comprometer a la institución en la que presta sus servicios.

1. Introducción

Según señalamos al inicio de la primera parte del presente trabajo, su objeto es el de examinar, desde un enfoque jurisprudencial, las cuestiones más relevantes en materia de derivación de responsabilidad tributaria solidaria, acudiendo para tal fin al análisis de las sentencias dictadas por la Sección Segunda de la Sala Tercera del Tribunal Supremo (TS), dado que nos situamos ante un instrumento en el que la normativa reguladora, contenida en la Ley General Tributaria (LGT), adolece de la falta de precisión y concreción exigible, de modo que las lagunas existentes en la regulación en esta materia son numerosas y de diversa índole. Además, esta falta de claridad se ve agravada por el hecho de afectar a un mecanismo empleado de forma notable en los últimos años por parte de la Administración tributaria¹.

Lo deseable es que siempre sea la propia ley la que defina de forma clara y precisa los elementos que fundamentan una institución, a fin de garantizar las exigencias del principio de seguridad jurídica, características que no cabe reputar en el caso de la normativa en materia de derivación de responsabilidad tributaria, en general, y de forma específica en el supuesto de la derivación de responsabilidad solidaria, hasta el punto de surgir dudas respecto de cuál es su verdadera naturaleza jurídica, siendo así que la LGT ni la define ni la acota. Como se señala en la Sentencia del TS de 3 de junio de 2019 (rec. contencioso-administrativo núm. 84/2018, NFJ073600; ponente: Montero Fernández), «[...] hoy es sentir común la profunda inseguridad jurídica e incertidumbre social provocada, entre otros factores, por la imprecisión de las normas jurídicas. Lo que se manifiesta de manera muy significativa en el ámbito fiscal». Por eso considera la sentencia que, por ineludible exigencia del principio de seguridad jurídica, las normas deben utilizar conceptos jurídicos determinados y categorías jurídicas conceptuales que proporcionen la certidumbre que los identifica. Así lo entiende el profesor Menéndez Moreno (2019, pp. 9-18).

En la primera parte del presente trabajo, tras hacer referencia al marco normativo que regula el instrumento de la responsabilidad tributaria solidaria, haciendo así alusión a las normas más significativas, al tiempo de realizar una serie de consideraciones generales res-

¹ Según las memorias de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), las derivaciones de responsabilidad efectuadas en 2018 ascendieron a la cifra de 10.741, alcanzando la suma de 26.746 en 2020, lo que supone un incremento de un 13,6% respecto de la del año anterior. La última memoria publicada puede consultarse en: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/informacion-institucional/memorias/memoria-2020.html>

pecto de la normativa aplicable en esta materia, en primer lugar, examinamos un conjunto de cuestiones relativas al procedimiento de declaración de responsabilidad solidaria, con el fin de realizar un análisis desde una perspectiva procedimental de la cuestión. Y, en segundo lugar, llevamos a cabo un examen del alcance y extensión de la responsabilidad solidaria, centrandó nuestro estudio en la exégesis de los apartados 1 y 2 del artículo 42 de la LGT, identificando, por una parte, las diferencias y aspectos comunes entre ambos preceptos; y, por otra, analizando en qué supuestos la jurisprudencia ha reconocido que este mecanismo cuenta con naturaleza sancionadora, a cuyo fin indicamos una serie de criterios al objeto de determinar ese carácter punitivo, para después abordar la aplicación a tales supuestos de los principios de la potestad sancionadora.

En esta segunda parte, vamos a llevar a cabo un ensayo de sistematización de los distintos supuestos de derivación de responsabilidad solidaria contemplados en los artículos 42.1 y 42.2 de la LGT, para acabar concluyendo con la identificación de cuáles son las incógnitas que permanecen aún por despejar en relación con esta institución, esbozando algunas cuestiones que, en nuestra opinión, deberían ser objeto de un análisis más en profundidad, siendo así que creemos que no resulta aventurado afirmar que finalizarán planteándose ante la Sala Tercera del Alto Tribunal.

2. Examen de los supuestos de responsabilidad solidaria. Ensayo de sistematización

2.1. Responsabilidad de quienes sean causantes o colaboren activamente en la realización de una infracción tributaria

Teniendo en cuenta todo lo expuesto en el epígrafe relativo a la determinación de la naturaleza sancionadora de esta modalidad de responsabilidad solidaria contemplada en el artículo 42.1 a) de la LGT, así como su sujeción a los principios que presiden la potestad sancionadora y, en particular, la prohibición *non bis in idem*, vamos a comenzar este epígrafe haciendo mención a la Sentencia del TS de 5 de noviembre de 2020 (rec. casación núm. 1569/2018, NFJ079700; ponente: Maurandi Guillén), con cita en la antes señalada de 6 de julio de 2015 (rec. casación para unificación de doctrina núm. 3418/2013, NFJ059217; ponente: Huelin Martínez de Velasco), en la que se señala que la derivación de responsabilidad solidaria en el pago de la sanción impuesta por una infracción consistente en la emisión de una factura falsa o con datos falseados a quien colaboró activamente en su realización cuando dicho colaborador ha sido también sancionado, como autor de una infracción muy grave, por haber utilizado esa factura en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias dando lugar a que deje de ingresar, en todo o en parte, la deuda tributaria o a que obtenga indebidamente devoluciones, desconoce ese precepto legal al sancionar –la naturaleza sancionadora de la responsabilidad que se examina permite equiparar «derivar» y «sancionar», a estos efectos– separadamente una conducta que ha servido para graduar otra o para calificarla como «grave o muy grave».

De este modo el criterio interpretativo que se fija es el de que un contribuyente sancionado por el incumplimiento de sus obligaciones de facturación o documentación, mediante la emisión de facturas o documentos sustitutivos con datos falsos o falseados (art. 201.3 LGT), no puede ser declarado responsable solidario, *ex* artículo 42.1 a) de la citada ley, en el pago de la sanción impuesta al receptor de la factura como autor de una infracción muy grave por dejar de ingresar la deuda tributaria y habiendo sido calificada su infracción como muy grave por utilizar medios fraudulentos consistentes en facturas falsas o con datos falseados (art. 191, apartados 1 y 4 LGT); pues el artículo 180 de la LGT no permite sancionar separadamente una conducta que ya ha servido para graduar otra o para calificarla como muy grave. Y que, sin embargo, no es contraria al último precepto que acaba de citarse la aplicación a una misma persona de la sanción prevista para la infracción muy grave tipificada en los apartados 1 y 3 del artículo 201 de la LGT, simultáneamente, con las sanciones correspondientes a la infracción del artículo 191.1 cuando esta es calificada como leve o grave, según lo establecido en sus apartados 2 y 3, sin que el empleo de las facturas falsas haya servido para la calificación o graduación.

Adicionalmente, la sentencia lleva a cabo otra serie de consideraciones sobre la compatibilidad antes declarada entre las sanciones correspondientes a la infracción muy grave tipificada en los apartados 1 y 3 del artículo 201, y las correspondientes a la infracción del artículo 191.1 cuando esta es calificada como leve o grave, según lo establecido en sus apartados 2 y 3, sin que el empleo de las facturas falsas haya servido para la calificación o graduación.

De este modo declara que no resulta procedente la aplicación absoluta de la prohibición inherente al principio *non bis in idem* por lo siguiente:

- 1.º Esa prohibición absoluta de doble castigo correspondiente al principio *non bis in idem* requiere una unidad o identidad que ha de estar referida a todo lo siguiente:
 - a) Hechos o conductas que hayan sido objeto de la doble sanción.
 - b) Sujeto al que se imputan esos hechos o conductas y se imponen las sanciones, y situación jurídica del mismo que se toma en consideración para dichas imposiciones.
 - c) Fundamento jurídico de las infracciones sancionadas, en lo relativo, principalmente, a que el castigo debe ir dirigido a la protección del mismo bien o interés jurídico.
- 2.º No hay identidad subjetiva, ya que la sanción impuesta al recurrente por el mero incumplimiento de las obligaciones de facturación o documentación está referida a unas obligaciones tributarias formales que le corresponden individualmente a él como persona física en los actos que realiza en la esfera de sus intereses personales exclusivos.

Mientras que la derivación de responsabilidad que se le hace respecto de la sanción por dejar de ingresar (en aplicación del art. 42.1 a) LGT) lo es en su condición

de administrador de una sociedad mercantil; es decir, como órgano de actuación de un ente asociativo que, al no ser una persona física sino una organización colectiva personificada por el ordenamiento jurídico, necesita servirse de personas físicas que actúen como órganos suyos que exterioricen la voluntad que todo sujeto de derecho ha de plasmar en los actos que perfeccionen sus relaciones jurídicas con otros sujetos de derecho (sean estas personas físicas u otras personas jurídicas colectivas).

Dicho de otro modo, la infracción por dejar de ingresar, cuya sanción ha sido derivada al recurrente, ha estado motivada por la conducta realizada por este, no como persona física en defensa de sus intereses individuales exclusivos, sino como órgano de una persona jurídica (una sociedad mercantil) en defensa de los intereses correspondientes a esta entidad (distintos de aquellos otros exclusivos del recurrente).

- 3.º No hay un mismo fundamento o interés jurídico en el comportamiento base de la infracción de dejar de ingresar (art. 191.1 LGT); y en el comportamiento base de la infracción por el mero incumplimiento de las obligaciones de facturación o documentación (art. 201.1 LGT). No lo hay por lo siguiente:
- a) Hay unas infracciones tributarias en las que el elemento típico esencial del ilícito es el comportamiento de dejar de ingresar (art. 191.1 LGT); y, por ello, a lo que van dirigidas es a asegurar la obligación individual de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos que corresponde al infractor por imperativo de lo establecido en el artículo 31.1 de la Constitución (CE).
 - b) Mientras que hay otro grupo de infracciones tributarias que tipifican como ilícito el mero incumplimiento de las obligaciones de facturación o documentación (art. 201 LGT), cuyo fin es castigar comportamientos que producen el resultado de evitar u obstaculizar la actividad de comprobación de la Administración tributaria respecto de la totalidad de los actos de un contribuyente que tienen trascendencia tributaria; esto es, castigan las conductas que dificultan esa comprobación administrativa tanto respecto de las obligaciones tributarias del infractor como respecto de las obligaciones tributarias que corresponden a las terceras personas con las que ese infractor se relaciona.
- 4.º Lo que antecede, unido a esa falta de identidad del sujeto infractor, por tratarse aquí de una persona física que actúa en un caso como tal y en el otro como órgano de una entidad colectiva personificada, determina también la existencia de dos conductas o acciones que jurídicamente son autónomas o diferenciadas. Esto hace que sea de apreciar la hipótesis de «varias acciones [...] constitutivas de varias infracciones» que expresamente prevé el actual artículo 180.2 de la LGT (antiguo art. 180.3) para posibilitar la «imposición de las acciones que procedan por todas ellas».

- 5.º La derivación de responsabilidad que la Administración tributaria ha decidido en aplicación del artículo 42.1 a) de la LGT no vulnera el principio de culpabilidad, ni la presunción de inocencia. Y no existe esa vulneración porque, tratándose de actos de personas jurídicas colectivas o asociativas, la voluntad y consciencia que determina la culpabilidad procede de la persona física que los realiza como necesario órgano de dichas entidades personificadas por el ordenamiento jurídico.

2.2. Responsabilidad de los partícipes o cotitulares de las herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades que, carentes de personalidad jurídica, constituyan una unidad económica o un patrimonio separado susceptibles de imposición

En lo que se refiere a esta modalidad de responsabilidad solidaria, cabe hacer referencia a la Sentencia del TS de 22 de abril de 2021 (rec. casación núm. 2905/2018, NFJ083251; ponente: Navarro Sanchís), en la que se declara que ha lugar al recurso de casación, dada la opinión de la sentencia impugnada, que reputa desacertada, en tanto considera, a la postre, en criterio contrario al establecido por la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS, que cabe que un comunero o condueño de una cosa en común responda solidariamente de la deuda tributaria de la comunidad de bienes en que se integra (ex art. 42.1 b) LGT), cuando carece de personalidad jurídica para celebrar los negocios jurídicos documentados en las escrituras determinantes del hecho imponible en el impuesto sobre actos jurídicos documentados, al margen de que no los suscribió dicha comunidad de bienes, de modo real y efectivo.

La sentencia fija el criterio interpretativo de que no cabe extender a terceros la responsabilidad solidaria de las deudas de quien no es sujeto pasivo del tributo de cuya derivación se trata. En las propias palabras del auto de admisión, el acto de derivación de responsabilidad solidaria del artículo 42.1 b) de la LGT no es posible porque las comunidades de bienes no son, conforme al ordenamiento vigente, sujetos pasivos del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, modalidad actos jurídicos documentado –documentos notariales–. En síntesis, no cabe que quien no es, ni puede ser, sujeto pasivo, en relación con este impuesto y para los actos jurídicos que en el asunto enjuiciado se instrumentaron en escritura pública, traslade a terceros su inexistente responsabilidad tributaria como deudor principal.

2.3. Responsabilidad por la sucesión de empresas

En lo que se refiere a la modalidad de responsabilidad prevista en el artículo 42.1 c) de la LGT –responsabilidad solidaria de las personas o entidades que sucedan por cualquier concepto en la titularidad o ejercicio de explotaciones o actividades económicas, por las obligaciones tributarias contraídas por el anterior titular y derivadas de su ejercicio–, en la citada

Sentencia del TS de 7 de marzo de 2014 (rec. casación núm. 3276/2011, NFJ053970; ponente: Frías Ponce) se expone que son tres los supuestos que se subsumen en este precepto:

- a) Cuando exista un título de transmisión jurídica de una empresa a otra que sitúa a la sucesora en la condición de titular de la deuda tributaria; es decir, cuando se trate de un supuesto de **sucesión jurídica**.
- b) Cuando no existe, al menos formalmente ese título de transmisión, pero se ha producido de hecho la sucesión mediante la asunción por la empresa sucesora del conjunto de actividades y demás elementos patrimoniales y personales; esto es, cuando se dé un caso de **sucesión de facto** –al efecto se aplica al ámbito tributario la doctrina del «levantamiento del velo» para justificar la posibilidad de aplicar la sucesión cuando esta es *de facto* y no hay transmisión jurídico-formal–.
- c) Cuando se adquieren **elementos aislados** de la empresa sucedida de tal relevancia **que permiten por sí solo la continuidad en la actividad**.

Y, a tal efecto, la Sección Segunda de la Sala Tercera del Alto Tribunal expone que para los dos últimos supuestos se requiere la continuidad en el ejercicio de la explotación, lo que implica la asunción de elementos personales o materiales significativos (caso de personal, domicilio, locales y maquinaria) que permitan constituir un soporte económico bastante para mantener en vida la actividad empresarial precedente, correspondiendo la carga de la prueba a la Administración tributaria. *A contrario sensu*, en la Sentencia de 2 de octubre de 2008 (rec. casación para unificación de doctrina núm. 283/2004, NFJ087865; ponente: Garzón Herrero), en relación con el derogado artículo 72 de la LGT/63, se señala que en estos dos mismos supuestos no se requiere la sucesión de todos los elementos personales y materiales, sino la simple continuidad en el ejercicio de la explotación. Así, se puede acreditar, aun sin la existencia de un título sucesorio, que la empresa sucesora mantiene en lo fundamental la actividad empresarial. Por su parte, en la Sentencia del TS de 27 de junio de 2013 (rec. casación núm. 2259/2011, NFJ087864; ponente: Martín Timón), examinando el mismo artículo 72 de la LGT/63 y con cita en la de 27 de mayo de 2008 (rec. casación núm. 8341/2002 –NFJ029763–; ponente: Garzón Herrero), se indica que la ausencia de título jurídico no es obstáculo para la apreciación del hecho sucesorio, practicado normalmente con la finalidad de eludir las obligaciones tributarias que gravitaban sobre la entidad primitiva; ni que tampoco es obstáculo para esa sucesión la falta de coincidencia entre los administradores de las dos sociedades; así como que, cuando se trate de una sucesión de hecho en la actividad, resulta irrelevante que exista un contrato de arrendamiento de las instalaciones, ya que estamos ante un supuesto de ausencia de título o *causa iuris* que formalizara la «transmisión».

Como ejemplo de la aplicación de esta modalidad de responsabilidad solidaria del artículo 42.1 c) de la LGT podemos señalar la Sentencia del TS de 22 de noviembre de 2017 (rec. casación para unificación de doctrina núm. 3132/2016, NFJ087858; ponente: Aguillo Avilés) donde se concluye que dicho precepto permite que la responsabilidad alcance a las sanciones cuando no se haya solicitado el certificado previsto en el artículo 175.2 de la LGT. A este respecto, la

Sentencia del TS de 28 de noviembre de 2013 (rec. casación núm. 3942/2011, NFJ053812; ponente: Martín Timón) pone de relieve la sustancial diferencia entre los certificados que permiten protegerse del supuesto previsto en el 42.1 c) de la LGT y el establecido de forma específica en el párrafo segundo del artículo 43.1 f)² de la LGT para quienes contratan o subcontratan la ejecución de obras o prestación de servicios, como modalidad de responsabilidad subsidiaria.

Otro ejemplo lo encontramos en la Sentencia del TS de 13 de mayo de 2013 (rec. casación núm. 6009/2011, NFJ051182; ponente: Huelin Martínez de Velasco) donde se declara que la responsable solidaria continuó, bajo otra estructura y diferente denominación, la actividad que antaño desarrollaba la deudora principal, atendiendo al objeto social de ambas, al ámbito geográfico en el que operaban, a la naturaleza de las rentas que percibían, a la coincidencia entre los clientes y proveedores, a la relación de parentesco entre sus socios y al hecho de que la segunda se hiciese con buena parte del activo de la primera. La sentencia incide en el aspecto esencial del empleo de la prueba de presunciones.

En todo caso, debemos señalar que la Sentencia del TS de 20 de junio de 2013 (rec. casación núm. 5310/2011, NFJ051644; ponente: Martín Timón), con cita en las Sentencias del TS de 21 de marzo de 2013 (rec. casación núm. 3241/2011, NFJ050586; ponente: Martín Timón) y de 2 de junio de 2011 (rec. casación núm. 452/2008, NFJ043392; ponente: Martín Timón), expone la evolución legislativa experimentada respecto del artículo 72 de la derogada LGT/63, que regulaba el caso sui generis de sujeto responsable tributario en la persona del adquirente de empresas, si bien se incluía dentro del conjunto relativo a «las garantías», precisando que esta modalidad no resulta de aplicación a los supuestos de sucesión por causa de muerte, que se regirán por lo establecido en el artículo 39 de la LGT³.

² Artículo 43.1 f) de la LGT:

[...] La responsabilidad prevista en el párrafo anterior no será exigible cuando el contratista o subcontratista haya aportado al pagador un certificado específico de encontrarse al corriente de sus obligaciones tributarias emitido a estos efectos por la Administración tributaria durante los 12 meses anteriores al pago de cada factura correspondiente a la contratación o subcontratación.

³ Artículo 39. *Sucesores de personas físicas.*

1. A la muerte de los obligados tributarios, las obligaciones tributarias pendientes se transmitirán a los herederos, sin perjuicio de lo que establece la legislación civil en cuanto a la adquisición de la herencia.

Las referidas obligaciones tributarias se transmitirán a los legatarios en las mismas condiciones que las establecidas para los herederos cuando la herencia se distribuya a través de legados y en los supuestos en que se instituyan legados de parte alicuota.

En ningún caso se transmitirán las sanciones. Tampoco se transmitirá la obligación del responsable salvo que se hubiera notificado el acuerdo de derivación de responsabilidad antes del fallecimiento.

2. No impedirá la transmisión a los sucesores de las obligaciones tributarias devengadas el hecho de que a la fecha de la muerte del causante la deuda tributaria no estuviera liquidada, en cuyo caso las actuaciones se entenderán con cualquiera de ellos, debiéndose notificar la liquidación que resulte de dichas actuaciones a todos los interesados que consten en el expediente.

A lo que se ha de añadir que, hasta la inclusión de este supuesto en el vigente artículo 42.1 c) de la LGT, lo cierto es que la jurisprudencia consideraba que estos casos de derivación por sucesión de empresas con arreglo al artículo 72 de la LGT/63 tenían naturaleza de responsabilidad subsidiaria, como así se declara, por ejemplo, en la Sentencia del TS de 25 de marzo de 2004 (rec. casación núm. 8738/1998, NFJ018070; ponente: Martínez Micó). En este punto, cabe hacer referencia a la Sentencia del TS de 25 de octubre de 2012 (rec. casación núm. 5068/2010, NFJ087863; ponente: Trillo Torres), donde se razona que procedía la anulación de un acuerdo de derivación de responsabilidad declarada como de carácter solidario por la AEAT, por sucesión con arreglo al artículo 72 de la LGT/63, habida cuenta de que la procedente era la subsidiaria.

2.4. Responsabilidad por la ocultación de bienes y derechos para impedir la actuación de la Administración

2.4.1. Requisitos

Sin perjuicio de lo que indicamos respecto de los requisitos relativos, con carácter general, para el conjunto de los supuestos del artículo 42.2 de la LGT, en primer término, vamos a hacer referencia a las Sentencias del TS de 18 de noviembre de 2015 (rec. casación núm. 860/2014, NFJ061298 –ya mencionada–; ponente: Martín Timón) y de 20 de junio de 2014 (rec. casación núm. 2866/2012, NFJ054735; ponente: Montero Fernández), en las que se fijan cuáles son los requisitos de este tipo o supuesto de responsabilidad solidaria:

- a) La existencia de una deuda tributaria del obligado principal que se encuentre liquidada o autoliquidada en el momento de declaración de responsabilidad.

En relación con este primer requisito, la Sentencia del TS de 15 de junio de 2016 (rec. casación núm. 1916/2015, NFJ063865; ponente: Huelin Martínez de Velasco) –antes mencionada– añade que la obligación de pago del deudor principal nace con la realización del hecho imponible, esto es, con el devengo (art. 21.1 LGT⁴), mientras que la del responsable solidario ex artículo 42.2 a) de la LGT se origina desde

3. Mientras la herencia se encuentre yacente, el cumplimiento de las obligaciones tributarias del causante corresponderá al representante de la herencia yacente.

Las actuaciones administrativas que tengan por objeto la cuantificación, determinación y liquidación de las obligaciones tributarias del causante deberán realizarse o continuarse con el representante de la herencia yacente. Si al término del procedimiento no se conocieran los herederos, las liquidaciones se realizarán a nombre de la herencia yacente.

Las obligaciones tributarias a que se refiere el párrafo anterior y las que fueran transmisibles por causa de muerte podrán satisfacerse con cargo a los bienes de la herencia yacente.

⁴ El devengo es el momento en el que se entiende realizado el hecho imponible y en el que se produce el nacimiento de la obligación tributaria principal.

el momento en que, teniendo conocimiento de la deuda con el Fisco, causa o colabora en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado principal.

En ese sentido, la reiterada Sentencia del TS de 21 de junio de 2016 (rec. casación núm. 1312/2015, NFJ087527; ponente: Martínez Micó) señala que el artículo 131.5 a) de la LGT/63 (equivalente al vigente 42.2 a) LGT) no acota temporalmente de forma explícita el momento en el que los hechos a que da lugar la declaración tienen que producirse para ser determinantes de la responsabilidad, razonando que, para el deudor principal, la obligación de pago de la deuda nace con la realización del hecho imponible, de forma que a partir de este momento su patrimonio presente y futuro queda vinculado a la prestación patrimonial asumida legalmente consistente en el pago de la deuda tributaria. Desde ese instante, el deudor que realice **operaciones de despatrimonialización** puede incurrir en un ilícito; y, por su parte, el causante o colaborador puede ser consciente del fin ilegítimo de la operación, con lo que parece clara la voluntad del legislador de cubrir con la letra a) las conductas ilícitas de desafección patrimonial **anteriores a la ejecución material en la vía de apremio**, toda vez que no fija otro límite temporal, cuando sí lo hace en las letras b) y c) del mismo precepto.

Misma doctrina que se contiene en las citadas Sentencias del TS de 20 de junio de 2014 (rec. casación núm. 2866/2012, NFJ054735; ponente: Montero Fernández) y de 18 de noviembre de 2015 (rec. casación núm. 860/2014, NFJ061298; ponente: Martín Timón). En concreto, examinando el aspecto del **vaciamiento patrimonial**, esta última declara que:

[...] el deudor principal está obligado legalmente al pago de la deuda desde el nacimiento de la deuda tributaria, mientras que el responsable solidario [...] se hace tal a partir de conocer la [...] circunstancia [del fin ilegítimo de la operación] y causar o colaborar en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado principal al pago, sin que sea necesario, por tanto, que exista un acto previo de reclamación individual.

Cuestión distinta es que quede demostrado el conocimiento de la existencia de una obligación principal.

Por tanto, en lo que se refiere al alcance de la responsabilidad al momento del devengo, en estas sentencias se establece que la responsabilidad abarca a las **deudas devengadas**.

Ahora bien, la Sentencia del TS de 11 de marzo de 2021 (rec. casación núm. 7004/2019, NFJ081744; ponente: Díaz Delgado) se refiere a un supuesto de derivación de responsabilidad solidaria, en el que se examina la extensión de este artículo 42.2 a) de la LGT, a **deudas que se devenguen con posterioridad a la ocultación o transmisión** de los bienes o derechos del obligado al pago, cuando resulta acreditado por la Administración tributaria que se ha actuado de forma intencionada con la finalidad de impedir su actuación (*consilium fraudis*).

El supuesto de hecho consistió en la donación a la esposa de todo el patrimonio inmobiliario del marido, a quien previamente se le había declarado responsable solidario de las deudas y sanciones tributarias de la mercantil de la que era administrador, una empresa de transportes de la que ambos eran partícipes, ante la posibilidad de la falta de ingreso futuro del impuesto sobre sociedades (IS) e impuesto sobre el valor añadido (IVA) en ejercicios posteriores. La sentencia impugnada en casación señala:

La donación de todo el patrimonio inmobiliario del marido a la esposa, que no podía desconocer los problemas de la empresa de la que era partícipe en la mitad de su capital, denota una clara intención de poner dichos bienes a resguardo de futuras acciones de los acreedores de la empresa, que se derivaran contra el administrador como responsable de la gestión empresarial. Aunque se trate de justificar la operación en una crisis matrimonial, siendo la donación una compensación por los sinsabores padecidos por la esposa durante el matrimonio, no es razonable que por tal razón se desprendiera el esposo de todo su patrimonio inmobiliario.

La sala de instancia había considerado necesario que los actos de entorpecimiento de la acción de recaudación de la Hacienda se hubieran realizado, al menos, a partir del devengo del impuesto, puesto que «[...] solo a partir de ese momento puede entenderse que el declarado responsable tenía conocimiento de la existencia y alcance de la deuda tributaria, cosa que también se produce en el caso de que la transmisión de bienes sea el acto generador de la deuda tributaria», al entender que el artículo 42.2 a) de la LGT impone que la deuda tributaria que es objeto de derivación ya hubiera nacido cuando se realizan los actos por los que se exige responsabilidad a persona distinta del obligado principal. En consecuencia, estimó en parte el recurso contencioso-administrativo, a efectos de que se excluyera del alcance de la responsabilidad el IS y las correspondientes sanciones, y el IVA devengado después de la donación.

Por el contrario la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS casó la sentencia recurrida, al compartir la interpretación que por el abogado del Estado se hace del citado artículo, en cuanto a que puede alcanzar a las deudas que se devenguen con posterioridad a la ocultación o transmisión de los bienes o derechos del obligado al pago, cuando resulta acreditado por la Administración tributaria que se ha actuado de forma intencionada con la finalidad de impedir su actuación y se trate de deudas de próxima y segura existencia. Así, razona lo siguiente:

Como sostiene el Abogado del Estado, la cuestión objeto de debate es si la responsabilidad del [artículo] 42.2 a) LGT que recae sobre el donatario (o con alcance más general sobre el adquirente de los bienes que son objeto de transmisión) puede alcanzar al importe de los créditos tributarios devengados con posterioridad a la donación o transmisión, cuando, en palabras del [Tri-

bunal Económico-Administrativo Central –TEAC–], existe un «acuerdo previo o plan de actuación» que persigue impedir la traba del patrimonio del deudor.

Pues bien, el [artículo] 42.2 a) LGT no contiene una regla que limite la responsabilidad a las deudas devengadas al momento en que se produce el hecho o negocio determinante de su nacimiento, esto es, al momento de la transmisión u ocultación de los bienes, ni puede desprenderse tal regla de un examen literal o gramatical del precepto.

Como sostiene la recurrente, cuando la participación del donatario o adquirente de los bienes que podrían ser embargados por la Administración no se limita a aceptar la posibilidad de un perjuicio para la Administración tributaria (*sciencia fraudis*) sino que se extiende a la conciencia de participar en un plan urdido para impedir la traba de los bienes (*consilium fraudis*), parece que la extensión de su responsabilidad debería recaer también sobre aquellas deudas tributarias y sanciones que, si bien no se han devengado, pueden entenderse comprendidas o abarcadas por la conciencia o dolo tendente a evitar la traba o, al menos, en lo que afecta a aquellas deudas y sanciones anudadas a las mismas que pueden calificarse como de seguro acaecimiento.

En el caso analizado no estamos ante una cuestión de hecho o que afecta a la valoración de los hechos, sino que se parte de la valoración de la sentencia de instancia.

La recurrente alega además la doctrina de la Sala 1.^a del Tribunal Supremo sobre la extensión de la responsabilidad del participe en un acto realizado en fraude de acreedores, responsabilidad que se extiende no solo a las deudas ya nacidas sino a aquellas otras que van a surgir con toda seguridad. Así, la sentencia de la Sala 1.^a del Tribunal Supremo de 1 de febrero de 2006, rec. cas. 2117/1999, y la sentencia de la Sala 1.^a del TS de 21-12-2016, rec. cas. 2334/2014, supuestos en el que la doctrina de la Sala 1.^a del TS elude la aplicación automática de la regla de «preexistencia del crédito» y que puede aplicarse también a los supuestos del [artículo] 42.2 a) LGT cuando las cantidades por las que se responde, si bien se devengan con posterioridad, pueden calificarse como de próxima y segura existencia posterior.

En consecuencia, la doctrina anterior puede aplicarse tanto a la cuota por [IS] como a las de IVA y a las sanciones por falta de ingreso, aunque son posteriores al momento de la donación, lo que nos llevaría a la estimación parcial del recurso de casación, pues el propio Abogado del Estado admite con carácter subsidiario, que ya que el IVA se devenga operación por operación, el responsable no puede conocer las cuotas de IVA que van a devengarse con posterioridad, por lo que la sentencia habría infringido el [artículo] 42.2 a) LGT en cuanto niega la extensión de la responsabilidad al [IS] de 2007 y a la sanción correspondiente ya que el hecho imponible del [IS] está constituido por la obtención de renta a lo largo del periodo considerado, aunque el devengo tiene lugar al final del ejercicio.

A este mismo respecto, cabe hacer referencia a la antes mencionada Sentencia del TS de 12 de mayo de 2021 (rec. casación núm. 62/2020, NFJ082403; ponente: Montero Fernández), relativa al alcance de la responsabilidad solidaria de este artículo 42.2 a) de la LGT, a las deudas tributarias y sanciones futuras.

La Sección Primera de la Sala Tercera del TS, en el Auto de 28 de mayo de 2020 (rec. casación núm. 62/2020, NFJ078049; ponente: Berberoff Ayuda), había planteado dos cuestiones con interés casacional:

En primer lugar, determinar si, para apreciar la colaboración de una persona en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria, deben analizarse de forma conjunta todas las operaciones en las que ha intervenido esa persona, dando lugar a un único acto de derivación de la responsabilidad tributaria contra la misma o, por el contrario, deben dictarse tantos actos de derivación de responsabilidad tributaria como actos de ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago se hayan realizado.

Y, en segundo lugar, precisar si puede extenderse la derivación de responsabilidad al total de las deudas devengadas consideradas en su conjunto, aunque algunas lo sean con posterioridad a la ocultación o transmisión de los bienes o derechos del obligado al pago, cuando resulta acreditada la existencia de ese plan para impedir la actuación de la Administración tributaria (*consilium fraudis*).

Pues bien, ante el caso de existencia de varias operaciones con un solo propósito, la Sección de Enjuiciamiento fija el criterio jurisprudencial de que procede la declaración solidaria por las donaciones realizadas entre padre e hijos con anterioridad al devengo de la deuda tributaria cuando resulta acreditado que las mismas tuvieron como finalidad sustraer los bienes y derechos a la actuación de la Hacienda pública para el pago de las deudas tributarias. Misma doctrina jurisprudencial que se reitera en la Sentencia del TS de 22 de octubre de 2021 (rec. casación núm. 3020/2020, NFJ083981; ponente: Montero Fernández), al ser el recurso de casación sustancialmente idéntico.

En definitiva, en estas tres sentencias, la Sección Segunda de la Sala Tercera del Alto Tribunal declara que la **responsabilidad solidaria del artículo 42.2 a) de la LGT alcanza incluso a las deudas no devengadas**.

- b) Ser el responsable **causante o colaborador en la ocultación de bienes y derechos** con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria, entendiéndose por ocultación cualquier actividad que distraiga bienes o derechos, ya sea por desprendimiento material o jurídico de estos, para evitar responder con ellos. Y por causar o colaborar, cualquier acto positivo dirigido a la ocultación de bienes o derechos, como puede ser una donación simulada a un familiar, la venta de bienes a familiares por precio inferior al de mercado, así como la modificación del régimen económico matrimonial, supuestos estos que encajan en el

citado precepto, evitándose con ello la necesidad de acudir a la vía judicial con acciones de nulidad o rescisión, para la defensa del crédito público, exigiéndose en el responsable un *animus noscendi* o *sciencia fraudes*, es decir, una conciencia o conocimiento de que se puede producir un perjuicio.

- c) No es necesaria la consecución de un resultado, sino que basta con que los actos realizados por los responsables tiendan a la ocultación o transmisión **sin necesidad de que se consuma dicho resultado**.

2.4.2. La vinculación con la deuda tributaria principal u originaria

La Sentencia del TS de 18 de noviembre de 2015 (rec. de casación núm. 973/2014, NFJ087862; ponente: Martínez Micó) se refiere a un supuesto de derivación de responsabilidad solidaria, en el que se examina la aplicación del artículo 42.2 a) de la LGT, y donde se declara la nulidad del acuerdo de derivación de responsabilidad solidaria como consecuencia de la anulación, de forma sobrevenida, de la liquidación inicialmente practicada al deudor principal en concepto del IS, lo que, para TS, altera un elemento esencial del acto que acordó la derivación de responsabilidad, debiendo anularse el acto de derivación de responsabilidad.

La Sección Segunda de la Sala Tercera del TS señala en esta sentencia que, estando las actuaciones pendientes de señalamiento para votación y fallo, la recurrente en casación presentó un escrito ante dicha Sala haciendo constar que con posterioridad a la presentación del recurso de casación, el TEAC había dictado un acuerdo mediante el que **se estimó la reclamación económico-administrativa planteada por la deudora principal frente a la liquidación practicada y la sanción impuesta**, deudas de las que traen causa la derivación de responsabilidad objeto de dicho recurso de casación. El TEAC anula la liquidación, ordenando su sustitución por otra en la que se aplicase la deducción procedente por razón de doble imposición del artículo 30.5 del texto refundido de la Ley del impuesto sobre sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (BOE de 11 de marzo), así como que se modifique la cuantía de la sanción impuesta, conforme a la nueva cuota resultante de la corrección ordenada.

Así, entiende que se ha producido una alteración del acto objeto del proceso contencioso-administrativo por un acto administrativo posterior, razonando lo siguiente:

En el presente caso, el procedimiento de declaración de responsabilidad ha ido avanzando más rápidamente que el procedimiento de revisión de la liquidación correspondiente al deudor principal [...], de manera que nos encontramos con una sentencia de la Sección Séptima de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional, sometida al presente recurso de casación, que ha confirmado un acto administrativo de derivación de responsabilidad de una deuda tributaria cuya liquidación ha sido anulada y que ha sido sustituida por una nueva liquidación

que aún no ha devenido firme en vía administrativa. El nuevo acto administrativo de aprobación de la liquidación es susceptible de impugnación en vía administrativa por [la deudora principal] y también por [la responsable solidaria], ya que esa liquidación es uno de los elementos esenciales del procedimiento de declaración de responsabilidad susceptible de impugnación.

Y por ello, concluye que carece de sentido confirmar la sentencia de instancia, en cuanto que se estaría dando firmeza al acto administrativo consistente en el acuerdo de declaración de responsabilidad, que ha sido modificado en uno de sus elementos más relevantes (el alcance de la responsabilidad), y queda sujeto a una nueva posibilidad de revisión, tanto en vía administrativa, como posteriormente jurisdiccional.

En el mismo sentido, debemos hacer mención a la Sentencia del TS de 27 de noviembre de 2015 (rec. casación núm. 969/2014, NFJ061187; ponente: Martínez Micó), donde se declara la anulación del acuerdo de responsabilidad solidaria, al haberse producido la de la liquidación inicialmente practicada, como consecuencia de la alteración sobrevenida del acto objeto del proceso, habida cuenta de que el acto objeto del proceso fue modificado por otro posterior. Se analiza un supuesto de responsabilidad solidaria ex artículo 42.2 a) de la LGT por ocultación de bienes para impedir la actuación de la Administración tributaria y donde el procedimiento de declaración de responsabilidad fue avanzando más rápidamente que el procedimiento de revisión de la liquidación correspondiente al deudor principal. Así, resulta que la sentencia sometida objeto del recurso de casación en cuestión, confirma un acto administrativo de derivación de responsabilidad de una deuda tributaria cuya liquidación había sido anulada y sustituida por una nueva liquidación que aún no había devenido firme en vía administrativa. El nuevo acto administrativo de aprobación de la liquidación es susceptible de impugnación en vía administrativa por la deudora principal y también por la responsable solidaria, ya que esa liquidación es uno de los elementos esenciales del procedimiento de declaración de responsabilidad susceptible de impugnación.

Mismas cuestiones y aspectos que se contienen en otras dos sentencias de la misma fecha (27 de noviembre de 2015), recaídas en los recursos de casación núms. 2058/2014 (NFJ087861) y 1396/2014 (NFJ087860), ponente, en ambos casos: Montero Fernández.

2.4.3. Tipo de actividad que se subsume en este supuesto

Dicho lo cual, y con el fin de encuadrar qué tipo de actividad o actuación se subsume en esta modalidad de responsabilidad solidaria, en el supuesto examinado en la reiterada Sentencia de 15 de junio de 2016 (rec. casación núm. 1916/2015, NFJ063865; ponente: Huelin Martínez de Velasco), debemos señalar que la obligada principal había transferido 1.130.000 euros a la responsable solidaria (compañía perteneciente a la esfera patrimonial de la misma familia y que compartían el mismo administrador), cuando aquella mantenía una importante deuda fiscal con la Hacienda pública, de modo que, al permitir la responsable

solidaria el ingreso de dicho importe en su cuenta corriente, que no le pertenecía, facilitó que la deudora principal ocultase a la Administración tributaria esa importante suma, colaborando para eludir en el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la deudora principal.

En ese sentido, la sentencia pone de relieve la procedencia del empleo de la prueba de presunciones a la hora de acreditar los hechos en virtud de los cuales se predica la concurrencia de la actividad de colaboración en la elusión, razonado lo siguiente:

[...] la prueba de presunciones es un instrumento admitido en el ámbito tributario para decantar los hechos (artículo 108.2 de la Ley General Tributaria) y que las presunciones judiciales son medios idóneos para obtener el convencimiento del Tribunal sobre la realidad relevante para el fallo. Constituyen un cauce indirecto, mediante el que a partir de un hecho probado el tribunal puede presumir la certeza, a los efectos del proceso, de otro hecho, si entre el admitido o demostrado y el presunto existe un enlace preciso y directo según las reglas del criterio humano [artículo 386.1 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento civil (BOE de 8 de enero)] [véase, por todas, la reciente sentencia de 24 de febrero de 2016 (casación 4134/2014, FJ 6.º 2; ECLI:ES:TS :2016:612)]. Por tanto, las presunciones pueden ser válidamente utilizadas si concurren los siguientes requisitos: (a) que aparezcan acreditados los hechos constitutivos del indicio o hecho base; (b) que exista una relación lógica entre tales hechos y la consecuencia extraída; y (c) que esté presente el razonamiento deductivo que lleva al resultado de considerar probado o no el presupuesto fáctico contemplado en la norma para la aplicación de su consecuencia jurídica, como, para el ámbito jurisdiccional, exige de manera expresa el artículo 386.1, párrafo segundo, de la Ley de Enjuiciamiento Civil, al señalar que «en la sentencia en la que se aplique el párrafo anterior (las presunciones judiciales) deberá incluir el razonamiento en virtud del cual el tribunal ha establecido la presunción». Dicho, en otros términos, la prueba de presunciones consta de un elemento o dato objetivo, que es el constituido por el hecho base que ha de estar suficientemente acreditado, del que parte la inferencia, esto es, la operación lógica que lleva al hecho consecuencia, que será tanto más rectamente entendida cuanto más coherente y razonable aparezca el camino de la inferencia.

La Sentencia de 2 de noviembre de 2016 (rec. casación para unificación de doctrina 3363/2015, NFJ087859; ponente: Martínez Micó) examina un caso en el que se produce la transmisión de unas aportaciones dinerarias por parte de la deudora principal a la responsable solidaria, transmisión que fue formalizada cinco días antes de que concluyera el plazo de ingreso en periodo voluntario de las deudas liquidadas a cargo de la primera, siendo tales participaciones los únicos activos susceptibles de embargo y realización con que entonces contaba, circunstancias de las que era conocedora la sociedad receptora de dichas aportaciones, estando ambas sociedades bajo el control de la misma persona. Circunstancias con las que se acredita una conducta de colaboración en la ocultación o transmisión de

bienes de la obligada principal con la finalidad de impedir su traba y, en definitiva, el pago de las obligaciones tributarias que esta tenía pendientes, presupuesto de hecho habilitante para la declaración de responsabilidad solidaria con arreglo al artículo 42.2 a) de la LGT.

Otro ejemplo de actuación que encaja en este supuesto (con arreglo al derogado art. 131.5 a) LGT/63) la encontramos en la mencionada Sentencia del TS de 28 de noviembre de 2011 (rec. casación núm. 4707/2009, NFJ045425; ponente: Huelin Martínez de Velasco). Se trata del caso de un deudor originario que, con su cónyuge y sus cuatro hijos, constituye una sociedad a la que aporta tres inmuebles gananciales, únicos bienes sobre los que hacer efectiva su responsabilidad frente a la Hacienda pública, con la clara intención de perjudicar y dificultar la realización del pago de la deuda pendiente, por importe superior a 200.000 euros y exigida por la vía de apremio. La sentencia, de forma expresa, rechaza que la adquisición por parte de la sociedad declarada responsable solidaria pueda ampararse en el principio de la autonomía de la voluntad y en la libertad contractual, estando la sociedad controlada por el propio deudor principal, sin que nada se sepa sobre el objeto, actividad ni razón comercial o mercantil de la sociedad en cuestión, siendo así que su única finalidad era la descapitalización del deudor original frente a la Administración tributaria, con el objetivo de evitar o hacer más complicado el cobro de la deuda.

Y en la Sentencia del TS de 9 de junio de 2014 (rec. casación núm. 432/2012, NFJ054622; ponente: Huelin Martínez de Velasco), el supuesto de hecho consiste en un matrimonio que, para evitar el embargo de bienes de la sociedad legal de gananciales a fin de responder de las deudas tributarias del marido, procede a su liquidación, estableciendo el régimen de separación, y en virtud del cual se adjudica a la esposa bienes inmuebles y al marido valores en sociedades que no cotizan en mercados secundarios, para después vender los inmuebles a sociedades en las que este último es el socio mayoritario.

2.4.4. Derivación a los menores de edad

Especial mención merece la Sentencia del TS de 25 de marzo de 2021 (rec. casación núm. 3172/2019, NFJ081571; ponente: Navarro Sanchís), a la que hacemos alusión en la introducción del presente estudio. A dicha Sentencia se remite la de 18 de junio de 2021 (rec. casación núm. 2188/2020, NFJ082904; ponente: Montero Fernández); siendo igualmente citada aquella por la de 8 de abril de 2021 (rec. casación núm. 1107/2020, NFJ081847; ponente: Córdoba Castroverde, y a la que, a su vez, se remite la de 5 de octubre de 2021 (rec. casación núm. 8115/2019, NFJ083982; ponente: Navarro Sanchís).

La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Alto Tribunal se pronuncia sobre la responsabilidad solidaria prevista en el artículo 42.2 a) de la LGT (art. 131.5 a) LGT/63, *ratione temporis*), su naturaleza y fines y, en concreto, sobre si cabe exigirla a un menor de edad, en aquellos supuestos en que la actuación que se le impute lo sea como causante o colaborador en la ocultación o transmisión de bienes, lo que constituye el hecho determinante de su responsabilidad solidaria. Así, su Sección Segunda razona cuanto sigue:

Se ha de aplicar lo anteriormente expuesto a la causa de responsabilidad solidaria establecida, bajo la vigencia de la LGT precedente, en el artículo 131.5 a), que despliega sus efectos en el ámbito de la recaudación de las deudas ya aplicadas, pero también, aunque en fórmula algo más diluida, al menos en apariencia, se requiere en el vigente artículo 42.2 a) LGT –pues no de otro modo cabe interpretar la locución «... sean causantes o colaboren en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria», lo que remite a una conducta que implica conocimiento y voluntad, por más que la supresión de la palabra maliciosa pudiera sugerir cosa distinta.

La conducta habilitante de la responsabilidad de «... [C]ausar o colaborar en la ocultación o transmisión de bienes... con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria» no es compatible con el caso fortuito, el puro desconocimiento o el descuido. Más bien sucede que, ahora implícita y claudicante, se sigue requiriendo una conducta maliciosa y, por tanto, conocedora y voluntaria, atributos que cabe negar, *ex lege*, a los menores que, como tales, carecen de capacidad de obrar. Además, aun si por hipótesis concurriera mera negligencia, tampoco le podría ser imputada al menor como fuente de responsabilidad subjetiva.

2. La parte recurrente considera, en síntesis, que no resulta ajustada a Derecho tal exigencia de responsabilidad solidaria que ahora nos corresponde examinar, al no cumplirse el requisito de que la conducta realizada por la responsable solidaria, como causante o colaboradora, pueda ser calificada de maliciosa (en los términos literales de la fórmula legal de la Ley 20/1995, que es la aquí aplicable, ya que doña Lourdes era menor de edad en el momento en que se llevó a cabo la aceptación de la donación de la nuda propiedad del inmueble, cuya transmisión es considerada vehículo de ocultación o transmisión de bienes, hecho causante de esa responsabilidad).

3. Este Tribunal Supremo considera que la sentencia de instancia, de la Sección 7.^a de la Audiencia Nacional, que es muy parca y escueta en su argumentación y no aborda suficientemente el núcleo del problema jurídico suscitado, resulta incorrecta, pues centra la procedencia de la responsabilidad solidaria en el hecho de que, como sujeto titular del patrimonio adquirente, que aumenta con el derecho adquirido –la nuda propiedad– se beneficia del acto, porque tal derecho real se incorpora a ese patrimonio, por más que, debido a su carencia de capacidad de obrar, hubiera de ser representada la menor por su padre (respecto del cual no se suscita ni en la vía administrativa ni en el pleito seguido en la instancia que mantuviera un conflicto de intereses al respecto). Esto es, la sentencia confunde la capacidad jurídica con la capacidad de obrar.

4. En nuestra opinión, lo decisivo, en el artículo 131.5 a) LGT de 1963 –aplicable *ratione temporis*–, en buena medida reproducido por el 42.2 a) de la LGT 2003, vigente, del que es precedente reconocible, por más que en este queden desleídas las exigencias subjetivas, la fuente de responsabilidad solidaria consistía en lo siguiente:

«[...] 5. Responderán solidariamente del pago de la deuda tributaria pendiente, hasta el importe del valor de los bienes o derechos que se hubie-

ren podido embargar, las siguientes personas: a) Los que sean causantes o colaboren en la ocultación maliciosa de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir su traba [...]».

Hay varios aspectos de la cuestión que deben ser objeto de comentario, en tanto afectan o condicionan esta responsabilidad solidaria:

a) que el adjetivo «maliciosa» que complementa al sustantivo ocultación –de la que, además, el responsable es causante o colaborador, con la finalidad de impedir su traba– hace referencia inequívoca a conductas o actitudes que reclaman una responsabilidad no solo personal, sino de índole sancionadora, además a título de dolo, excluyendo, por tanto, la culpa o negligencia. Es una norma sancionadora especial, con arreglo a nuestra reiterada jurisprudencia, lo que implica, en una primera aproximación al caso, que si no hay dolo, no hay responsabilidad. Y a una menor de edad (D.^a ... tenía 6 años cuando fue donataria de la nuda propiedad del inmueble, representada por su padre) le es ajeno, ontológicamente, el concepto de dolo, y también de culpa; o toda posibilidad legal de ser causante o colaborador en una ocultación de bienes ni de perseguir finalidad alguna de sustraer los bienes a su traba o ejecución.

b) No cabe olvidar que, además –manteniendo el examen del caso bajo la Ley de 1963–, cuando se habla de obligaciones tributarias –como objeto de la extensión de la responsabilidad solidaria– en el artículo 38 y también en el 131.5 a) LGT 1963, se incluyen las sanciones, que formaban parte entonces de la deuda tributaria y se exigían conjuntamente con esta, como un concepto económico más de la deuda, lo que significa que estamos ante un tipo sancionador sui géneris, ajeno a la sistemática de la LGT, pero sujeto siempre al principio culpabilístico, como hemos declarado reiteradamente. De hecho, la responsabilidad inicial de la empresa y la subsidiaria de la administradora, madre de la recurrente, incluía entre las deudas derivadas las sanciones impuestas.

c) No en vano, el tipo descriptivo del artículo 38 de la antigua LGT de 1963 culminaba la enunciación del presupuesto de la responsabilidad solidaria añadiendo, como sujetos, además de a quienes sean causantes, a quienes –también dolosamente– «colaboren de manera directa y principal con el sujeto pasivo, en las infracciones tributarias calificadas de defraudación». Y la norma creada en 1995 que cursa como precedente del actual artículo 42.2 a), del mismo modo, y quizá con mayor claridad, configuraba la responsabilidad en el campo recaudatorio de igual modo, de suerte que tal responsabilidad no era puramente objetiva, atenta solo al vaciamiento patrimonial, logrado o intentado, sino exigente de un obrar malicioso con la finalidad de defraudar a la Hacienda, algo que los menores no pueden hacer –y, si lo hacen, por lo que no se les puede imputar ni sancionar–.

d) Pues bien, según muy reiterada y conocida doctrina jurisprudencial nuestra, la extensión a una persona ajena a la relación tributaria y a la capacidad económica gravada, de una sanción, fruto de la infracción cometida por otro, es también una sanción y le son exigibles, por imperativo constitucional (art. 25 CE), las garantías penales de legalidad, tipicidad y culpabilidad, así como el derivado del principio

de personalidad de la pena extensible a la sanción administrativa, que participa de la misma sustancia que aquella-. En otras palabras, aquí se ha trasladado a la menor la responsabilidad subjetiva, por causar o colaborar en las infracciones cometidas por el deudor principal –en este caso, se exige la responsabilidad solidaria del responsable subsidiario de la sociedad primeramente obligada, en cascada o de segundo grado–, por el importe, entre otras deudas, de sanciones de multa, prescindiendo de todo elemento subjetivo, que la ley exige cuando limita esta clase de responsabilidad a quien obre maliciosamente, atributo o elemento subjetivo del que, por definición, están excluidos los menores de edad.

e) Si se examina el asunto, además, desde la perspectiva civil, la menor no ha obrado –ni causado, colaborado u ocultado– en este asunto en un sentido propio, pues carecía de capacidad de obrar (art. 30, *contrario sensu*, así como 314 y siguientes del Código Civil), de suerte que sus actos jurídicos, respecto de la titularidad de derechos y obligaciones, ha de realizarlos por ellos su representante legal, en este caso, su padre. Por tanto, considerar que la adquisición jurídica de la donación de la nuda propiedad de un inmueble en su patrimonio, por razón de su capacidad jurídica –que no de obrar– le inculpa, pese a la carencia de conocimiento, de comprensión y de voluntad del acto jurídico, es objetivar la responsabilidad, aún penal, en contra de la letra y del espíritu del artículo 131.5 a) LGT 1963, versión de la Ley 25/1995, de 20 de julio, de modificación parcial de la Ley General Tributaria, en relación con el art. 42.2 a) LGT actual.

f) No cabe desconocer que el asunto llegó a la Audiencia Nacional a través de una resolución del [TEAC] que estimó un recurso de alzada impropia entablado por la Directora del Departamento de Recaudación de la AEAT, frente a la resolución del [Tribunal Económico-Administrativo Regional –TEAR–] de Cantabria que anuló la responsabilidad, y que consideramos plenamente acertada. Sucede que, a menudo, la privación al interesado del efecto de firmeza que podría residir en las resoluciones revisoras obligatorias, como la del TEAR, por virtud del auto recurso administrativo que la ley permite, empeora notablemente no solo la posición del interesado, sino la seguridad jurídica misma, como ocurre en el caso debatido.

Para concluir realizando los siguientes pronunciamientos:

- 1.º No cabe exigir la responsabilidad solidaria prevista en el artículo 131.5 a) de la LGT/63 –en la redacción aplicable al caso debatido–, ni tampoco la del artículo 42.2 a) de la LGT vigente, a un menor de edad, en ningún caso, toda vez que en ambos supuestos, tipificados en tales normas, la actuación que se le imputa y por la que se le responsabiliza es la de ser causante o colaborador en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria, como presupuesto determinante de su responsabilidad solidaria, ya que el precepto comprende actividades, conductas e intenciones dolosas de las que un menor es, siempre, inimputable por ministerio de la ley, condición de la que deriva su inmunidad a las sanciones.

Esto es, no cabe trasladar o extender la responsabilidad fiscal a un menor cuando el negocio jurídico en virtud del cual se pretende la ocultación o transmisión –aquí, la donación de la nuda propiedad de un bien inmueble– se ha concluido por su representante legal, por cuenta de aquel, aunque adquiriera este en su patrimonio.

- 2.º El dolo o intención que se exigen jurisprudencialmente para sustentar la posición de causante o colaborador en tal ocultación o transmisión –tanto en uno como en otro precepto sucesivamente reguladores de esta clase de responsabilidad solidaria en vía recaudatoria– no pueden ser atribuidos a quien, por ser menor, es legalmente inimputable, carece de capacidad de obrar y, por tanto, de concluir por propia voluntad negocios jurídicos, sin perjuicio de la titularidad que ostenta de derechos y obligaciones. Cabe añadir que la cesión de derechos reales sobre bienes inmuebles y la donación de estos (arts. 1280.1 y 633 del Código Civil –CC–⁵) está sometida a la forma de la escritura pública, de suerte que es preciso, como requisito de validez –*ad solemnitatem*–, la intervención de un fedatario público, el notario, obligado por la ley y por el reglamento notarial⁶ a advertir a los contratantes de los vicios de que puedan estar aquejados los actos y negocios que celebren bajo la fe pública y autorizados por aquellos.
- 3.º No cabe pronunciarse sobre la posibilidad de imputar, eventualmente, tales negocios jurídicos, mediante la atribución de la responsabilidad solidaria discutida, del artículo 131.5 a) de la LGT/63, en la redacción aplicable al caso debatido, ni tampoco la del artículo 42.2 a) de la LGT vigente, al representante legal del menor, que actúa por cuenta de este y en su representación, pues pese a los términos del auto de admisión, no se trata de una cuestión que derive de los hechos acreditados en autos ni sea precisa para resolver el recurso de casación planteado, al margen del interés casacional que, hipotéticamente, pudiera suscitar tal cuestión jurídica, debidamente manifestada, para formar doctrina general, si se aprecia en tal asunto el interés casacional objetivo necesario a tal fin jurisprudencial.

Además, en las mencionadas Sentencias del TS de 5 de octubre de 2021 (rec. casación núm. 8115/2019, NFJ083982; ponente: Navarro Sanchís) y de 8 de abril de 2021 (rec. casación núm. 1107/2020, NFJ081847; ponente: Córdoba Castroverde), relativas a casos de derivación de responsabilidad solidaria al amparo de este supuesto del artículo 42.2 a) de la LGT, se examina la posibilidad de derivar al declarado responsable solidario sanciones que no hayan adquirido firmeza en vía administrativa por haber sido impugnada y, por ende, automáticamente suspendida en periodo voluntario.

En ambos casos el acuerdo de derivación solidaria tenía por objeto exclusivo unas sanciones, si bien en el segundo se encontraban suspendidas en periodo voluntario de pago.

⁵ Aprobado por Real Decreto de 24 de julio de 1889 (Gaceta de Madrid de 25 de julio).

⁶ Reglamento de la organización y régimen del Notariado, aprobado por Decreto de 2 de junio de 1944 (BOE de 7 de julio).

En primer lugar, se fija el criterio jurisprudencial de que, en los supuestos de declaración de responsabilidad solidaria realizados al amparo del artículo 42.2 a) de la LGT, es posible derivar al declarado responsable solidario una sanción que no ha adquirido firmeza en vía administrativa por haber sido impugnada y, por ende, automáticamente suspendida en periodo voluntario, sin perjuicio de que la sanción no pueda ser exigida y deba continuar suspendida hasta que sea firme en vía administrativa. En segundo lugar, se establece la doctrina de que en los supuestos en los que contra el acuerdo de imposición de sanción se interponga recurso de reposición o cualquier otro procedente en derecho, el periodo ejecutivo se iniciará con la firmeza de la sanción en vía administrativa, lo que determinará el órgano competente para dictar el acuerdo de derivación de responsabilidad.

Pues bien, partiendo de la doctrina fijada por la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS, en esta materia todavía quedan sin resolver algunas cuestiones que hasta la fecha no se han suscitado. Así, en primer lugar, cabe plantearse si habría que matizar o concretar dicha jurisprudencia para el supuesto de los menores de edad mayores de 14 años y a los que les es de aplicación la Ley Orgánica 5/2000, de 12 de enero, reguladora de la responsabilidad penal de los menores (BOE de 13 de enero).

Su artículo 1 prevé que: «Esta Ley se aplicará para exigir la responsabilidad de las personas mayores de catorce años y menores de dieciocho por la comisión de hechos tipificados como delitos o faltas en el Código Penal o las leyes penales especiales».

Y en el 61, relativo a las reglas generales, se establece que: «3. Cuando el responsable de los hechos cometidos sea un menor de dieciocho años, responderán solidariamente con él de los daños y perjuicios causados sus padres, tutores, acogedores y guardadores legales o de hecho, por este orden».

Del mismo modo, puede plantearse qué podría suceder con el sujeto que, una vez alcanzada la mayoría de edad y con plena capacidad de obrar, sigue disfrutando de los bienes adquiridos cuando era menor de edad; y si tiene el menor de edad que impugnar la donación cuando alcance la mayoría de edad.

En segundo lugar, consideramos que cabe cuestionarse si lo procedente en estos supuestos debería ser que la Administración tributaria inste la rescisión del acto de disposición del bien objeto de la transmisión, teniendo en cuenta lo dispuesto en el artículo 1291⁷ del CC y siguientes, en lo relativo a la existencia de negocios celebrados en fraude de acreedores.

⁷ Artículo 1291 del CC:

Son rescindibles:

1.º Los contratos que hubieran podido celebrar sin autorización judicial los tutores o los curadores con facultades de representación, siempre que las personas a quienes representen hayan sufrido lesión en más de la cuarta parte del valor de las cosas que hubiesen sido objeto de aquellos.

Y, todo ello, sin perjuicio de plantearse si la actuación llevada a cabo por quienes se escudan tras los menores y los emplean para su propio beneficio podría dar lugar, en su caso, a la exigencia de responsabilidad en vía penal, en el supuesto de que se entendiera que pudieran incurrir en alguno de los delitos previstos en el artículo 257 y siguientes del Código Penal⁸.

2.4.5. Posibilidad de promover la tasación pericial contradictoria

Por otra parte, en la Sentencia del TS de 22 de mayo de 2018 (rec. casación núm. 38/2017, NFJ070601; ponente: Maurandi Guillén) se examina la posibilidad de promover la **tasación pericial contradictoria** (TPC) en casos de derivación de responsabilidad solidaria por ocultación de bienes, ex artículo 131.5 a) de la LGT/63 –que se correspondería con el vigente art. 42.2 a) LGT–. La Sección Segunda de la Sala Tercera del TS, en primer lugar, se muestra favorable a aceptar la posibilidad de la TPC. Así, señala lo siguiente:

Una razón añadida en apoyo de esa respuesta ha de ser la de que cualquier responsabilidad tributaria, bien como obligado principal o como responsable declarado por cualquiera de las vías que permiten de derivación de la responsabilidad, ha de tener reconocidos los mismos mecanismos de impugnación (entre ellos, el que significa la TPC).

Y la conclusión hermenéutica que debe derivarse de lo que antecede es que, en lo que hace a la TPC establecida en el artículo 57.2 LGT de 2003⁹, y cuya tramitación

2.º Los celebrados en representación de los ausentes, siempre que estos hayan sufrido la lesión a que se refiere el número anterior.

3.º Los celebrados en fraude de acreedores, cuando estos no puedan de otro modo cobrar lo que se les deba.

4.º Los contratos que se refieran a cosas litigiosas, cuando hubiesen sido celebrados por el demandado sin conocimiento y aprobación de las partes litigantes o de la Autoridad judicial competente.

5.º Cualesquiera otros en que especialmente lo determine la Ley.

⁸ Aprobado mediante Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre (BOE de 24 de noviembre).

⁹ Artículo 57.2 de la LGT: «La tasación pericial contradictoria podrá utilizarse para confirmar o corregir en cada caso las valoraciones resultantes de la aplicación de los medios del apartado 1 de este artículo».

Apartado que prevé que:

1. El valor de las rentas, productos, bienes y demás elementos determinantes de la obligación tributaria podrá ser comprobado por la Administración tributaria mediante los siguientes medios:

a) Capitalización o imputación de rendimientos al porcentaje que la ley de cada tributo señale.

b) Estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal.

Dicha estimación por referencia podrá consistir en la aplicación de los coeficientes multiplicadores que se determinen y publiquen por la Administración tributaria competente, en los términos que se establezcan reglamentariamente, a los valores que figuren en el registro oficial de carácter fiscal que

y alcance se regula en el artículo 135¹⁰ del mismo texto legal, ha de considerarse procedente para combatir tanto la comprobación de valores que haya servido de base a una liquidación tributaria, como aquella otra que haya dado sustento y contenido a un acto de declaración de responsabilidad tributaria por los cauces procedimentales que regulan 174 a 176 LGT de 2003.

se tome como referencia a efectos de la valoración de cada tipo de bienes. Tratándose de bienes inmuebles, el registro oficial de carácter fiscal que se tomará como referencia a efectos de determinar los coeficientes multiplicadores para la valoración de dichos bienes será el Catastro Inmobiliario.

- c) Precios medios en el mercado.
- d) Cotizaciones en mercados nacionales y extranjeros.
- e) Dictamen de peritos de la Administración.
- f) Valor asignado a los bienes en las pólizas de contratos de seguros.
- g) Valor asignado para la tasación de las fincas hipotecadas en cumplimiento de lo previsto en la legislación hipotecaria.
- h) Precio o valor declarado correspondiente a otras transmisiones del mismo bien, teniendo en cuenta las circunstancias de estas, realizadas dentro del plazo que reglamentariamente se establezca.
- i) Cualquier otro medio que se determine en la ley propia de cada tributo.

¹⁰ Artículo 135 de la LGT:

1. Los interesados podrán promover la tasación pericial contradictoria, en corrección de los medios de comprobación fiscal de valores señalados en el artículo 57 de esta Ley, dentro del plazo del primer recurso o reclamación que proceda contra la liquidación efectuada de acuerdo con los valores comprobados administrativamente o, cuando la normativa tributaria así lo prevea, contra el acto de comprobación de valores debidamente notificado.

En los casos en que la normativa propia del tributo así lo prevea, el interesado podrá reservarse el derecho a promover la tasación pericial contradictoria cuando estime que la notificación no contiene expresión suficiente de los datos y motivos tenidos en cuenta para elevar los valores declarados y denuncie dicha omisión en un recurso de reposición o en una reclamación económico-administrativa. En este caso, el plazo a que se refiere el párrafo anterior se contará desde la fecha de firmeza en vía administrativa del acuerdo que resuelva el recurso o la reclamación interpuesta.

La presentación de la solicitud de tasación pericial contradictoria, o la reserva del derecho a promoverla a que se refiere el párrafo anterior, determinará la suspensión de la ejecución de la liquidación y del plazo para interponer recurso o reclamación contra la misma. Asimismo, la presentación de la solicitud de tasación pericial contradictoria suspenderá el plazo para iniciar el procedimiento sancionador que, en su caso, derive de la liquidación o, si este se hubiera iniciado, el plazo máximo para la terminación del procedimiento sancionador. Tras la terminación del procedimiento de tasación pericial contradictoria la notificación de la liquidación que proceda determinará que el plazo previsto en el apartado 2 del artículo 209 de esta Ley se compute de nuevo desde dicha notificación o, si el procedimiento se hubiera iniciado, que se reanude el cómputo del plazo restante para la terminación.

En el caso de que en el momento de solicitar la tasación pericial contradictoria contra la liquidación ya se hubiera impuesto la correspondiente sanción y como consecuencia de aquella se dictara una nueva liquidación, se procederá a anular la sanción y a imponer otra teniendo en cuenta la cuantificación de la nueva liquidación.

En segundo lugar, en cuanto a la necesidad o no de informar en la notificación del acto declarativo de la responsabilidad solidaria (o de la liquidación) que haya estado precedido de una comprobación de valores de la posibilidad impugnatoria que comporta la TPC, con carácter previo al recurso o reclamación económico-administrativa, considera que la respuesta también debe ser favorable a la necesidad de esta información por las razones que continúan:

La primera es la clara voluntad del legislador en configurar esa información como una importante garantía del administrado para facilitar su derecho a la impugnación de toda actividad administrativa que afecte a sus derechos e intereses; una voluntad que es inequívoca en la regulación de las notificaciones que se ha sucedido en las normas administrativas

2. Será necesaria la valoración realizada por un perito de la Administración cuando la cuantificación del valor comprobado no se haya realizado mediante dictamen de peritos de aquella. Si la diferencia entre el valor determinado por el perito de la Administración y la tasación practicada por el perito designado por el obligado tributario, considerada en valores absolutos, es igual o inferior a 120.000 euros y al 10 por ciento de dicha tasación, esta última servirá de base para la liquidación. Si la diferencia es superior, deberá designarse un perito tercero de acuerdo con lo dispuesto en el apartado siguiente.

3. Cada Administración tributaria competente solicitará en el mes de enero de cada año a los distintos colegios, asociaciones o corporaciones profesionales legalmente reconocidos el envío de una lista de colegiados o asociados dispuestos a actuar como peritos terceros. Elegido por sorteo público uno de cada lista, las designaciones se efectuarán por orden correlativo, teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes o derechos a valorar.

Cuando no exista colegio, asociación o corporación profesional competente por la naturaleza de los bienes o derechos a valorar o profesionales dispuestos a actuar como peritos terceros, se solicitará al Banco de España la designación de una sociedad de tasación inscrita en el correspondiente registro oficial.

Los honorarios del perito del obligado tributario serán satisfechos por este. Cuando la diferencia entre la tasación practicada por el perito tercero y el valor declarado, considerada en valores absolutos, supere el 20 por ciento del valor declarado, los gastos del tercer perito serán abonados por el obligado tributario y, en caso contrario, correrán a cargo de la Administración. En este supuesto, aquel tendrá derecho a ser reintegrado de los gastos ocasionados por el depósito al que se refiere el párrafo siguiente.

El perito tercero podrá exigir que, previamente al desempeño de su cometido, se haga provisión del importe de sus honorarios mediante depósito en el Banco de España o en el organismo público que determine cada Administración tributaria, en el plazo de 10 días. La falta de depósito por cualquiera de las partes supondrá la aceptación de la valoración realizada por el perito de la otra, cualquiera que fuera la diferencia entre ambas valoraciones.

Entregada en la Administración tributaria competente la valoración por el perito tercero, se comunicará al obligado tributario y se le concederá un plazo de 15 días para justificar el pago de los honorarios a su cargo. En su caso, se autorizará la disposición de la provisión de los honorarios depositados.

4. La valoración del perito tercero servirá de base a la liquidación que proceda con los límites del valor declarado y el valor comprobado inicialmente por la Administración tributaria.

generales, a las que remite el artículo 109¹¹ de la LGT (arts. 58.2¹² LRJPAC; y 40.2¹³ de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (LPAC) (BOE de 2 de octubre); y es coherente con el derecho que a los obligados tributarios reconoce el artículo 34.1 a)¹⁴ de la LGT.

La segunda deriva de lo siguiente: la TPC no deja de ser sino un específico medio de impugnación frente a uno de los elementos de las resoluciones tributarias; y, admitida esta naturaleza, no parece que la solución sobre la necesidad de informar de la posibilidad de TPC haya de merecer una respuesta diferente a la regla general que rige sobre lo que, en sentido estricto, únicamente son recursos o reclamaciones administrativas.

Siendo de significar esas razones que acaban de exponerse la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS entiende que aconsejan rectificar el criterio distinto que la misma Sala y Sección siguió en algún pronunciamiento anterior.

En tercer lugar, como consecuencia de la omisión de esa información, es que debe aplicarse a esta cuestión el régimen previsto para las notificaciones irregulares: que estas no afectan a la validez del acto controvertido notificado, pero si determinan el *dies a quo* en el que debe a correr el plazo legalmente establecido para la impugnación (en este caso para solicitar la TPC); y tiene que recordarse a este respecto lo que sucesivamente han dispuesto sobre esta materia el artículo 58.3 de la LRJPAC y el artículo 40.3 de la LPAC, en cuanto a que las notificaciones que, conteniendo el texto íntegro del acto, omitiesen alguno de los demás requisitos previstos en el apartado anterior, surtirán efecto a partir de

¹¹ Artículo 109 de la LGT: «El régimen de notificaciones será el previsto en las normas administrativas generales con las especialidades establecidas en esta sección».

¹² Artículo 58.2 de la LRJPAC:

Toda notificación deberá ser cursada dentro del plazo de diez días a partir de la fecha en que el acto haya sido dictado, y deberá contener el texto íntegro de la resolución, con indicación de si es o no definitivo en la vía administrativa, la expresión de los recursos que procedan, órgano ante el que hubieran de presentarse y plazo para interponerlos, sin perjuicio de que los interesados puedan ejercitar, en su caso, cualquier otro que estimen procedente.

¹³ Artículo 40.2 de la LPAC:

Toda notificación deberá ser cursada dentro del plazo de diez días a partir de la fecha en que el acto haya sido dictado, y deberá contener el texto íntegro de la resolución, con indicación de si pone fin o no a la vía administrativa, la expresión de los recursos que procedan, en su caso, en vía administrativa y judicial, el órgano ante el que hubieran de presentarse y el plazo para interponerlos, sin perjuicio de que los interesados puedan ejercitar, en su caso, cualquier otro que estimen procedente.

¹⁴ Artículo 34.1 de la LGT:

Constituyen derechos de los obligados tributarios, entre otros, los siguientes:

a) Derecho a ser informado y asistido por la Administración tributaria sobre el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

la fecha en que el interesado realice actuaciones que supongan el conocimiento del contenido y alcance de la resolución o acto objeto de la notificación, o interponga cualquier recurso que proceda.

2.5. Responsabilidad por incumplimiento de la orden de embargo

En lo que hace a este supuesto, podemos hacer alusión a la Sentencia del TS de 24 de octubre de 2017 (rec. casación núm. 2601/2016, NFJ068531; ponente: Navarro Sanchís), en la que se razona que de la disciplina legal del artículo 42.2 b) de la LGT cabe extraer las siguientes notas distintivas, que tiene su ámbito procedimental propio en la fase de recaudación y, dentro de ella, en el periodo ejecutivo (art. 160.1 y 2¹⁵ LGT):

- a) Se trata de una medida de aseguramiento o refuerzo de los derechos recaudatorios de la Administración, que incorpora, junto al deudor principal, a otras personas o entidades en régimen de responsabilidad solidaria.
- b) La responsabilidad deriva del hecho de incumplir una orden de embargo.
- c) Solo puede incurrir en ella un tercero ajeno a la relación jurídica trabada entre la Administración tributaria, en el ejercicio de su potestad ejecutiva, y el deudor principal, por imperativo de la naturaleza solidaria de la responsabilidad.
- d) El embargo ha de ser ejecutivo o de apremio, ya que si se acuerda como medida cautelar o precautoria prevalece el supuesto de la letra c) del propio artículo.
- e) La orden de embargo incumplida debe tener su título jurídico en una relación previa de este tercero con los bienes o derechos embargados, de la que surja un estricto deber jurídico cuya inobservancia abre paso a la declaración de responsabilidad.
- f) El incumplimiento debe serlo por culpa o negligencia, extraña fórmula legal que parece haber olvidado el dolo o intención como forma más grave de la culpabilidad (o, al menos, confunde el precepto los términos empleados, pues culpa o negligencia son sinónimos y aluden a la comisión culposa, no a la dolosa).

¹⁵ Artículo 160 de la LGT:

1. La recaudación tributaria consiste en el ejercicio de las funciones administrativas conducentes al cobro de las deudas tributarias.
2. La recaudación de las deudas tributarias podrá realizarse:
 - a) En periodo voluntario, mediante el pago o cumplimiento del obligado tributario en los plazos previstos en el artículo 62 de esta ley.
 - b) En periodo ejecutivo, mediante el pago o cumplimiento espontáneo del obligado tributario o, en su defecto, a través del procedimiento administrativo de apremio.

- g) Tal culpa o negligencia debe quedar rigurosamente probada por la Administración, así como motivada en relación con la acción del responsable.
- h) No es posible el incumplimiento de la orden de embargo por mera omisión, sino que se requiere un hacer activo.
- i) Solo puede incumplir la orden de embargo, en sentido propio, aquel al que le ha sido notificada previamente. Aun no previsto tal requisito de modo expreso, su exigencia deriva de la dicción legal de los apartados c) y d), que inexorablemente lo imponen (letra d) o parten de su conocimiento (letra c), para hipótesis semejantes a la debatida, así como de la propia naturaleza de las cosas, pues solo quien conoce de forma fehaciente el deber que le incumbe puede obrar con culpa o negligencia al incumplirlo.
- j) La ley no requiere estrictamente la producción de un resultado de fracaso total o parcial del embargo, siendo bastante para generar la responsabilidad el incumplimiento de la orden, aun cuando tal cuestión –no suscitada en esta casación– pueda ser dudosa, porque el enunciado del artículo 42.2 b) de la LGT limita cuantitativamente la responsabilidad «hasta el importe del valor de los bienes o derechos que se hubieran podido embargar o enajenar por la Administración», fórmula que permite la interpretación contraria.

Se trata, en definitiva, de asegurar o reforzar el derecho al cobro de las deudas tributarias por parte de la Administración, incorporando al elenco de obligados, junto al deudor principal, a quien propicia con su conducta que el embargo pueda malograrse.

En el supuesto concernido, la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS concluye que no basta con la mera condición de socio mayoritario o administrador de la deudora principal para deducir la concurrencia de dolo o culpa de ese solo dato. El incumplimiento que la ley sanciona con la extensión de la responsabilidad al incumplidor requiere la notificación de la correspondiente orden de embargo acordada en el procedimiento de apremio y la realización de una conducta efectiva de quebranto, sin que pueda considerarse irrelevante el hecho, constatado por la sala de instancia, de que todas las deudas habían sido satisfechas con la notificación al recurrente de dicha orden. Y, en consecuencia, estima el recurso, al apreciar una valoración arbitraria de la prueba por parte de la sala a *quo*.

Por su parte, la Sentencia del TS de 20 de abril de 2012 (rec. casación núm. 3775/2008, NFJ047321; ponente: Trillo Torres) examina su precedente normativo, previsto en el artículo 131.5 b) de la LGT/63. En este caso, se estimó el recurso de casación al considerar que no había lugar a la derivación de responsabilidad solidaria, debido a que la entidad financiera (que iba a proceder a pagar la deuda que mantenía con el deudor tributario principal) había remitido un escrito dirigido a la Administración tributaria en el que, contestando a la notificación de la diligencia de embargo, ponía de manifiesto las dudas que albergaba sobre su corrección jurídica, en atención a las condiciones que concurría en el caso; comunicación a la que la Administración tributaria no dio respuesta, lo que llevó a la misma Sección de la Sala Tercera del TS a concluir que la entidad referida actuó de forma diligente.

En la referida Sentencia del TS de 18 de febrero de 2009 (rec. casación núm. 5316/2006, NFJ032703; ponente: Frías Ponce) se expone que la antigua LGT/63 regulaba la responsabilidad de quienes ayudaban a evitar el pago de una deuda dentro del procedimiento de recaudación, siendo así que la regulación contenida en el antiguo artículo 135.5¹⁶ de la LGT/63 no era clara, lo que explica que, por su semejanza, para una misma situación se utilizasen indistintamente cualquiera de los supuestos, o los tres, como ocurrió en el caso de autos.

Y, en cuanto al caso examinado, señala que la resolución notificada por fax a la responsable solidaria contenía una orden de embargo de los créditos que la entidad tuviera pendientes de pago a favor del deudor, no siendo posible hablar de falta de concreción, pues su contestación fue clara y contundente, razonando lo siguiente:

[...] la Administración en un principio solo es concedora de la existencia de una relación comercial entre el deudor principal y la recurrente, pero no de los detalles concretos de la misma, de ahí que la diligencia de embargo no solo sea genérica sino incierta, a saber: «diligencia de embargo de los créditos que pudiera tener a su favor [...], y ante la contestación dada por [la responsable solidaria] de que «no existen facturas pendientes de pago», la Dependencia de Recaudación [...] requiriese a la recurrente la aportación del libro Mayor correspondiente a la deudora principal, detallando los movimientos existentes entre ambas; movimientos que con sus facturas y justificantes de pago, necesariamente conocía la recurrente, que bien pudo cumplir con la orden de embargo recibida, aplicándola a los créditos que en dicho momento ostentaba frente a ella [la obligada principal], pero que no hizo, como la sentencia de instancia concluye, tras examinar el material probatorio obrante en autos, sin que sea posible entrar en la valoración de prueba realizada por la Sala de instancia ante la imposibilidad de residenciar en sede casacional cuestiones de esta naturaleza, lo que cohonesta con la naturaleza de la casación como recurso especial, cuya finalidad es la de corregir errores en la interpretación y aplicación del ordenamiento jurídico y no someter a revisión la valoración de la prueba realizada por el tribunal de instancia.

3. Conclusión

En este trabajo hemos pretendido realizar un examen de la naturaleza jurídica, alcance y extensión del mecanismo de la derivación de la responsabilidad tributaria solidaria me-

¹⁶ Responderán solidariamente del pago de la deuda tributaria pendiente, hasta el importe del valor de los bienes o derechos que se hubieran podido embargar, las siguientes personas: a) Los que sean causantes o colaboren en la ocultación maliciosa de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir su traba. b) Los que por culpa o negligencia incumplan las órdenes de embargo. c) Los que con conocimiento del embargo colaboren o consientan en el levantamiento de los bienes.

diante el análisis pormenorizado de la jurisprudencia destacada del TS. Y hemos empleado esta forma de estudio, disecando tales pronunciamientos judiciales para proceder a su sistematización y a la identificación de bases y principios, ya que se trata de un instrumento cuya regulación es susceptible de mejoras. Nos encontramos ante una materia que resulta ser no *de lege data*, sino *de lege ferenda*, en la que, precisamente, ha sido la labor de la Sección Segunda de la Sala Tercera del Alto Tribunal fijando la doctrina jurisprudencial la que ha permitido conocer cuáles son los criterios aplicables en las distintas cuestiones que se suscitan a la hora de abordar su estudio.

Así, hemos constatado que la jurisprudencia considera que la responsabilidad tributaria solidaria es de naturaleza sancionadora únicamente en aquellos supuestos en los que la derivación tenga por objeto sanciones, de modo que en tales casos serán de aplicación los principios de la potestad sancionadora, como son los de graduación, prohibición *non bis in idem* y exigencia de tipicidad. Asimismo, el examen de los diferentes supuestos de responsabilidad solidaria nos ha permitido formular un ensayo de sistematización, esclareciendo los requisitos que se exigen en cada una de las modalidades previstas en la LGT, y que obedecen a casos muy diversos y heterogéneos. Además, el análisis del procedimiento administrativo regulado en la propia ley tendente a declarar al responsable solidario permite destacar que, para el TS, la previsión contenida en el artículo 174.5 de la LGT no es una norma procedimental, sino declarativa de derechos y que no existe una vulneración del derecho a la tutela judicial efectiva por la diferencia entre los supuestos del primer y segundo párrafo del propio precepto.

La jurisprudencia del TS ha servido para arrojar luz y avanzar en seguridad jurídica, al permitir que los diferentes sujetos jurídicos tengan una mayor claridad aplicativa e interpretativa respecto de las innumerables cuestiones que se plantean en la práctica jurídica cotidiana, pero todavía son muchas las lagunas jurídicas que restan por colmar. Baste comprobar como la Sección Primera de la propia Sala Tercera del TS viene admitiendo con bastante frecuencia recursos de casación en los que se siguen suscitando cuestiones novedosas que afectan a la derivación de responsabilidad solidaria. Sin duda, el examen de los autos de admisión dictados de forma más reciente sobre esta materia merece ser objeto de otro trabajo.

Por añadidura, existen otras incógnitas por despejar que planean sobre este instrumento. En primer lugar, pese al criterio sólido y asentado del TS respecto de la limitación de la naturaleza jurídica sancionadora a los casos de derivación de sanciones, en nuestra opinión, cabría predicar que toda modalidad de derivación de responsabilidad solidaria cuenta con un carácter punitivo. Así lo entendemos, al apreciar que puede existir un paralelismo con la figura del levantamiento de bienes y consideramos que se podría indagar la cuestión desde esa perspectiva. Sea como fuere, por otra parte, entendemos que habría que esclarecer si la regulación vigente en los supuestos contemplados en el artículo 42.2 de la LGT se compadece con el principio de proporcionalidad. A este respecto, Chico de la Cámara (2022, p. 468) critica lo siguiente:

el derecho de repetición en vía civil que reconoce el artículo 41.6 LGT al responsable no puede constituir un visado sacro que habilite a la Administración tributaria a exigirle por inercia determinados conceptos que solo tienen origen en el incumplimiento del deudor principal, al igual que la adopción de medidas cautelares acorde al principio de proporcionalidad.

Es decir, aun cuando se concluya que en los casos del artículo 42.2 de la LGT no procede reconocer carácter sancionador a la derivación de responsabilidad solidaria, en nuestra opinión habría que aclarar si la regulación actual vulnera el principio de proporcionalidad, esto es, que la normativa sea a) idónea, b) necesaria y c) proporcional en sentido estricto, conforme tanto a la doctrina del Tribunal Constitucional¹⁷ como a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea¹⁸, debiéndose recordar que las libertades comunitarias tienen un impacto importante sobre los supuestos de responsabilidad que, con carácter general o específico, establezcan las normas tributarias, imponiendo límites al poder tributario de los Estados miembros en este campo que parecía alejado de su ámbito de influencia (Martín Jiménez, 2006, pp. 10-11).

En segundo lugar, se nos suscita si resulta de aplicación a los procedimientos de derivación de responsabilidad solidaria las exigencias derivadas de la conocida como doctrina *Saqueti-Iglesias*¹⁹ y, en consecuencia, si en tales procedimientos se ha de reconocer el derecho a una doble instancia en el orden contencioso-administrativo (Cobrerros Mendazona, 2020). En principio, creemos que la respuesta que habría que dar a esta cuestión es afirmativa en los supuestos en los que se deriven sanciones, siempre y cuando la infracción cometida tenga la naturaleza de «infracción penal» (Alonso Murillo, 2021) de acuerdo con los denominados comúnmente como «criterios Engel», esto es, a) la clasificación de la disposición a nivel interno²⁰, b) el tipo de infracción²¹ y c) la gravedad de la sanción²². Res-

¹⁷ Por ejemplo, Sentencias 50/1995, de 23 de febrero (NFJ003467); 46/2000, de 17 de febrero (NFJ008490); 194/2000, de 19 de julio (NFJ009087); 70/2002, de 3 de abril (NCJ042953), y 152/2017, de 21 de diciembre (NCJ062914).

¹⁸ En particular, cabe hacer mención a la Sentencia de 11 de mayo de 2006, *Commissioners of Customs & Excise/Federation of Technological Industries y otros*, asunto C-384/04 (NFJ022188), donde (párrafo 32) se concreta el significado del principio de proporcionalidad, que, en general, exige que las medidas adoptadas sobre la base de la protección del interés público no pueden ir más allá de lo necesario para proteger este fin, y, en concreto, en relación con las medidas tendentes a proteger el interés fiscal de los Estados miembros, como se deriva de la Sentencia del TJCE *Molenheide*, párr. 47, viene a significar que «[...] si bien es legítimo que las medidas adoptadas por los Estados miembros pretendan preservar con la mayor eficacia posible los derechos de la Hacienda Pública, no deben ir más allá de lo necesario para dicho fin».

¹⁹ Sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos de 30 de junio de 2020 (Demanda n.º 50514/2013). <https://hudoc.echr.coe.int/eng/?i=001-204016>.

²⁰ Vid. Sentencia de 1 de octubre de 2009 (*Stanchev c. Bulgaria*, n.º 8682/2002).

²¹ Vid. Sentencia de 14 de enero de 2010 (*Tsonyo Tsonev c. Bulgaria*, n.º 2376/2003).

²² Vid. Sentencia de 21 de marzo de 2006 (*Valico S.r.l. c. Italia* (déc.), n.º 70074/01).

pecto del resto de supuestos, la respuesta, obviamente, se encontrará condicionada por la naturaleza jurídica que se predique de la responsabilidad solidaria. Ya hemos visto en este trabajo como la jurisprudencia entiende que ese carácter únicamente se da en los casos de derivación de las sanciones.

En tercer lugar, con el debido respeto y jerarquía a la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS, pensamos que la aparente diferencia del primer y segundo párrafo del artículo 174.5 de la LGT, en lo que se refiere a las facultades impugnatorias con las que cuenta al responsable solidario en uno y otro caso, podría fundamentar la conveniencia de que se plantee una cuestión de inconstitucionalidad, a cuyo efecto habría que analizar la justificación dada al respecto por el legislador, y que se contiene en la exposición de motivos de la Ley 36/2006, debiendo destacarse que la reforma operada por esa ley en la LGT tiene su origen en la prevención del fraude fiscal. Dicho en otros términos, en mi opinión sería conveniente determinar si el loable objetivo del «fortalecimiento del control y la prevención del fraude fiscal» justifica establecer un trato diferenciado en uno y otro caso, trato que suprime el derecho fundamental previsto en el artículo 24 de la CE (derecho a la tutela judicial efectiva). En el supuesto del primer párrafo se reconocen plenas facultades impugnatorias respecto tanto del «presupuesto habilitante» como de las liquidaciones de las que trae causa la derivación de responsabilidad declarada; frente al segundo párrafo, que reconoce nulas facultades impugnatorias al mismo responsable solidario, al quedar circunscrita a dicho presupuesto, es decir, a si el responsable solidario fue o no causante o colaborador en la ocultación maliciosa de bienes, así como al «alcance global de la responsabilidad», resultando vedada la revisión de las actuaciones inspectoras, actas y liquidación e, incluso, la actividad recaudatoria contra el deudor principal. De este modo, coincidimos con Moreno Fernández (2022) en que, a la conducta culposa o negligente impeditiva del cobro de las deudas por parte de la Administración, el ordenamiento tributario le anuda una doble retribución –de la pena–:

- a) Se castiga su conducta obstruccionista, obligándole al pago de la deuda obstruida, pese a que la misma pudiera ser inexistente (art. 42.2 LGT).
- b) Se castiga su conducta obstruccionista, impidiéndole recurrir la deuda exigida (art. 174.5 LGT).

La existencia de este instrumento de la derivación de la responsabilidad tiene su justificación en el principio de contribución al sometimiento de los gastos públicos, pero, nótese, que dicho principio entronca con otro principio esencial en materia tributaria, como es el de capacidad económica. Y si se deriva la deuda tributaria de manera solidaria sin atender a la capacidad económica, cabe cuestionarse si la declaración de responsabilidad es un acto *per se* sancionador o, al menos, que no resulte contraria al principio de proporcionalidad, más allá del ámbito sancionador.

En cuarto lugar, nos planteamos la necesidad de que se establezca una limitación temporal en lo que hace a las facultades de derivación de la responsabilidad, con carácter general,

y, específicamente, de la solidaria por parte de la Administración tributaria. En el presente trabajo hemos podido analizar cómo el TS ha dado respuesta a diferentes cuestiones relativas a la prescripción de la acción para declarar la responsabilidad solidaria, delimitando aspectos como la fijación de su *dies a quo*, la posibilidad de concatenar declaraciones de responsabilidad o la aplicación en supuestos de concursos de acreedores. Ahora bien, lo que proponemos es una cuestión diferente: la fijación de un plazo máximo entre el momento en que se exige la deuda al obligado principal y cuando se dicta el acuerdo de derivación de responsabilidad, ya que en la práctica se dan casos en los que en la fecha en que se declara la responsabilidad tributaria han podido transcurrir más de una decena de años desde que acontecieron los hechos a que da lugar tal acto de derivación. Así, esta problemática ha sido puesta de relieve, recientemente, por Herrero de Gaña (2022).

Como señalamos al inicio del presente estudio, la derivación de responsabilidad se ha visto aplicada de forma notable en los últimos tiempos y, sin duda, en una situación de crisis económica grave como por la que transitamos en la actualidad, creemos que su empleo se verá incrementado de forma exponencial por la Administración tributaria, necesitada de asegurarse unos ingresos públicos cada vez más escasos, por lo que se hace necesario contar con una regulación que cumpla con las exigencias del principio de seguridad jurídica. En mi opinión el Poder Legislativo debería llevar a cabo una profunda revisión de la LGT en materia de derivación de responsabilidad tributaria, en general, y solidaria, en particular, con el objetivo de adaptarla a las exigencias de un Estado de Derecho.

La concepción moderna del Estado de Derecho en España y en la Unión Europea ha dado lugar al surgimiento de nuevas exigencias que se plasman en los principios de «buena regulación», «buena administración» y «buena jurisdicción», derechos que se califican de «última generación». En relación con el principio de buena administración, debemos añadir que González de Lara (2022) señala, no obstante, que algún sector de la doctrina, caso de Marín-Barnuevo (2020, pp. 15-36), ha criticado la aplicación de este principio para resolver los problemas que genera el sistema diseñado por el legislador, solución que entiende que vendría dada por la aplicación del principio de justicia tributaria.

El buen gobierno se caracteriza por una mejora de la regulación y de la calidad de las normas, por una simplificación y adecuación de la legislación, por la revisión constante del impacto que la legislación tiene en la sociedad.

Esta obligación está consagrada en nuestro derecho positivo, el artículo 129 de la LPAC recoge los «principios de buena regulación», pero es necesario que dichos principios no queden solo en un deseo del legislador, es preciso que tengan una aplicación real.

Referencias bibliográficas

- Alonso Murillo, F. (2021). El derecho a una doble revisión jurisdiccional de las sanciones administrativas impuestas por la comisión de una infracción administrativa tributaria «penal» y «grave»: Sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos de 30 de junio de 2020, AS Saquetti-Iglesias c España. *Revista Técnica Tributaria*, 133, 155-168.
- Cobrerros Mendazona, E. (2020). El doble grado de jurisdicción para las sanciones administrativas graves, una imperiosa exigencia convencional y constitucional. *Revista Vasca de Administración Pública. Herri-Arduralaritzako Euskal Aldizkaria*, 118, 17-48.
- Chico de la Cámara, P. (2022). La litigiosidad procedimental: causas y propuestas de mejora. En *Cuestiones Actuales en los Procedimientos de Aplicación de los Tributos y Propuestas de Mejora* (pp. 449-479). Fundación Impuestos y Competitividad.
- González de Lara Mingo, S. (2022). El procedimiento tributario en la reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo: en particular el Principio de Buena Administración. En *Cuestiones Actuales en los Procedimientos de Aplicación de los Tributos y Propuestas de Mejora* (pp. 331-390). Fundación Impuestos y Competitividad.
- Herrero de Gaña Espinosa de los Monteros, J. M. (2022). Tensión entre garantías y cobro en el procedimiento de recaudación: en particular medidas cautelares y responsabilidad tributaria; En *Cuestiones Actuales en los Procedimientos de Aplicación de los Tributos y Propuestas de Mejora* (pp. 309-328). Fundación Impuestos y Competitividad.
- Marín-Barnuevo Fabo, D. (2020). El principio de buena administración en materia tributaria. *Revista Española de Derecho Financiero*, 186, 15-38.
- Martín Jiménez, A. J. (2006). La responsabilidad tributaria en la LGT y el Derecho comunitario. *Revista española de Derecho Financiero*, 132, 781-804
- Menéndez Moreno, A. (2019). La naturaleza jurídica de las costas procesales. A propósito de la Sentencia del Tribunal Supremo 760/2019, de 3 de junio. *Quincena Fiscal*, 14, 9-18.
- Moreno Fernández, J. I. (2022). Derivaciones de responsabilidad: especial referencia a la dualidad responsabilidad tributaria vs mercantil y a los supuestos del art. 42.2.a) LGT. *XVII Congreso Tributario. 25-27 de mayo de 2022*. Córdoba. CGPJ-AEDAF.

Gastos financieros asociados a la distribución de fondos propios

Análisis de las **SSTS de 26 de julio, recs. núms. 4762/2020 y 5693/2020**, y **21 de julio de 2022, rec. núm. 5309/2020**

Eduardo Sanz Gadea

Inspector de la Hacienda del Estado (jubilado)

Extracto

La presente colaboración se adentra en los pronunciamientos judiciales relativos a las operaciones de distribución de fondos propios a los socios o accionistas, bajo diversas técnicas jurídicas, financiadas mediante endeudamiento. La jurisprudencia sobre la materia se ha consolidado con las tres sentencias del Tribunal Supremo mencionadas en el encabezamiento, pero es lo cierto que el conflicto número 9, publicado por la Agencia Tributaria al tiempo de emitirse aquellas, ha añadido nuevos elementos de reflexión. Al hilo de ellos, se formula una sugerencia de reforma normativa a concretar con la transposición de la Directiva 2016/1164.

Nota: Este trabajo ha sido realizado en el marco del Grupo de Investigación «Fiscalidad Empresarial (GI-19/1)» de la Universidad a Distancia de Madrid, UDIMA (Plan Nacional I+D+i) (número de identificador: A-81618894-GI-19/1), del que es IP María del Carmen Cámara Barroso

1. Supuestos de hecho

Las tres sentencias del Tribunal Supremo (TS) versan sobre la deducción de los intereses correspondientes a los préstamos tomados para distribuir fondos propios a los socios, bajo distintas modalidades.

En la Sentencia de 21 de julio de 2022 (rec. núm. 5309/2020 –NFJ087035–) se repartieron beneficios y reservas de libre disposición, mediante un préstamo recibido de la entidad matriz, residente en Luxemburgo.

En la Sentencia de 26 de julio de 2022 (rec. núm. 4762/2020 –NFJ087030–) se recibió un préstamo de dos entidades de crédito residentes en territorio español, empleado, en parte, para adquirir acciones propias para su amortización.

En la Sentencia de 26 de julio de 2022 (rec. núm. 5693/2020 –NFJ087027–) se redujo el capital a cero, con la consiguiente devolución de aportaciones para, posteriormente, proceder a una ampliación de capital mediante aportación no dineraria de acciones, generándose una prima de emisión que, seguidamente, fue, en parte, repartida entre los accionistas, a cuyo efecto se concertó un préstamo con la sucursal española de una entidad de crédito extranjera.

En los tres casos, los tribunales de instancia desestimaron el recurso, planteado por el contribuyente.

En los tres casos, los autos de admisión del recurso de casación se expresaron en los siguientes términos:

La cuestión que presenta interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia consiste en:

- Determinar si cualquier gasto acreditado y contabilizado que no denote una correlación directa e inmediata con un ingreso empresarial ha de constituir necesariamente una liberalidad no deducible, aun cuando ese gasto no pueda ser considerado estrictamente, como un donativo o una liberalidad gratuita.
- Identificar como normas jurídicas que, en principio, habrán de ser objeto de interpretación los artículos 10.3 y 14.1 a) y e) del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo; el artículo 8 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre.

Lo novedoso de los autos de admisión, respecto del relativo a la misma materia, antecedente de la Sentencia del TS, de 30 de marzo de 2021 (rec. núm. 3454/2019 –NFJ081566–), es la mención al artículo 14.1 a) del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades de 2004, el cual declara no deducibles los gastos que «representen una retribución de los fondos propios».

En los tres casos, el TS estimó el recurso.

Aun cuando las controversias se produjeron y fueron resueltas bajo la vigencia del texto refundido de 2004, tienen plena actualidad en los periodos impositivos regidos por la Ley 27/2014, por cuanto los preceptos aplicables no han sufrido variación.

2. Doctrina del tribunal

Las tres sentencias sientan la misma doctrina, en línea con la establecida por el TS en la Sentencia citada anteriormente de 30 de marzo de 2021 (rec. núm. 3454/2019 –NFJ081566–), relativa a un supuesto de adquisición de acciones propias para su amortización financiada mediante préstamos, al tiempo que efectúan una leve consideración adicional respecto de la cuestión de la retribución de fondos propios.

Las tres sentencias reproducen lo concluido en dicha sentencia, en la que el Alto Tribunal dijo:

el art. 14.1 e) del Real Decreto Legislativo 4/2004, debe interpretarse en el sentido de que los gastos acreditados y contabilizados no son deducibles cuando

constituyan donativos y liberalidades, entendiéndose por tales las disposiciones de significado económico, susceptibles de contabilizarse, realizadas a título gratuito; serán, sin embargo deducibles, aquellas disposiciones –que conceptualmente tengan la consideración de gasto contable y contabilizado– a título gratuito realizadas por relaciones públicas con clientes o proveedores, las que con arreglo a los usos y costumbres se efectúen con respecto al personal de la empresa y las realizadas para promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y prestación de servicios, y todas aquellas que, no comprendidas expresamente en esta enumeración, respondan a la misma estructura y estén correlacionadas con la actividad empresarial dirigidas a mejorar el resultado empresarial, directa o indirectamente, de presente o de futuro, siempre que no tengan como destinatarios a socios o partícipes.

Las tres sentencias complementan esa doctrina, añadiendo lo siguiente:

los gastos financieros devengados por un préstamo que está relacionado de forma directa e inmediata con el ejercicio de la actividad empresarial de la sociedad, aunque no con un concreto ingreso u operación, no constituyen un donativo o liberalidad pues tienen causa onerosa al igual que el préstamo a cuyo cumplimiento responden, y serán fiscalmente deducibles a efectos de determinar la base imponible del Impuesto de Sociedades siempre que cumplan con los requisitos generales de deducibilidad del gasto, esto es, inscripción contable, imputación con arreglo a devengo, y justificación documental.

Y, en fin, las tres sentencias hacen una breve alusión a la «retribución de los fondos propios», observando que:

conforme a lo expresado, no cabe calificar estos gastos como donativos o liberalidades no deducibles, por no ser de aplicación el art. 14.1 e) TRLIS, así como, en las circunstancias del caso, tampoco pueden ser considerados como una retribución de fondos propios que hubiera de quedar excluida de la condición de gastos deducibles por aplicación del art. 14.1 a) TRLIS.

Así pues, las tres sentencias fundamentan la deducción de los gastos financieros correspondientes a los préstamos tomados para distribuir, bajo distintas modalidades, los fondos propios, en tres argumentos:

- No pueden ser calificados como disposiciones constitutivas de liberalidades, por cuanto corresponden a negocios jurídicos con indudable causa onerosa. Por tanto, no están afectados por la no deducción de las liberalidades, en el sentido del artículo 14.1 e) del texto refundido de 2004, así como del artículo 15 e) de la Ley 27/2014.

- Aunque no estén correlacionados con un ingreso específico, lo están con la actividad de la entidad. Por tanto, no opera la causa de no deducción constituida por la carencia de correlación entre ingresos y gastos, prevista en el artículo 14.1 e) del texto refundido de 2004 y en el artículo 15 e) de la Ley 27/2014.
- No constituyen una retribución de los fondos propios. Por tanto, no están afectados por lo establecido en el artículo 14.1 a) del texto refundido de 2004 o en el artículo 15 a) de la Ley 27/2014.

3. Comentario crítico

Como se ha indicado, las tres sentencias se apoyaron en la Sentencia de 30 de marzo de 2021 (rec. núm. 3454/2019 –NFJ081566–) la cual, al hilo de una operación de adquisición de acciones propias para su amortización, financiada mediante un préstamo, enfocó la cuestión desde la perspectiva de la correlación entre ingresos y gastos, esto es, del artículo 14.1 e) del texto refundido de 2004, concluyendo que los intereses correspondientes eran deducibles¹.

En la citada Sentencia de 30 de marzo de 2021 no se abordó la posible consideración de esos intereses como retribución de los fondos propios y, por ende, no deducibles por aplicación del mandato previsto en el artículo 14.1 a) del texto refundido de 2004, actualmente recogido en el artículo 15 a) de la Ley 27/2014. Puesto que los autos de admisión mencionaron, entre otros, como precepto a interpretar a aquel artículo, era de esperar que las sentencias ahondaran en esa materia. Sin embargo, como se verá, las referencias a la misma no han sido significativas.

Ciertos antecedentes alentaban la esperanza de que el TS hiciera, al respecto, un pronunciamiento elaborado. Así, la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 21 de enero de 2021 (RG 4560/2019 –NFJ085495–), ante un caso en el que la entidad adquirió sus propias acciones para su amortización sobre la base de un pacto previo entre socios, después de argumentar, en línea con la inspección tributaria, que los intereses no eran deducibles por cuanto el préstamo se tomaba en interés de los socios pero no de la entidad prestataria, se plegó ante la Sentencia de 30 de marzo de 2021, anulando la liquidación, pero dejando caer que:

este TEAC llama la atención sobre la posibilidad de que en casos como el presente, los gastos financieros devengados a resultas de operaciones realizadas por una sociedad y asumidos total o parcialmente en beneficio de los socios o partícipes, pudieran considerarse retribución de los fondos propios cuya deducibilidad se ve

¹ Esta sentencia fue comentada por Sanz Gadea (2021).

igualmente vedada por el artículo 14.1 a) (actual art. 15 a) LIS). Cuestión que este órgano revisor no aborda al no haber constituido el fundamento de la regularización aquí cuestionada.

Tal esperanza apenas ha quedado satisfecha.

3.1. La retribución de los fondos propios

En la Sentencia de 21 de julio de 2022 (rec. núm. 5309/2020 –NFJ087035–), a la que se remiten las Sentencias de 26 de julio de 2022 (recs. núms. 4762/2020 –NFJ087030– y 5693/2020 –NFJ087027–), se dice lo siguiente:

hemos de convenir que estamos ante una operación y unos gastos que no se han calificado de fraudulentos o artificiosos, con la finalidad exclusiva o principal de obtener una ventaja fiscal; tampoco se ha sostenido por la Administración que se trate de retribución de fondos propios (art. 14.1 a) TRLIS, que dispone que no tendrán la consideración de gastos deducibles los que representen una retribución de fondos propios) porque, obviamente, los gastos financieros de un préstamo no tienen esta consideración, y la mención de la sentencia acerca de que «[...] el reparto de dividendos no genera un gasto fiscalmente deducible en virtud del art. art. 14.1 a) del TRLIS [...]» carece del menor desarrollo o argumentación, y ni siquiera explica la conexión que parece sugerir. Y aunque el acta de inspección y la resolución del TEAR de Cataluña, sí afirman que la causa de obtener el préstamo es la decisión de acordar el reparto de dividendo, no se llega al punto de sostener que exista ningún tipo de actuación fraudulenta en ello, y lo cierto es que la causa legal por la que se niega que sean deducibles los gastos financieros devengados por razón del mismo es la calificación como donativos o liberalidades del art. 14.1 e) TRLIS, y la negación de la correlación entre tales gastos y los ingresos u operaciones de la sociedad.

El texto precedente es suficientemente revelador. La sentencia no entró a examinar, en profundidad, si los intereses del préstamo asociado a la distribución de fondos propios podrían ser considerados como retribución pagada a los socios, limitándose a indicar las causas de tal proceder.

Así, en primer lugar, porque la inspección tributaria no había fundamentado su regularización en el artículo 14.1 a) sino en el artículo 14.1 e), ambos del texto refundido de 2004 y, en segundo lugar, porque la sentencia del tribunal de instancia, en el caso del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (Sentencia de 10 de junio de 2020, rec. núm. 1149/2019 –NFJ079285–), aun cuando sí había argumentado en función del artículo 14 a), lo había hecho de manera insuficiente. Mas debiendo dar respuesta al auto de admisión, se limitó a indicar que era obvio que tales intereses no tenían la consideración de retribución de los

fondos propios. Respuesta tajante, pero poco ilustrativa porque, en efecto, una vez admitida la vinculación entre el préstamo y la distribución de los fondos propios, había lugar a indagar si aquel se tomaba en beneficio de la entidad o de sus accionistas, pues si lo fuere en el de estos, los intereses no serían fiscalmente deducibles.

Hubiera podido argumentar el TS que, una vez tomado el acuerdo de distribuir los fondos propios, bajo la modalidad que fuere, si no existiese suficiente tesorería habría que liquidar activos o tomar un préstamo. No hay otra alternativa. Si se liquidan activos la actividad económica de la entidad se verá mermada. Para mantenerla se debe acudir al préstamo. Desde esta perspectiva, el préstamo se toma en beneficio de la entidad, antes que de sus socios y, consecuentemente, los intereses no podrían ser considerados como retribución de los fondos propios, en el sentido de los artículos 14.1 a) del texto refundido de 2004 y 15 a) de la Ley 27/2014.

En cierto modo, las sentencias que se comentan apuntan en el sentido del argumento precedente, en cuanto indican que «los gastos financieros devengados por un préstamo que está relacionado de forma directa e inmediata con el ejercicio de la actividad empresarial de la sociedad, aunque no con un concreto ingreso u operación» deben ser considerados fiscalmente deducibles. Esa vinculación entre el préstamo y el ejercicio de la actividad aleja a los gastos financieros correspondientes del supuesto de hecho de los artículos 14.1 a) del texto refundido de 2004 y 15 a) de la Ley 27/2014.

El argumento precedente da pie al corolario consistente en que si la distribución acordada excediera de los fondos propios, el montante del préstamo correspondiente al exceso no estaría financiando los activos de la entidad, sino la distribución de beneficios futuros y, por ende, los intereses inherentes no serían fiscalmente deducibles.

3.2. La distribución en exceso sobre los fondos propios

Pudiera parecer exorbitante una distribución a favor de los socios que excediera de los fondos propios, habida cuenta de lo previsto en el artículo 272 del texto refundido de la Ley de sociedades de capital (TRLSC). Sin embargo, los tribunales de justicia se han hecho eco de tal supuesto.

Este caso puede acaecer cuando la distribución se efectúe mediante una adquisición de acciones propias para su amortización, operación prevista en los artículos 140.1 b) y 144 a) del TRLSC, cuyo valor de mercado sea superior a su valor contable.

La cuenta 109 del Plan General de Contabilidad (PGC) establece que las acciones o participaciones propias adquiridas por la empresa en ejecución de un acuerdo de reducción del capital «figurarán en el patrimonio neto, con signo negativo», de manera tal que dicha cuenta «se cargará por el importe de la adquisición de las acciones, con abono, generalmente, a cuentas del subgrupo 57» y «se abonará por la reducción de capital, con cargo a la

cuenta 100 por el importe del nominal de las acciones o participaciones. La diferencia entre el importe de adquisición de las acciones o participaciones y su valor nominal se cargará o abonará, según proceda, a cuentas del subgrupo 11», esto es, a cuentas representativas de «reservas y otros instrumentos de patrimonio neto». El efecto patrimonial de la adquisición de acciones propias para su amortización es la reducción de capital con devolución de aportaciones y el reparto de reservas.

Cuando el valor de mercado de las acciones propias adquiridas exceda de su valor contable, las reservas imputables a las mismas no serán suficientes. En tal caso, surge la interrogante de la cuenta a utilizar, esto es, una específica o bien las restantes reservas, pero, incluso, pudiera acontecer que estas últimas no fuesen bastantes.

La consulta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) número 3 –NFC010556– (BOICAC 40/1999) aborda tal supuesto indicando lo siguiente:

en la medida en que la diferencia existente entre el importe de adquisición de las acciones y su valor nominal fuese mayor que el total de las reservas susceptibles de aplicación de acuerdo con la legislación mercantil, la sociedad deberá proceder a la creación de una partida de reservas con denominación adecuada cuya naturaleza contable determina su inclusión en el pasivo del balance con signo negativo minorando los fondos propios, ya que en el fondo dicho importe se identifica, en general, con resultados a generar en el futuro que hoy se abonan por la sociedad.

Cuando se pague por la adquisición de las acciones propias un precio que exceda de su valor contable, se están entregando a los socios beneficios que se espera realizar en el futuro. Sin embargo, la reserva negativa solo se presentará, en los términos de la consulta citada, si el total importe pagado rebasa los fondos propios.

El préstamo tomado en esas circunstancias no solo permite el mantenimiento de los activos, sino que también implica, en la porción correspondiente, la entrega a los socios de activos no derivados de la actividad económica realizada hasta el momento por la entidad. Estos activos se generarán a lo largo de los ejercicios sucesivos y su impacto sobre el patrimonio de la entidad se reflejará plenamente en el resultado de explotación, pero no en el resultado contable, el cual quedará menguado respecto de aquel en el importe de los intereses del préstamo.

Algunas sentencias de los tribunales de justicia, relativas a la adquisición de acciones propias para su amortización han puesto de relieve la significación financiera del exceso de precio pagado sobre el valor contable, mediando la inexistencia de fondos propios bastantes y la necesaria concertación de un préstamo.

En este sentido, el Alto Tribunal, en la Sentencia de 20 de mayo de 2010 (rec. núm. 2970/2005 –NFJ039290–), explicó:

si la sociedad no tiene reservas suficientes para aplicarlas en la reducción del capital, en tal caso el exceso del precio de adquisición de las acciones propias sobre el valor del nominal del capital amortizado y las reservas expresas objeto de reducción, a efectos contables, no representan un gasto sino que se recoge en una cuenta de reservas con saldo negativo (saldo deudor) que minora los fondos propios de la sociedad. Dicho saldo representa la parte de las reservas tácitas de la sociedad que aflorarán en el futuro a las cuales no renuncia el socio que ve amortizada su participación.

En la misma línea, la Sentencia de la Audiencia Nacional de 26 de marzo de 2018 (rec. núm. 72/2016 –NFJ070326–) argumentó:

la compra de acciones propias se realizó por un importe de 98.391 millones de euros (a un precio de 25,30 euros por cada participación de un 1 de nominal) y los fondos propios eran de solo 24 millones de euros, derivando como consecuencia unos fondos propios negativos por importe de –74,323 millones de euros [...] se trata de distribución de beneficios por resultados que se generarán en el futuro por la sociedad.

La Resolución del TEAC de 8 de octubre de 2015 (RG 4085/2013 –NFJ060457–) extrajo la consecuencia lógica de tal calificación, señalando que

no se está negando por este Tribunal ni por la Inspección la deducibilidad de los gastos financieros asociados a cualquier distribución de beneficios, sino solo la de los «intereses computados por el obligado tributario por el préstamo participativo obtenido de la sociedad vinculada HD, SARL, en el importe correspondiente a los fondos propios negativos derivados de la operación de compra y amortización de participaciones propias, hasta el momento en que se restaura el equilibrio patrimonial de la entidad con la ampliación de capital producida el 28 de octubre de 2008, por constituir retribución a los socios que tienen la consideración de gasto fiscalmente no deducible...

En suma, los intereses inherentes a aquella parte del préstamo correspondiente a la reserva negativa no serán deducibles por cuanto benefician a los socios, en la medida en que perciben un beneficio antes del momento de su realización por la entidad.

En el precio de adquisición de las acciones propias, pueden distinguirse, idealmente, tres componentes, a saber, la devolución de las aportaciones, la entrega de reservas y la entrega de beneficios futuros. Esto da pie a sugerir que el componente de los beneficios futuros habría de ser reflejado con la contrapartida de una reserva negativa. De esta manera, se dibujan dos formas de calcular la reserva negativa.

Una de ellas, en términos específicos, es el importe de la diferencia entre el precio de adquisición de cada acción propia y su valor contable multiplicado por el número de accio-

nes adquiridas. Otra, en términos brutos, es el exceso del total precio de adquisición de las acciones propias sobre el importe de los fondos propios. Se trata, bien se ve, de dos cálculos distintos que conducen a importes diferentes de la reserva negativa.

Los tribunales de justicia, el TEAC y el ICAC se han referido a la segunda forma.

La reserva negativa es el reflejo de la distribución de beneficios futuros y, por ende, la porción de préstamo a ella imputable se toma en beneficio de los socios. Consecuentemente, los intereses derivados de esa porción no deberían ser deducibles, por aplicación de lo previsto en los artículos 14.1 a) del texto refundido de 2004 y 15 a) de la Ley 27/2014.

La Sentencia de 26 de julio de 2022 (rec. núm. 4762/2020 –NFJ087030–) pudo entrar en esta cuestión, aun cuando fuere a modo de *obiter dicta*, ya que versó sobre una operación de adquisición de acciones propias para su amortización, pero no lo hizo, por cuanto se remitió, plenamente, a la Sentencia de 21 de julio de 2022 (rec. núm. 5309/2020 –NFJ087035–), en la cual no cabía ninguna reflexión sobre la misma, ya que abordó la distribución directa de resultados y reservas libres.

Las tres sentencias comentadas han tenido como supuesto de hecho la entrega de patrimonio a favor de los socios y de ahí que, en principio, pudiera parecer pertinente la formulación de una doctrina uniforme. Sin embargo, la distribución de patrimonio mediante adquisición de acciones propias para su amortización puede dar lugar, desde la perspectiva de la entidad que la efectúa, al reparto de beneficios futuros e, incluso, a la generación de reservas negativas, las cuales, evidentemente, no aparecerán en el caso de la distribución del beneficio, de las reservas o, como se verá seguidamente, de la prima de emisión.

3.3. La distribución de la prima de emisión

La cuenta 110 del PGC describe la prima de emisión o de asunción como «la aportación realizada por los accionistas o socios en el caso de emisión y colocación de acciones o participaciones a un precio superior a su valor nominal».

La prima de emisión representa el mayor valor de las acciones emitidas respecto de su valor nominal. Ese mayor valor incorpora, idealmente, el importe de las reservas existentes más, eventualmente, el de los beneficios futuros. El componente de beneficios futuros se presenta cuando el valor de emisión de las nuevas acciones supere su valor contable. En este sentido, la distribución de la prima de emisión podría implicar, idealmente, la distribución de beneficios futuros.

Sin embargo, a diferencia de lo que puede ocurrir en el caso de la adquisición de acciones propias para su amortización, la distribución de la prima de emisión no dará lugar a la aparición de una reserva negativa.

Bajo la consideración precedente, el préstamo tomado para financiar la operación de distribución de la prima de emisión se hace en beneficio de la entidad, en cuanto financia los activos que la misma aplica a la realización de sus actividades y, consecuentemente, los intereses de los préstamos tomados al efecto no se hallan afectados por la causa de no deducción de los artículos 14.1 a) del texto refundido de 2004 y 15 a) de la Ley 27/2014.

3.4. Conflicto en aplicación de la norma tributaria

En el mismo mes en el que se dictaron las sentencias que se comentan, julio de 2022, la Agencia Tributaria publicó el conflicto número 9 (NCR011328), «Gastos financieros derivados de un préstamo destinado a la devolución de una prima de emisión».

La operación, detalladamente descrita en el informe de conflicto consistió, en síntesis, en la aportación, por parte de una entidad residente en el extranjero (RSTBV), de las acciones de una entidad operativa residente en territorio español (PQSA) a una entidad creada al efecto residente en territorio español (PQH), la cual formó grupo fiscal con la anterior. Esa aportación generó una prima de emisión que, en parte, fue inmediatamente distribuida, a cuyo efecto, una entidad del grupo mercantil residente en el extranjero (PQBV) facilitó un préstamo, financiado, a su vez, mediante otro préstamo concedido por una entidad de crédito residente en el extranjero.

El informe de conflicto concluyó lo siguiente:

se realizaron una serie de operaciones que consistieron en la creación de sociedades interpuestas, aportación de acciones de PQ SA a PQ HOLDING, generando una prima de emisión, la distribución inmediata de dividendos con cargo a la prima de emisión generada, y la financiación de esa distribución con un préstamo, operaciones de las que no deriva ningún efecto jurídico o económico relevante distinto del ahorro fiscal generado al deducir y pretender deducir los gastos financieros que esa operativa generó, siendo por tanto su principal efecto de naturaleza estrictamente tributaria.

El informe de conflicto argumentó:

el efecto de estas operaciones es el gasto financiero que se coloca en PQ HOLDING, y por tanto en el grupo PQ, como consecuencia de la restitución a su socio único, de lo que, constituyó un anticipo de beneficios potenciales futuros, efectuado, no a expensas de su socio, que recibió los fondos, sino a cargo del propio grupo español, en quien se colocó, indebidamente, pues ninguna utilidad percibía, la carga financiera correspondiente, con la consiguiente erosión de la base imponible en España.

Así pues, el informe de conflicto observó que, además de no apreciarse en la operación otro efecto práctico que el puramente fiscal, la misma envolvía la distribución de beneficios futuros.

Sin embargo, como se ha visto en el epígrafe precedente, la distribución de una prima de emisión nunca puede dar lugar a reservas negativas, de manera tal que la deducción de los intereses correspondientes podría hallar amparo en la doctrina ínsita en las sentencias que se comentan, en particular, en la de 26 de julio de 2022 (rec. núm. 5693/2020 –NFJ087027–).

La observación precedente, relativa a la mencionada Sentencia de 26 de julio de 2022, ha de ser matizada. En efecto, la entidad cuyas acciones fueron aportadas (PQSA) carecía de suficientes fondos propios para respaldar el importe de la prima de emisión distribuida por la entidad dominante (PQH), y de ahí que el informe de conflicto puntualizara:

sin la interposición de PQ HOLDING y la creación de la correspondiente prima de emisión, la casi inmediata devolución de 185 MM, financiada con préstamo a cargo del grupo español, no habría sido posible, pues en PQ SA no existían reservas que pudieran justificar una devolución por semejante importe (a 31-12-2013, según sus CCAA, tenía un capital de 77,58 MM y unas reservas de 18,09 MM)...

El efecto práctico de la operación ha sido entregar patrimonio al socio único por importe de 185 millones de euros, cuando los fondos propios de la entidad operativa, íntegramente participada, apenas rebasaba los 85 millones de euros. Si esa entrega de patrimonio se hubiera realizado por dicha entidad operativa (PQS), necesariamente mediante una adquisición de acciones propias para su amortización, se hubiera presentado la reserva negativa. Mas como se ha realizado en la forma expuesta, en el balance individual (PQH) no aparece tal reserva negativa. El balance consolidado registrará un fondo de consolidación, el cual es la expresión de beneficios futuros, así como el préstamo contraído y la desaparición, parcial, de la prima de emisión.

Se abre así una línea de reflexión adicional a la procurada por la Sentencia de 26 de julio de 2022 (rec. núm. 5693/2020 –NFJ087027–). En esta sentencia no se indagó respecto de la composición y cuantía de los fondos propios de la entidad cuyas acciones fueron aportadas. En el caso del conflicto, por el contrario, esa circunstancia fue considerada. En efecto, el informe de conflicto, al hacer hincapié en que «la devolución de esta prima de emisión de forma casi inmediata a su creación es la que requiere el endeudamiento y pago de intereses para posibilitar el reparto de unos beneficios no realizados», acercó el debate al campo de la distribución de los beneficios no realizados, pero sin aportar un criterio concluyente ni, por ende, resolver a su tenor.

La consulta de la Dirección General de Tributos V1193/2020, de 30 de abril (NFC075949), contestando a una cuestión formulada precisamente por PQH, abundó en ese campo, advirtiéndolo:

en relación a la citada distribución de la prima de emisión, a efectos de la presente contestación se partirá del supuesto de que desde la fecha de adquisición (o constitución) por la sociedad holandesa H1 de la entidad consultante, esta última ha generado beneficios por importe superior al de la prima de emisión que se distribuye, de manera que dicha distribución, conforme a los criterios contables, pueda calificarse como de distribución de beneficios.

Nótese que la referida advertencia apunta a la generación de beneficios en la entidad que distribuyó la prima de emisión (PQH), de manera tal que incluso la generación de beneficios en sede de la entidad a la que domina a causa de la aportación no dineraria (PQSA), no hubiera sido suficiente para cumplimentar la hipótesis de referencia. Bajo tal hipótesis, la contestación admitió la deducción de los intereses.

El expediente de conflicto confirió, como no podría ser de otra manera, un valor fundamental al análisis de la lógica económica de la operación, de manera tal que «en la apreciación de la artificiosidad debe atenderse a si la valoración del conjunto de operaciones desarrolladas o de la estructura comercial desplegada responde a alguna lógica empresarial o, en cambio, se reduce a la persecución de una estricta ventaja fiscal».

Fue la apreciación, a juicio de la Administración tributaria, de la carencia de una lógica económica en la operación, lo que decantó la conclusión a la que llegó el informe de conflicto, por cuanto «la artificiosidad de las operaciones, globalmente consideradas, la inexistencia de efectos económicos relevantes que justifiquen llevar a cabo las referidas operaciones y el ahorro fiscal obtenido a través de las mismas permiten concluir que concurren las circunstancias previstas en el artículo 15 de la LGT». De esta manera, el caso se situó en la permanente dialéctica entre el fraude a la ley tributaria o conflicto en la aplicación de la norma tributaria y la denominada economía de opción, antes que en el campo de la retribución de los fondos propios.

El informe de conflicto concluyó que «**PROCEDE DECLARAR**, con el carácter vinculante que confiere a este informe el artículo 159.6 LGT: LA EXISTENCIA DE CONFLICTO EN LA APLICACIÓN DE LA NORMA TRIBUTARIA».

Establece el artículo 15.3 de la Ley General Tributaria que «en las liquidaciones que se realicen como resultado de lo dispuesto en este artículo se exigirá el tributo aplicando la norma que hubiera correspondido a los actos o negocios usuales o propios o eliminando las ventajas fiscales obtenidas, y se liquidarán intereses de demora».

Consecuentemente, la inspección tributaria habrá podido practicar una liquidación en la que los intereses del préstamo relacionado con la prima de emisión distribuida habrán sido considerados fiscalmente no deducibles, a efectos de determinar la base imponible del impuesto sobre sociedades. Y no solo, quizás, respecto del exceso de la prima distribuida sobre los fondos propios de la entidad participada (PQS), sino de su totalidad.

En este punto, conviene preguntarse por la relación entre la resolución del informe de conflicto y la doctrina del TS, decantada en las tres sentencias que se comentan. En principio, cabe señalar que no hay oposición entre una y otra, por cuanto todas las sentencias han indicado que «estamos ante una operación y unos gastos que no se han calificado de fraudulentos o artificiosos, con la finalidad exclusiva o principal de obtener una ventaja fiscal».

Recuerda la Sentencia de 21 de julio de 2022 (rec. núm. 5309/2020 –NFJ087035–) que «no es correcto sostener que no había necesidad de acometer esta operación de préstamo porque los fondos propios disponibles (reservas voluntarias) podrían haber servido al mismo fin», por cuanto la Administración tributaria no debe cuestionar «las decisiones de gestión de los recursos económicos de la empresa».

Por tanto, si el caso resuelto en el informe de conflicto llegase a sustanciarse ante los tribunales de justicia, como así es posible, los mismos habrán de pronunciarse acerca de si la operación es artificiosa y dirigida a obtener una pura ventaja fiscal o, por el contrario, se inscribe en el marco de las acometidas en el ejercicio de la libertad de empresa, si bien no cabe descartar que también analicen si la operación procuró, en términos consolidados, el efecto propio de la generación de una reserva negativa, en cuyo caso el artículo 14.1 a) del texto refundido de 2004 o el artículo 15 a) de la Ley 27/2014 rechazarían la deducción de los intereses, en la proporción correspondiente a aquella.

3.5. Préstamos intragrupo asociados a transmisiones de acciones intragrupo

En similar sentido, también parece útil comentar si la operación objeto del informe de conflicto pudiera ser subsumida en el artículo 14.1 h) del texto refundido de 2004, actual artículo 15 h) de la Ley 27/2014. Estos preceptos rechazan la deducción de los intereses

derivados de deudas con entidades del grupo según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, destinadas a la adquisición, a otras entidades del grupo, de participaciones en el capital o fondos propios de cualquier tipo de entidades, o a la realización de aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo, salvo que el sujeto pasivo acredite que existen motivos económicos válidos para la realización de dichas operaciones.

Ciertamente, la entidad que distribuyó la prima de emisión (PQH) adquirió las acciones mediante una aportación, esto es, tal adquisición no se financió mediante endeudamiento, pero la distribución parcial de la prima de emisión fue financiada mediante un préstamo recibido de otra entidad del grupo mercantil (PQBV), de forma tal que podría argumentarse

que el efecto práctico final fue que tal adquisición, en parte, se financió mediante un préstamo intragrupo.

Así las cosas, el análisis retorna a la consideración de la existencia de motivos económicos válidos de la operación o, de otra manera, a su lógica económica y, por ende, a la confrontación entre fraude o conflicto y economía de opción, materia que ha venido siendo objeto de reiterada atención por parte de los tributaristas².

En el ámbito de la aplicación de los artículos 14.1 h) del texto refundido de 2004 y 15 h) de la Ley 27/2014, la prueba de la concurrencia de los hechos determinantes de tal lógica recaería sobre la entidad contribuyente, una vez admitido, evidentemente, que se ha producido el supuesto de hecho contemplado en los mismos, en tanto que en el de la aplicación del artículo 15 de la Ley General Tributaria, correspondería a la inspección tributaria negarla.

Con todo, la propia existencia del informe de conflicto parece descartar la pertinencia de la aplicación de los aludidos preceptos de la Ley del impuesto sobre sociedades.

3.6. La perspectiva de grupo

Durante las pasadas dos décadas, se desarrolló lo que, habitualmente, suele denominarse el «conflicto de los gastos financieros». En síntesis, versó sobre la deducción de los intereses derivados de los préstamos intragrupo tomados para adquirir acciones intragrupo.

La mayor parte de esos conflictos se presentaron en sede de entidades residentes en territorio español pertenecientes a grupos multinacionales. La Administración tributaria entendió que las operaciones en cuestión eran artificiosas y carentes de sentido económico, sin otro objetivo que el de generar gastos financieros con la finalidad de obtener un ahorro fiscal irregular, en tanto que los contribuyentes afectados alegaron, básicamente, el sentido económico de sus operaciones, amparadas en la libertad de empresa, así como que la posición administrativa infringía ciertas normas del Derecho de la Unión Europea. El conflicto se residenció, por tanto, en el ámbito del fraude a la ley tributaria o del conflicto, según los periodos impositivos, salvo contadas excepciones.

En unos casos, los más, los tribunales de justicia estimaron que estas operaciones carecían de lógica económica y que no tenían otra finalidad que la puramente fiscal, pero en

² Sin ánimo exhaustivo, se citan ciertas publicaciones relativamente recientes: Palao Taboada (2020); Palao Taboada y Salvador Coderch (2022); Delgado Pacheco (2018); Ruiz Almendral (2006); Durán-Sindreu (2007); Calderón Carrero y Quintas Seara (2015); Nocete Correa (2016); Serrano Antón (2022); Martín Jiménez (2012); Falcón Tella (2011); Herrera Molina y García-Herrera Blanco (2004).

otros, los menos, concluyeron que la Administración tributaria no había probado suficientemente los hechos determinantes de la irregularidad.

El legislador tomó cartas en el asunto, rechazando la deducción de los intereses así configurados, mediante una norma introducida por el Real Decreto-Ley 12/2012, actualmente recogida en el artículo 15 h) de la Ley 27/2014, dando explícito respaldo a la posición que había venido manteniendo la Administración tributaria, mediante una mención en la exposición de motivos del decreto-ley.

El conflicto número 9 da cuenta de la aparición de una nueva controversia, que presenta algunos rasgos similares con la relativa al «conflicto de los gastos financieros», cuyo desenlace pertenece al futuro.

Contempladas estas controversias desde el prisma de la aplicación de las normas tributarias, seguramente han discurrido por el cauce jurídico apropiado, esto es, el del fraude a la ley tributaria o el del conflicto en aplicación de la norma tributaria, pero si se enfocan desde la perspectiva de la distribución equilibrada de la carga financiera de un grupo multinacional entre las diversas entidades o establecimientos permanentes que lo integran, se revelan perfiles que apuntan hacia una forma distinta de resolución. Ahora bien, esa distribución equilibrada procura la equidad entre jurisdicciones fiscales, la cual es la piedra angular del sistema internacional de tributación de los beneficios. El problema, entonces, es la técnica tributaria a emplear para lograrla.

Pues bien, la regla, de raigambre contable, de que todo el pasivo financia indistintamente todo el activo, suministra un criterio de fácil aplicación y absolutamente objetivo, para identificar el importe de los gastos financieros que deben soportar las entidades residentes en las distintas jurisdicciones fiscales concernidas y, por ende, rechazar, en su caso, el identificado como excesivo.

Tal regla, en definitiva, no es sino una consecuencia de la equivalencia contable básica (García-Olmedo Domínguez, 2011):

$$\text{Activo no corriente} + \text{Activo corriente} = \text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente}$$

Esta equivalencia denota que todos los elementos patrimoniales del activo están financiados por todas las partidas del pasivo, sin que pueda establecerse una vinculación entre determinados elementos patrimoniales y determinadas partidas integrantes de los fondos propios o del endeudamiento.

Cuestión distinta, no contradictoria con la citada regla, es que sea aconsejable, en términos de estabilidad económica, mantener una determinada estructura financiera en relación con la naturaleza y aplicación de los distintos componentes del activo.

Nótese que cuando el TS admite la deducción de las partidas de gasto financiero que «estén correlacionadas con la actividad empresarial», esto es, no con un determinado ingreso o activo, está argumentando en la órbita de la meritada regla.

La consecuencia fiscal de esa regla es que ninguna objeción debiera hacerse a la deducción de los gastos financieros de las entidades pertenecientes a la rama española de un grupo multinacional, ya sean pagados a terceros o a otras entidades del grupo, en la medida en que guardaren una proporción con los activos que aporten al balance consolidado, que no rebasare aquella que existiese entre los gastos financieros consolidados totales y el activo consolidado total. E, inversamente, serían rechazables los que la rebasaren.

Repárese que, entre los activos aportados al balance consolidado por las distintas entidades y establecimientos permanentes, no se encuentran las acciones intragrupo, puesto que las mismas no forman parte del balance consolidado.

En consecuencia, las proporciones a comparar serían las siguientes:

- Gastos financieros individuales/Activo individual – Acciones intragrupo.
- Gastos financieros consolidados/Activo consolidado.

En definitiva, bajo la técnica tributaria expuesta, sería irrelevante el contexto de las circunstancias en las que se concierten los préstamos, esto es, sería indiferente que financiaran la adquisición de acciones de entidades del grupo o acciones propias o, en fin, pudieran guardar alguna relación con la distribución de fondos propios. Lo único relevante sería el mantenimiento de la equidad interjurisdiccional construida sobre la regla enunciada. Así, los intereses inherentes a los préstamos presuntamente asociados a la adquisición de acciones intragrupo u otro negocio jurídico concebido para generarlos serían fiscalmente deducibles si, conjuntamente con los restantes intereses, no rebasasen la proporción de referencia y, por la misma razón, no lo serían los que la superasen, aun cuando no concurrieren tales operaciones.

Con todo, debieran admitirse las excepciones debidamente justificadas.

La transposición de la Directiva 2016/1164 ofrece al legislador la oportunidad de introducir un precepto que incorpore esa técnica tributaria, ya que su artículo 4.5 así lo ampara, si bien a modo de opción, al establecer:

cuando el contribuyente sea miembro de un grupo consolidado a efectos de contabilidad financiera, se le podrá otorgar el derecho [...] a deducir íntegramente los costes de endeudamiento excedentarios si puede demostrar que la razón entre

sus fondos propios y el total de sus activos es igual o superior a la razón equivalente del grupo...

En efecto, la comparación entre una y otra *razón* determina un resultado semejante al derivado de la realizada con base en las proporciones enunciadas. No obstante, se estima que estas proporciones son más ventajosas, por cuanto no están afectadas por la calificación, no siempre fácil, de una determinada partida como perteneciente a los fondos propios o al endeudamiento.

Por otra parte, para que la razón prevista en la norma comunitaria sea correcta, es preciso aminorar el activo y los fondos propios de la entidad individual en el importe del activo representado por las acciones mantenidas sobre otras entidades del grupo.

En consecuencia, las razones a comparar deberían ser las siguientes:

- Fondos propios individuales aminorados/Activo individual – Acciones intragrupo.
- Fondos propios consolidados/Activo consolidados.

En fin, esta comparación de razones no es sensible a la diferencia del coste de los pasivos financieros, a diferencia de las proposiciones anteriormente sugeridas, que sí lo son, ganándose así en objetividad y sencillez.

Se advertirá que la técnica de comparar las razones o proporciones de endeudamiento tiene sentido en cuanto se admita que el problema a resolver es la ubicación arbitraria de los gastos financieros, lo que únicamente puede ocurrir, básicamente, en el contexto de los grupos multinacionales. No obstante, para evitar cualquier tacha de discriminación debería extenderse su aplicación a los grupos nacionales.

El enfoque precedente sustituiría a las normas restrictivas de la deducción de gastos financieros de los artículos 15 h) y 16 de la Ley 27/2014.

3.7. Conclusiones

Primera. Las tres sentencias comentadas, en unión de otras precedentes, permiten sostener que los gastos financieros relativos a los préstamos relacionados con la distribución de fondos propios serán fiscalmente deducibles, en la generalidad de los casos.

Segunda. Las tres sentencias comentadas dejan la puerta abierta a que la Administración tributaria cuestione la deducción de esos gastos financieros, bajo la prueba de que la operación financiera acometida carezca de lógica económica y que su efecto práctico

no sea otro que obtener, ilegítimamente, un ahorro fiscal, sin que pueda ser cuestionada la que pertenezca al ámbito de las decisiones de gestión de los recursos económicos de la empresa.

Tercera. La regla de que todo el pasivo financia indistintamente todo el activo alumbró una vía diferente a las que, hasta el momento, han sido seguidas para enjuiciar la deducción de los gastos financieros. Esta vía, consistente en la comparación de proporciones financieras en el seno de un grupo multinacional, no tiene actualmente respaldo normativo, pero podría alcanzarlo a raíz de la transposición de la Directiva 2016/1164, aun cuando los antecedentes legislativos no alienten esperanzas en tal sentido. Su carácter, estrictamente objetivo, superaría las controversias teñidas del subjetivismo propio de la indagación en las motivaciones económicas.

Referencias bibliográficas

- Calderón Carrero, J. M. y Quintas Seara, A. (2015). Una aproximación al concepto de «planificación fiscal agresiva» utilizado en los trabajos de la OCDE. *Revista de Contabilidad y Tributación*, 394, 41-92.
- Delgado Pacheco, A. (2018). *Las normas generales antielusión en la jurisprudencia tributaria española y europea*. Thomson Reuters.
- Durán-Sindreu, A. (2007). *Los motivos económicos válidos como técnica contra la elusión fiscal. Economía de opción autonomía de voluntad y causa en los negocios*. Aranzadi.
- Falcón Tella, R. (2011). Economía de opción, fraude de ley y simulación: al hilo de la STS 30 mayo 2011. *Actualidad jurídica Aranzadi*, 833, 2.
- García-Olmedo Domínguez, R. (2011). *Esplendor y ocaso del principio de correlación*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.
- Herrera Molina, P. M. y García-Herrera Blanco, C. (2004). ¿Asedio a la justicia fiscal en Europa? *Revista de Contabilidad y Tributación*, 251, 47-76.
- Martín Jiménez, A. J. (2012). Hacia una concepción unitaria del abuso del derecho tributario de la Unión Europea. *Quincena fiscal*, 7, 59-114.
- Nocete Correa, F. J. (2016). ¿Es posible una planificación fiscal lícita y socialmente responsable en la UE? Acerca del concepto europeo de planificación fiscal agresiva. *Quincena fiscal*, 5, 113-149.
- Palao Taboada, C. (2020). En favor de la indispensable claridad y rigor en la reacción frente a la elusión fiscal. *Nueva Fiscalidad*, 2, 23-71.
- Palao Taboada, C. y Salvador Coderch, P. (2022). *Fraude a la ley y simulación en Derecho Civil y Derecho Tributario*. Davinci Editorial.
- Ruiz Almendral, V. (2006). *El fraude a la ley tributaria a examen: los problemas de la aplicación práctica de la norma general*

anti-fraude del artículo 15 de la LGT a los ámbitos nacional y comunitario. Aranzadi.

Sanz Gadea, E. (2021). Correlación de ingresos y gastos. (Análisis de la STS de 30 de marzo de 2021, rec. núm. 3454/2019). *Revista de Contabilidad y Tributación*, 464, 132-147.

Serrano Antón, F. (2022). La propuesta de Directiva sobre el uso indebido de las sociedades fantasma en la fiscalidad: hacia una fiscalidad justa. *Unión Europea Aranzadi*, 5.

Más sobre las pérdidas en IRPF debidas a donaciones

Análisis de la [STSJ de la Comunidad Valenciana de 28 de septiembre de 2022, rec. núm. 277/2022](#)

Nuria Puebla Agramunt

*Doctora en Derecho por la UCM y abogada del ICAM
Profesora contratada doctora de la UDIMA (España)*

Extracto

Tras una Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de la Comunidad Valenciana, de fecha 30 de septiembre de 2019, que había interpretado el artículo 33.5 c) de la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el sentido de que las transmisiones a título lucrativo realizadas por actos *inter vivos* pueden dar lugar a pérdidas patrimoniales a integrar en la base imponible del impuesto del donante o transmitente; y tras la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 31 de mayo de 2021 (RG 3746/2020), en la que el tribunal estimaba el recurso interpuesto por el director del Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria y fijaba criterio, en contra de aquella resolución del TEAR de la Comunidad Valenciana, sosteniendo que las pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones lucrativas *inter vivos* no se computan fiscalmente, ni por el importe total del valor de adquisición, ni por la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión; llega esta Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana de 28 de septiembre de 2022, en la que la Sala de lo Contencioso-Administrativo da la razón al contribuyente y anula la liquidación y la sanción, exigidas como consecuencia de la consideración como pérdida patrimonial en el impuesto sobre la renta de las personas físicas de la diferencia entre el valor de adquisición y transmisión de varios inmuebles donados por el recurrente y su esposa a sus hijos.

1. Supuesto de hecho

El Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana, Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Tercera, ha dictado una sentencia, de fecha 28 de septiembre de 2022, en el recurso número 277/2022 (NFJ087950), en la que estima recurso planteado por un sujeto pasivo del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) que se había computado la pérdida sufrida con ocasión de la donación de ciertos inmuebles a sus hijos.

La resolución impugnada en la vía contencioso-administrativa consistía en una Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de la Comunidad Valenciana de 22 de diciembre de 2021, que había estimado parcialmente la reclamación interpuesta por los recurrentes, confirmando la liquidación practicada por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT o Agencia Tributaria), relativa al IRPF de 2013, y anulando, eso sí, la resolución de imposición de sanción.

2. Doctrina del tribunal

En contra del criterio fijado por el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC), en Resolución para unificación de criterio de 31 de mayo de 2021 (RG 3746/2020 –NFJ082359–), el TSJ de la Comunidad Valenciana apoya la interpretación del artículo 33.5 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas... (LIRPF), dada

por el TEAR de la Comunidad Valenciana en Resolución de 30 de septiembre de 2019 (REA 46-12196-2016) y concluye que

la interpretación sistemática y lógica del precepto lleva a concluir que la LIRPF excluye del concepto de pérdida patrimonial, la mera alteración patrimonial, pues toda transmisión lucrativa lo es, siendo sin embargo pérdida patrimonial la alteración de valor que el patrimonio hubiera sufrido durante la permanencia de los bienes donados en el patrimonio del donante y que aflora cuando los mismos salen del patrimonio, de forma que, cuando en unidad de acto se transmiten unos bienes, a título oneroso o gratuito, a efectos del IRPF deberá calcularse la variación que ha sufrido el patrimonio del transmitente, tanto si se ha producido ganancia como pérdida.

3. Comentario crítico

Si bien era un criterio que muchos veníamos sosteniendo, el TEAR de la Comunidad Valenciana fue el primero que se pronunció expresamente, en una extensa y bien fundamentada resolución, a favor del cómputo como pérdidas patrimoniales, de las derivadas de transmisiones lucrativas *inter vivos*, desarrollando en varias páginas la interpretación, de acuerdo con los criterios hermenéuticos que fijan, tanto la Ley General Tributaria (LGT) como el Código Civil, del artículo 33.5 de la LIRPF.

Dicha resolución del tribunal regional valenciano fue recurrida en alzada para unificación de criterio, por el director del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT, al amparo del artículo 242 de la LGT¹.

Como dicho recurso fue estimado por el TEAC, el criterio establecido en su resolución dictada en unificación de criterio es ahora vinculante para los tribunales económico-administrativos y para el resto de la Administración tributaria del Estado, ello en virtud de lo dispuesto en el artículo 242.4 de la LGT. Por esta razón, es claro que el TEAR de la Comunidad Valenciana no podía en esta resolución, posterior a la del TEAC, dar la razón al reclamante en el caso que comentamos, pues debía plegarse al criterio vinculante del Central.

El criterio del TEAC, fijado en Resolución de 31 de mayo de 2021 (RG 3746/2020 –NFJ082359–), fue el siguiente:

De acuerdo con la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos

¹ Puede verse un comentario a la misma en Puebla Agramunt (2022).

sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, las pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones lucrativas *inter vivos* no se computan fiscalmente, ni por el importe total del valor de adquisición, ni por la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión.

Mientras que el criterio del TEAR de la Comunidad Valenciana, en su Resolución de 30 de septiembre de 2019, había sido el siguiente:

en caso de transmisión de un bien a título lucrativo, la salida del bien del patrimonio de la entidad no constituye una pérdida por su valor actual de mercado, pero puede generar tanto una ganancia como una pérdida por la diferencia entre ese valor y el de adquisición.

De la sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana que es objeto del presente comentario, se desprende que el TEAR de la Comunidad Valenciana, en su Resolución de 22 de diciembre de 2021, tuvo que desestimar la reclamación del reclamante, en contra de su propio criterio. Pero, al menos, el regional valenciano consideró que el contribuyente no merecía sanción, y por eso en la vía contencioso-administrativa solo se recurría la liquidación.

Otros tribunales, como el TEAR de Madrid, no lo han visto de este modo, habiéndose pronunciado a favor de la tesis de la AEAT y del TEAC, y confirmando incluso las sanciones impuestas a los contribuyentes que entendieron que sí podían computarse las pérdidas debidas a donaciones y compensarlas con ganancias.

Ni aun habiéndose alegado que se había realizado una interpretación razonable de las normas, determinante de la eximente de responsabilidad sancionadora del artículo 179.2 d) de la LGT, el TEAR de Madrid anula las sanciones en resoluciones relativamente recientes como, por ejemplo, la dictada el 28 de junio de 2022, en la reclamación de referencia 28-21027-2021, o la dictada el 28 de julio de 2022, en reclamación de referencia 28-00695-2021.

La resolución judicial que se comenta hoy constituye, salvo error de búsqueda de quien escribe estas líneas, la primera sentencia en la que un tribunal de justicia se pronuncia expresamente a favor de considerar que pueden compensarse las pérdidas debidas a donaciones con ganancias, interpretando el artículo 33.5 de la LIRPF como lo hiciera el TEAR de la Comunidad Valenciana.

La sentencia del TSJ valenciano, de la que es ponente el magistrado Ilmo. Sr. D. José Ignacio Chirivella Garrido, transcribe el apartado 5 del artículo 33 de la LIRPF, para sostener a continuación que la interpretación sistemática y lógica del referido precepto debe llevarnos a concluir que la LIRPF excluye del concepto de pérdida patrimonial la mera alteración patrimonial, pues en realidad, toda transmisión lucrativa lo es.

Remitiéndose *in totum* a los razonamientos del TEAR de la Comunidad Valenciana, la Sala manifiesta que el concepto de «pérdida patrimonial» es otro bien distinto a la mera alteración patrimonial. Pérdida patrimonial a efectos de IRPF sería, dice la Sala:

la alteración de valor que el patrimonio hubiera sufrido durante la permanencia de los bienes donados en el patrimonio del donante y que aflora cuando los mismos salen del patrimonio, de forma que cuando en unidad de acto, se transmiten unos bienes, a título oneroso o gratuito, a efectos del IRPF deberá calcularse la variación que ha sufrido el patrimonio del transmitente, tanto si se ha producido una ganancia, como una pérdida.

Algunos hemos venido sosteniendo hace tiempo que la interpretación de esta norma dada por la Agencia Tributaria y por el TEAC genera o puede generar situaciones contrarias a principios constitucionales como el de igualdad o el de capacidad económica, sin que esta vulneración tenga una justificación razonable.

La Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana de 28 de septiembre de 2022 (rec. núm. 277/2022 –NFJ087950–) considera expresamente que «sería manifiestamente contrario a los principios de equidad y capacidad contributiva hacer tributar por las ganancias puestas de manifiesto en una transmisión lucrativa, pero, en cambio, no permitir las pérdidas que se puedan generar por este tipo de transmisiones».

Razonando que debe realizarse una interpretación sistemática y lógica del precepto, la Sala concluye que se debe excluir del concepto de pérdida patrimonial la mera alteración patrimonial, pues en realidad, toda transmisión lucrativa lo es. Solo es «pérdida patrimonial», sostiene la sentencia, la alteración de valor que el patrimonio hubiera sufrido durante la permanencia de los bienes donados en el patrimonio del donante y que aflora cuando los mismos salen del patrimonio, de forma que, cuando en unidad de acto se transmiten unos bienes, a título oneroso o gratuito, a efectos del IRPF deberá calcularse la variación que ha sufrido el patrimonio del transmitente, tanto si se ha producido una ganancia como una pérdida.

La Sala añade, además, que desde un punto de vista de política legislativa, desde sus orígenes, en la Ley 44/1978, lo que antes era el concepto de incrementos y disminuciones de patrimonio, hoy ganancias patrimoniales, siempre ha sido el aumento o disminución del valor del patrimonio del contribuyente que se pone de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquel, y que siempre se han excluido determinados supuestos.

Pues bien, el artículo 20 de la Ley 44/1978, ya establecía que «no son disminuciones patrimoniales las debidas a liberalidades» y que ese precepto se refería a las pérdidas de patrimonio propiamente dichas, pero que en ningún caso se refería a la «pérdida fiscal».

Dicho de otro modo, realizando una interpretación histórica del precepto, se verifica que la ley siempre se ha referido a la pérdida económica (la producida por la salida del bien del patrimonio de un sujeto), pero no a la pérdida fiscal (que es la que se produce por la diferencia entre el coste de adquisición y el valor de la donación).

Adicionalmente, el TSJ de la Comunidad Valenciana añade a la anterior interpretación histórica una interpretación gramatical, y así, destaca como tanto la ley actual, como sus predecesoras, se referían a las pérdidas «debidas a» para excluir las debidas al consumo, a transmisiones lucrativas por actos *inter vivos* o a liberalidades y pérdidas en el juego, lo que corrobora que se refiere con dicha expresión el legislador, no a la pérdida fiscal, sino a la pérdida económica.

A mayor abundamiento, la sentencia afirma que llegar a una conclusión distinta también supondría «alejarnos de la interpretación sistemática de los artículos 34, 35 y 36 de la LIRPF, en los que se establece la manera de calcular las ganancias o pérdidas patrimoniales en las transmisiones onerosas y lucrativas, no distinguiendo entre *mortis causa* o *inter vivos*».

Todos estos argumentos, que ha de reconocerse que son los que empleaba en su Resolución de 30 de septiembre de 2019 el TEAR valenciano, llevan a la Sala a concluir con la estimación del recurso, la anulación de la liquidación impugnada y la expresa condena en costas a la Administración, con el límite de 1.500 euros.

He de confesar que la sentencia me alegra, como abogada, como contribuyente y como ciudadana; y me devuelve la confianza en que los tribunales de justicia pueden juzgar y, de hecho, juzgan las normas tributarias, de conformidad con los más elementales principios rectores de nuestro ordenamiento.

Muy probablemente la abogacía del Estado recurra esta sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana en casación; y si se constata que no existe jurisprudencia sobre este precepto, es fácilmente posible que se admita a trámite el recurso, pues además, no hay duda del interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia de esta peliaguda cuestión.

No obstante, hasta que llegue ese momento, si llega, queda a los recurrentes y aplicadores de las normas jurídico-tributarias la esperanza de que la interpretación de la norma que han realizado el TEAR y el TSJ de la Comunidad Valenciana sea la que prevalezca.

También es obvio y huelga decirlo, se abre la puerta a la impugnación de autoliquidaciones en las que los contribuyentes por el IRPF no se hayan compensado este tipo de pérdidas, mientras que se trate de periodos no prescritos.

En otro orden de cosas, y como consecuencia de esta sentencia del TSJ valenciano, debe confiarse en que los tribunales, ahora, ya no podrán seguir validando sanciones impuestas con ocasión del cómputo de este tipo de pérdidas, dado que se constata que nada

menos que un tribunal superior de justicia ha anulado una liquidación basada en este precepto. Dicho de otro modo, no creo que ya nadie pueda dudar de que estamos ante una interpretación razonable de las normas, excluyente de responsabilidad sancionadora, en aplicación del artículo 179.2 d) de la LGT.

La interpretación razonable de las normas es causa de exoneración de la culpabilidad, como reconoce el TEAC en resoluciones ya antiguas, como la de 21 de julio de 2009 (RG 1678/2006 –NFJ035798–), todavía referida al artículo 77.4 d) de la antigua Ley 230/1963, o como la Resolución de 10 de febrero de 2009 (RG 3248/2006 –NFJ032499–).

Y la jurisprudencia sigue insistiendo en que el criterio de la interpretación razonable de las normas es causa de exoneración de la culpabilidad, como podemos ver en recientes sentencias, como la de la Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4.^a, de la Audiencia Nacional de 22 de julio de 2020 (rec. núm. 71/2017 –NFJ079260–), en la que se afirma, con remisión a las más importantes Sentencias del Tribunal Supremo, como la de 15 de marzo de 2017 (rec. núm. 1080/2016 –NFJ087756–), que el principio de culpabilidad es una exigencia implícita en los artículos 24.2 y 25.1 de la Constitución (CE) y expresamente establecida en el artículo 183.1 de la LGT, lo que viene a significar que no existe un régimen de responsabilidad objetiva en materia de infracciones tributarias; que la normativa tributaria presume (como consecuencia de la presunción de inocencia que rige las manifestaciones del *ius puniendi* del Estado) que la actuación de los contribuyentes está realizada de buena fe, por lo que corresponde a la Administración la prueba de que concurren las circunstancias que determinan la culpabilidad del infractor en la comisión de las infracciones tributarias; que debe ser el pertinente acuerdo (sancionador) el que, en virtud de la exigencia de motivación que impone a la Administración la LGT, refleje todos los elementos que justifican la imposición de la sanción, sin que la mera referencia al precepto legal que se supone infringido (sin contemplar la concreta conducta del sujeto pasivo o su grado de culpabilidad) sea suficiente para dar cumplimiento a las garantías de todo procedimiento sancionador; y que el principio de presunción de inocencia garantizado en el artículo 24.2 de la CE no permite que la Administración tributaria razone la existencia de culpabilidad por exclusión o, dicho de manera más precisa, mediante la afirmación de que la actuación del obligado tributario es culpable porque no se aprecia la existencia de una discrepancia interpretativa razonable; así como que, para justificar la existencia de culpabilidad en el obligado tributario, hay que evidenciar la concurrencia de una actuación dolosa o al menos negligente, requisito que se traduce en la necesidad de acreditar que el incumplimiento de la obligación tributaria del contribuyente obedece a una intención de defraudar o, al menos, a la omisión del cuidado y atención exigibles jurídicamente.

Sinceramente, ya no creo que se pueda decir a un contribuyente que no ha realizado una interpretación razonable de las normas o que las normas no son imprecisas sino claras, concisas e interpretables en un solo sentido, como a veces sostiene la AEAT, cuando un tribunal económico-administrativo regional y un tribunal superior de justicia han interpretado esta norma en el mismo sentido que el obligado tributario.

Bienvenida, por tanto, esta sentencia y las consecuencias que ella acarrea, como la posibilidad de impugnar autoliquidaciones de ejercicios no prescritos en que los contribuyentes no se hayan compensado estas pérdidas debidas a donaciones, así como la utilización de esta resolución para fundamentar recursos y reclamaciones frente a liquidaciones practicadas por la Agencia Tributaria en que no se hayan permitido estas compensaciones, o para fundamentar la interpretación razonable de las normas que es causa excluyente de la responsabilidad sancionadora.

Referencia bibliográfica

Puebla Agramunt, N. (2022). Las pérdidas debidas a donaciones. (Análisis de la RTEAC de 31 de mayo de 2021, RG 3746/2020). *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 87-95.

Impuestos sobre bienes inmuebles y sobre actividades económicas (casos prácticos)

Nicolás Sánchez García

*Auditor de la Sindicatura de Cuentas de la Comunitat Valenciana
Profesor de CEF.- UDIMA (España)*

Extracto

A continuación, proponemos dos casos prácticos relativos al impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) y al impuesto sobre actividades económicas (IAE).

En relación con el IBI se examina la calificación de los bienes inmuebles como rústicos o urbanos, la condición de sujeto pasivo, la actualización de los valores catastrales, la entrada en vigor de nuevos valores catastrales, los tipos de gravamen diferenciados que se aplican en el impuesto, la aplicación de las bonificaciones potestativas, entre otras cuestiones.

Por lo que tiene que ver con el IAE se analiza la tributación de los supuestos de hecho planteados consistentes en la cuota a liquidar por una actividad económica que se desarrolla en un local y la cuota a liquidar por un local indirectamente afecto a la actividad económica, en la que esta no se ejerce, estando ambos locales situados en la misma localidad, se analizan también los puntos más relevantes que se producen en el proceso de liquidación del impuesto.

Palabras clave: impuesto sobre bienes inmuebles; impuesto sobre actividades económicas; casos prácticos.

Caso 1. Impuesto sobre bienes inmuebles: cuota tributaria

Lucía Sánchez Sáez es titular de los siguientes derechos sobre diferentes bienes inmuebles rústicos y urbanos:

- Es propietaria de un bien inmueble rústico situado en un municipio de la provincia de Murcia, cuyo valor catastral es de 1.500 euros. Este terreno fue vendido a unos familiares el día 4 de enero del año 2022.
- Una vivienda sita en un municipio de la provincia de Alicante donde reside la familia, que tiene un valor catastral de 120.000 euros, aunque el día 2 de mayo del año 2022 se le ha notificado un nuevo valor catastral de 140.000 euros, como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general.

Esta vivienda ostenta la condición de vivienda de protección oficial y obtuvo la correspondiente calificación definitiva el día 6 de octubre del año 2021. En fecha 12 de noviembre del año 2021 el sujeto pasivo solicitó la bonificación aplicable a este tipo de viviendas que se regula en el artículo 73.2 del texto refundido de la Ley reguladora de las Haciendas Locales (TRLRHL).

- Una vivienda en el citado municipio de la provincia de Alicante que tiene desocupada y que constituía el anterior domicilio familiar. El valor catastral de este inmueble en el año 2022 es de 90.000 euros, aunque el día 3 de junio del año 2022 se le notificó un nuevo valor catastral, como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general, que asciende a 110.000 euros.
- Un derecho real de usufructo sobre un bien inmueble rústico que se encuentra en un municipio de la provincia de Albacete, que recibió en el año 2019 por una herencia de un familiar residente en esta localidad. El valor catastral de estos terrenos es de 3.000 euros.

Los diversos ayuntamientos en los que Lucía Sánchez Sáez es titular de bienes inmuebles, o de algún derecho real sobre ellos, dentro de las posibilidades contempladas en el TRLRHL, han previsto las siguientes disposiciones en las correspondientes ordenanzas fiscales del impuesto sobre bienes inmuebles (IBI):

- El ayuntamiento del municipio de la provincia de Murcia ha optado por establecer el tipo de gravamen mínimo para los bienes inmuebles de naturaleza rústica, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 72.1 del TRLRHL.

Este ayuntamiento ha dispuesto en la correspondiente ordenanza fiscal que estarán exentos los sujetos pasivos que tengan que pagar una cuota líquida que no supere la cifra de 6 euros (art. 62.4 TRLRHL).

- El ayuntamiento del municipio de la provincia de Alicante ha establecido para los bienes inmuebles urbanos los tipos de gravamen máximos que permite el artículo 72.1 y 3 del TRLRHL.

Hay que tener en cuenta que este ayuntamiento dispone de transporte público colectivo de superficie, aunque no es capital de provincia y no presta más servicios de aquellos a los que está obligado legalmente.

- El ayuntamiento del municipio de la provincia de Albacete, en cuyo término municipal los terrenos de naturaleza rústica son un 90 % del total, ha optado por establecer el tipo máximo para los bienes rústicos, de acuerdo con lo previsto en el artículo 72.1 y 3 del TRLRHL.

Se pide:

¿Cuáles son las cuotas tributarias que deberá pagar Lucía Sánchez Sáez en cada uno de los ayuntamientos por el IBI?

Solución

Normativa aplicable:

- Artículos 62, 65, 72, 73 y 74 del TRLRHL.
- Artículo 29 del texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario (TRLCI).

1. Bien inmueble rústico en el municipio de la provincia de Murcia

Lucía Sánchez Sáez ostenta la condición de sujeto pasivo del IBI en relación con el bien inmueble rústico situado en un municipio de la provincia de Murcia, en la medida en que es su propietaria, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 63.1 del TRLRHL, en relación con el artículo 61.1 d) del propio TRLRHL.

El ayuntamiento ha establecido en la ordenanza fiscal del IBI que en los bienes inmuebles rústicos se aplique el tipo de gravamen mínimo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 72.1 del TRLRHL. En consecuencia se aplicará un tipo de gravamen del 0,3 %.

La liquidación tributaria por parte del ayuntamiento se practicará de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- Valor catastral: 1.500 euros.
- Base imponible: 1.500 euros.
- Tipo de gravamen: 0,3 %.
- Cuota íntegra, que coincide con la cuota líquida o deuda tributaria: 4,5 euros ($1.500/100 \times 0,3$).

En relación con esta deuda tributaria en el IBI hay que tener en cuenta que en la ordenanza fiscal del impuesto se determina, de acuerdo con el artículo 62.4 del TRLRHL, que estarán exentos los bienes inmuebles a los que les corresponda una cuota líquida inferior a 6 euros. En consecuencia, no se ingresará cuota alguna al ayuntamiento por este bien inmueble.

2. Vivienda del sujeto pasivo en un municipio de la provincia de Alicante

Lucía Sánchez Sáez ostenta la condición de sujeto pasivo del IBI en relación con la vivienda en la que reside con su familia en un municipio de la provincia de Alicante, en la medida en que es su propietaria, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 63.1 del TRLRHL, en relación con el artículo 61.1 d) del propio TRLRHL.

En relación con la liquidación tributaria a practicar por la vivienda en la que reside el sujeto pasivo, interesa poner de manifiesto las siguientes circunstancias:

- El nuevo valor catastral del bien inmueble, que se le notificó el día 2 de mayo del año 2022, no se aplicará hasta la liquidación del IBI del periodo impositivo 2023, pues el artículo 29.5 del TRLCI dispone que los acuerdos relativos a nuevos valores catastrales, como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general, tendrán efectividad a partir del 1 de enero del año siguiente a aquel en que se produzca su notificación.
- El ayuntamiento ha dispuesto que en los bienes inmuebles urbanos se aplique el tipo de gravamen más elevado que se puede establecer, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 1 y 3 del artículo 72 del TRLRHL.

En consecuencia, se aplicará un tipo de gravamen del 1,17 %, que es la suma del tipo máximo del 1,1 % previsto para los bienes inmuebles urbanos, así como un porcentaje adicional del 0,07 % para los supuestos en los que se preste el servicio de transporte público colectivo de superficie (1,1 + 0,07).

- Se aplica la bonificación a las viviendas de protección oficial prevista en el artículo 73.2 del TRLRHL, que tiene una duración de tres periodos impositivos, a partir del

siguiente al de la calificación definitiva, siempre que se haya solicitado con anterioridad al devengo del impuesto, que se produjo el día 1 de enero del año 2022.

En este contexto la correspondiente calificación definitiva se concedió el día 6 de octubre de año 2021 y la solicitud de la bonificación se formalizó en fecha 12 de noviembre del año 2021.

La liquidación que practique el ayuntamiento, de acuerdo con los datos expresados, se realizará de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- Valor catastral: 120.000 euros.
- Base imponible: 120.000 euros.
- Tipo de gravamen: 1,17 %.
- Cuota íntegra: 1.404 euros ($120.000/100 \times 1,17$).
- Bonificación viviendas VPO: 702 euros (50 % de 1.404).
- Deuda tributaria o cuota líquida: 702 euros (50 % de 1.404).

3. Vivienda desocupada en un municipio de la provincia de Alicante

Lucía Sánchez Sáez ostenta la condición de sujeto pasivo del IBI en relación con la vivienda desocupada que tiene en un municipio de la provincia de Alicante, en la medida en que es su propietaria, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 63.1 del TRLRHL, en relación con el artículo 61.1 d) del propio TRLRHL.

En relación con la liquidación tributaria a practicar por la vivienda desocupada en un municipio de la provincia de Alicante de la que es titular el sujeto pasivo, en el sentido expresado respecto a la vivienda en la que tiene su residencia habitual, interesa poner de manifiesto las siguientes circunstancias:

- El nuevo valor catastral del bien inmueble, que se le notificó el día 3 de junio del año 2022, no se aplicará hasta las liquidaciones del IBI del periodo impositivo 2023.
- En los bienes inmuebles urbanos se aplicará un tipo de gravamen del 1,17 %, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 1 y 3 del artículo 72 del TRLRHL.

En la liquidación a practicar por el ayuntamiento respecto a la vivienda desocupada de Lucía Sánchez Sáez, cabe hacer mención a que la circunstancia de que la vivienda se encuentre desocupada no tiene ninguna relevancia.

En el artículo 72.4 del TRLRHL se dispone que los ayuntamientos podrán establecer un recargo de hasta el 50 % sobre los bienes inmuebles de uso residencial que se encuentren desocupados con carácter permanente, aunque ese recargo solo se aplica en los supuestos en los que se prevea de forma expresa en la ordenanza fiscal del IBI, circunstancia que no se ha producido en este supuesto.

En consecuencia con lo expresado, la liquidación tributaria que practique el ayuntamiento se realizará de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- Valor catastral: 90.000 euros.
- Base imponible: 90.000 euros.
- Tipo de gravamen: 1,17 %.
- Cuota íntegra, que coincide con la cuota líquida o deuda tributaria: 1.053 euros ($90.000/100 \times 1,17$).

4. Bien inmueble rústico en un municipio de la provincia de Albacete

Lucía Sánchez Sáez ostenta la condición de sujeto pasivo del IBI en relación con el bien inmueble rústico situado en un municipio de la provincia de Albacete, en la medida en que es titular de un derecho real de usufructo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 63.1 del TRLRHL, en relación con el artículo 61.1 c) del propio TRLRHL.

En la medida en que el ayuntamiento ha dispuesto que en los bienes inmuebles rústicos se aplique el tipo de gravamen más elevado que se puede establecer, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados 1 y 3 del artículo 72 del TRLRHL, se aplicará un tipo de gravamen del 1,05 %, que es la suma del tipo máximo del 0,9 % previsto para los bienes inmuebles rústicos con carácter general y del porcentaje adicional del 0,15 % que se puede establecer en los municipios en los que los terrenos de naturaleza rústica representen más del 80 % del término municipal, circunstancia que concurre en este supuesto.

En consecuencia con lo expresado, la liquidación tributaria que practique el ayuntamiento se realizará de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- Valor catastral: 3.000 euros.
- Base imponible: 3.000 euros.
- Tipo de gravamen: 1,05 %.
- Cuota íntegra, que coincide con la cuota líquida o deuda tributaria: 31,5 euros ($3.000/100 \times 1,05$).

Caso 2. Impuesto sobre actividades económicas

La sociedad mercantil Plata de Ley, SL se dedica al comercio al por menor de artículos de joyería, relojería, platería y bisutería, actividad que ejerce en un local de 250 m² situado en la ciudad de Barcelona, que tiene una población de 1.636.732 habitantes. La sociedad dispone, asimismo, de un almacén en esta ciudad, situado en un bien inmueble de 180 m².

El Ayuntamiento de Barcelona, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 87 del TRLRHL, que permite modificar las cuotas del impuesto sobre actividades económicas (IAE) atendiendo a la ubicación de los locales del sujeto pasivo, ha dispuesto un coeficiente de situación de 2,28 para la calle de categoría D en la que se encuentra situado el local donde ejerce la actividad de comercio al por menor; así como un coeficiente de 1,33 para la calle de categoría E donde se encuentra situado el almacén de la sociedad mercantil.

La Diputación de Barcelona, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 134 del TRLRHL, ha aprobado un recargo del 35 %.

La sociedad mercantil se encuentra sujeta al IAE, pues en el ejercicio 2020 obtuvo un importe neto de la cifra de negocios de 1.210.000 euros, por lo que no le resulta de aplicación la exención prevista en el artículo 82.1 c) del TRLRHL.

Se pide:

Calcular, en relación con el IAE, cuál será la cuota a ingresar por el sujeto pasivo en el ejercicio 2022.

Solución

Normativa aplicable:

- Artículos 86, 87 y 134 del TRLRHL.
- Regla 14.^a de la instrucción del IAE.
- Epígrafe 659.5 de las tarifas del IAE.

1. Introducción

La sociedad mercantil Plata de Ley, SA deberá presentar dos declaraciones de alta y pagar las siguientes cuotas mínimas municipales en el Ayuntamiento de Barcelona:

- Una cuota tributaria por la actividad de comercio al por menor de artículos de joyería, relojería, platería y bisutería que realiza, en la cual incluirá el elemento tributario superficie, correspondiente al local donde ejerce la actividad económica.
- Una segunda cuota constituida exclusivamente por el elemento tributario superficie, correspondiente al almacén que se encuentra en el municipio de Barcelona.

2. Cuota a liquidar por la actividad económica

La empresa tributa por cuota mínima municipal en el municipio de Barcelona, pues en esta ciudad es donde ejerce la actividad económica de comercio al por menor. En este sentido, esta cuota estará integrada por dos conceptos básicos:

- La cuota determinada en el epígrafe 659.5 de la sección 1.^a de las tarifas del IAE, según la actividad económica que realiza el sujeto pasivo, que se determina en razón de la población de derecho de la localidad donde se realice la actividad económica.
- La cuota que se corresponde con el elemento tributario superficie que se determinará y cuantificará de acuerdo con lo dispuesto en los apartados b), c) y d) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE.

Cuota por la actividad de comercio al por menor de artículos de joyería, relojería, platería y bisutería (1)

En el epígrafe 659.5 de la sección 1.^a de las tarifas del IAE se indica que la cuota se determinará en función de la población de derecho de la localidad donde se ejerce la actividad económica. En este supuesto, y dado que la ciudad de Barcelona cuenta con una población de más de 500.000 habitantes, le corresponde una cuota de 497,64 euros.

Cuota por el elemento tributario superficie (1)

El cálculo de la cuota correspondiente al local donde la sociedad mercantil desarrolla la actividad de comercio al por menor exige su determinación y cuantificación, que se realiza de acuerdo con el procedimiento que se determina a continuación:

Cómputo del elemento tributario superficie:

Superficie total	250 m ²	
Superficie rectificada	250 m ²	(2)
Superficie computable	237,5 m ²	(3)
(- 5 % de 250 en concepto de huecos, escaleras, etc.)		

Cuantificación elemento tributario superficie (4):

237,5 m ² × 0,721215 €/m ²	171,29 €
Total cuantificación elemento tributario superficie	171,29 €

Coefficiente corrector que se aplica al elemento tributario superficie (5):

$$171,29 \text{ €} \times 1 \text{ (coeficiente corrector)} = 171,29 \text{ €}$$

Liquidación cuota tributaria (6):

Cuota por la actividad económica	497,64 €	
Cuota elemento tributario superficie	171,29 €	
1. CUOTA MÍNIMA MUNICIPAL	668,93 €	
2. CUOTA INCREMENTADA (1,29 × 668,93)	862,92 €	(7)
3. CUOTA TRIBUTARIA (2,28 × 862,92)	1.967,46 €	(8)
4. RECARGO PROVINCIAL (35 % × 862,92)	302,02 €	(9)
DEUDA TRIBUTARIA (3 + 4)	2.269,48 €	

3. Cuota a liquidar por el almacén

La sociedad mercantil tiene en Barcelona un almacén, además del local donde ejerce la actividad de comercio al por menor, y tendrá que pagar una segunda cuota tributaria municipal en este ayuntamiento, aunque estará integrada, exclusivamente, por el elemento tributario superficie.

Hay que tener en cuenta que el almacén es un local indirectamente afecto a la actividad de comercio al por menor, dado que esta actividad no la realiza en este inmueble. No se puede sumar los metros cuadrados de los dos locales, a los efectos de calcular una única cuota tributaria del IAE, pues se encuentran situados en diferentes calles, que tienen asignados diferentes coeficientes de situación, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 87 del TRLRHL.

Cuota por el elemento tributario superficie (1)

El cálculo de la cuota correspondiente al almacén que la empresa tiene en Barcelona exige su determinación y cuantificación, que se realiza de acuerdo con el procedimiento que se determina a continuación:

Cómputo del elemento tributario superficie:

Superficie total	180 m ²	
Superficie rectificada	99 m ²	(2)
Zona de almacén (180 m ² al 55 %)	99 m ²	
Superficie computable	94,05 m ²	(3)
(- 5 % de 99 en concepto de huecos, escaleras, etc.)		

Cuantificación elemento tributario superficie (4):

94,05 m ² × 0,721215 €/m ²	67,83 €
Total cuantificación elemento tributario superficie	67,83 €

El coeficiente corrector del elemento tributario no se aplica, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado h) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE, por la que no se aplicará respecto a los locales en los que los sujetos pasivos por cuota mínima municipal no ejerzan directamente sus actividades económicas, como los almacenes o depósitos para los que se esté facultado.

Liquidación cuota tributaria (6):

Cuota por la actividad económica	- €
Cuota elemento tributario superficie	67,83 €
1. CUOTA MÍNIMA MUNICIPAL	67,83 €
2. CUOTA INCREMENTADA (1,29 × 67,83)	87,50 € (7)
3. CUOTA TRIBUTARIA (1,33 × 87,50)	116,38 € (8)
4. RECARGO PROVINCIAL (35 % × 87,50)	30,63 € (9)
DEUDA TRIBUTARIA (3 + 4)	147,01 €

Notas:

- (1) La determinación de la cuota por la actividad y de la cuota correspondiente al elemento tributario superficie se realizará por la Agencia Estatal de Administración Tributaria, que es la que tiene asignada la gestión censal del IAE, salvo que haya sido delegada en el Ayuntamiento de Barcelona o en la Diputación de Barcelona para ejercerla en este municipio.

- (2) En aplicación de lo dispuesto en el apartado b) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE. Hay que significar que en estos supuestos la superficie total coincide con la superficie rectificada, en la medida en que no se produce ninguna de las rectificaciones previstas en el citado precepto legal.
- (3) En aplicación de lo dispuesto en el apartado c) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE.
- (4) En aplicación del cuadro I del apartado d) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE, para un municipio con una población de más de 500.000 habitantes.
- (5) En aplicación de los coeficientes previstos en el apartado e) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE, en función del tipo de actividad que ejerza el sujeto pasivo y el importe de la cuota que resulte para este de la aplicación de las tarifas del IAE antes de considerar el elemento superficie.

En este contexto, en la cuota que paga por el almacén, constituida exclusivamente por el elemento tributario superficie, en la medida en que no ejerce ninguna actividad económica, no se aplica el coeficiente corrector previsto en el apartado e) de la regla 14.^a 1 F) de la instrucción del IAE.

- (6) La liquidación de las cuotas tributarias las realiza el ayuntamiento, que es el que tiene asignada la gestión tributaria del IAE, salvo en los supuestos en que esta competencia se haya delegado en las diputaciones provinciales u otras administraciones públicas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7 del TRLRHL.
- (7) En aplicación de lo dispuesto en el artículo 86 del TRLRHL, a un importe neto de la cifra de negocios de 1.210.000 euros le corresponde un coeficiente de ponderación de 1,29.
- (8) En aplicación de lo dispuesto en el artículo 87 del TRLRHL, el Ayuntamiento de Barcelona ha dispuesto para la calle donde se encuentra el comercio, que es donde se ejerce la actividad económica, un coeficiente de situación de 2,28; mientras que ha establecido un coeficiente de 1,33 para la calle donde está situado el almacén.
- (9) En las cuotas mínimas municipales, incrementadas por el coeficiente previsto en el artículo 86 del TRLRHL, las diputaciones provinciales pueden establecer un recargo de hasta el 40 %, tal y como se dispone en el artículo 134 del TRLRHL. En este supuesto, la Diputación de Barcelona ha establecido un tipo de gravamen del 35 %.

Una reflexión crítica sobre la norma de arrendamientos (NIIF 16)

Anne M. Garvey (autora de contacto)

Profesora contratada doctora. Universidad de Alcalá de Henares (España)

anne.garvey@uah.es | <https://orcid.org/0000-0002-5630-9635>

Laura Parte

Profesora titular de Universidad.

Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) (España)

lparte@cee.uned.es | <https://orcid.org/0000-0003-3427-9292>

Alberto Olabbarri Estévez

Senior Manager Auditoría. PriceWaterhouseCoopers. Bilbao (España)

alberto.olabbarri.estevez@pwc.com

Este trabajo ha obtenido un **accésit** del **Premio «Estudios Financieros» 2022** en la modalidad de **Contabilidad y Administración de Empresas**.

El jurado ha estado compuesto por: don Emilio Álvarez Pérez-Bedía, don Macario Cámara de la Fuente, doña María José Lázaro Serrano, don Félix Javier López Iturriaga y doña Mercedes Ortega Matesanz.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto

Este trabajo presenta un análisis en profundidad de la norma de arrendamientos (NIIF 16). En primer lugar, abordamos las razones que han llevado al IASB a publicar la NIIF 16. En segundo lugar, realizamos una reflexión crítica de los aspectos más controvertidos de esta norma contable: la identificación del arrendamiento, los pagos por arrendamiento, el plazo del arrendamiento, el tipo de descuento y su impacto en los estados financieros. El desarrollo de estos puntos es fundamental para comprender la complejidad de esta normativa, así como las dificultades de su aplicación para las empresas y los retos a los que se enfrentan las firmas de auditoría. Este último punto puede ser de gran utilidad, ya que, en la reciente reforma del Plan General de Contabilidad, se ha optado por no adaptar la normativa contable de arrendamientos a la NIIF 16. Se esbozarán, por tanto, algunas medidas de simplificación que podrían hacer que esta norma sea de más fácil aplicación por todos los entes afectados. Además, se exponen los cambios en la normativa motivados por la COVID-19.

Palabras clave: arrendamientos; NIIF 16; estados contables; COVID-19.

Fecha de entrada: 04-05-2022 / Fecha de aceptación: 08-09-2022

Cómo citar: Garvey, A. M., Parte, L. y Olabbarri Estévez, A. (2022). Una reflexión crítica sobre la norma de arrendamientos (NIIF 16). *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, 477, 131-162.



A critical reflexion on the lease standard (IFRS 16)

Anne M. Garvey (corresponding author)

Laura Parte

Alberto Olabarri Estévez

Abstract

This research presents an in-depth analysis of the leasing standard (IFRS 16). Firstly, we address the reasons that have led the IASB to publish IFRS 16. Secondly, we critically reflect on the most controversial aspects of this accounting standard: the identification of the lease, the lease payments, the term of the lease, the discount rate and its impact on the financial statements. The development of these points is essential to understand the complexity of this regulation, as well as the difficulties of its application for companies and the challenges that audit firms face. The latter can be very useful, since, in the recent reform of the General Accounting Plan, it has been decided not to adapt the accounting regulations for leases to IFRS 16. Therefore, some simplification measures will be outlined that could make this rule easier to be applied by all affected entities. In addition, the changes in the regulations brought about by COVID-19 are presented.

Keywords: leases; IFRS 16; accounting statements; COVID-19.

Citation: Garvey, A. M., Parte, L. y Olabarri Estévez, A. (2022). Una reflexión crítica sobre la norma de arrendamientos (NIIF 16). *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 131-162.



Sumario

1. Introducción
 2. Necesidad de modificación de la norma de arrendamientos
 3. La NIIF 16: aspectos conceptuales y aplicación práctica
 - 3.1. Identificación de un arrendamiento
 - 3.2. Plazo del arrendamiento
 - 3.3. Tasa de descuento
 - 3.4. Pagos por arrendamiento
 - 3.5. Principales impactos en los estados financieros
 4. Algunas dificultades de la aplicación de la NIIF 16 para los elaboradores de la información financiera y para los auditores
 5. Cambios en la norma de arrendamientos como consecuencia de la COVID-19
 6. Conclusiones y reflexiones
- Referencias bibliográficas

Nota: Las autoras agradecen el apoyo recibido de los proyectos de investigación UNED/Santander (2020V/EU-UNED/04) y Jóvenes Investigadores de la Comunidad de Madrid (CM/JIN/2019-044) para la elaboración de este trabajo.

1. Introducción

En enero de 2016, el IASB emitió la norma NIIF 16 que viene a sustituir a la normativa internacional sobre arrendamientos vigente en ese momento, la NIC 17. La emisión de esta norma es, junto a la publicación de la NIIF 15 sobre reconocimiento de ingresos, una de las mayores pronunciaciones en la normativa contable para las empresas españolas desde la aprobación del nuevo Plan General Contable en 2007, si bien solo impacta a aquellas empresas que formulan sus estados financieros de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF).

Se puede describir la norma, de una manera resumida y sintética, como el fin del arrendamiento operativo y su registro como arrendamientos financieros, si bien esta afirmación tiene muchos matices que se irán desgranando a lo largo de este trabajo. Cabe destacar que la aplicación de esta norma afecta a los estados financieros de manera muy relevante en el balance, en la cuenta de resultados, y en la información a desvelar en la memoria. Son varios los trabajos que han demostrado empíricamente el alcance y la magnitud de la NIIF 16 en la práctica empresarial (Beattie *et al.*, 1998; Fitó *et al.*, 2013; Morales-Díaz y Zamora-Ramírez, 2018; Pardo y Giner, 2018; Giner *et al.*, 2019; Parte *et al.*, 2021, entre otros). Además, es una norma que obliga a las empresas afectadas a aplicar una serie de asunciones y estimaciones, algunas de cierta complejidad. Por ello, la aplicación de esta normativa contable es de gran envergadura no solo para los responsables de la elaboración de la información financiera sino también para los auditores y los organismos reguladores.

Todos estos factores hacen necesario un análisis en profundidad de la aplicación de la NIIF 16. En primer lugar, abordamos las razones que han llevado al IASB a publicar la NIIF 16. En segundo lugar, realizamos una reflexión crítica de los aspectos más controvertidos de esta norma contable: la identificación del arrendamiento, el plazo del arrendamiento, el tipo de descuento y su impacto en los estados financieros. El desarrollo de estos puntos es fundamental para comprender la complejidad de esta normativa, así como las dificultades de su aplicación para las empresas y los retos a los que se enfrentan los auditores y las firmas de auditoría. Este último punto puede ser de gran utilidad, ya que, en la reciente reforma del Plan General de Contabilidad, se ha optado por no adaptar la normativa contable de arrendamientos a la NIIF 16, pero sí se ha hecho para la NIIF 15. Se analizarán, por tanto, las razones por las que el regulador ha determinado no adaptar la NIIF 16 a la normativa española y se esbo-

zarán algunas medidas de simplificación que podrían hacer que esta norma sea de más fácil aplicación por todos los entes afectados, tanto para empresas como para firmas de auditoría.

La estructura del presente trabajo es la siguiente. A continuación, examinamos la necesidad de modificar la norma sobre arrendamientos. En el apartado tercero, analizamos algunos aspectos conceptuales y la aplicación práctica de la norma incluyendo la identificación de un arrendamiento, el plazo del arrendamiento, la tasa de descuento, los pagos por arrendamiento y los principales impactos de la norma en los estados financieros. En el apartado cuarto exponemos algunas de las dificultades de la aplicación de la norma para los preparadores y los auditores de la información financiera para después mostrar los cambios en la norma de arrendamientos por la COVID-19. Por último, presentamos las conclusiones del estudio.

2. Necesidad de modificación de la norma de arrendamientos

La NIIF 16 es de reciente publicación, en el año 2016, y podría hacer pensar que la necesidad de este cambio normativo se ha detectado en las últimas décadas (IASB, 2016a). Nada más lejos de la realidad. Ya en la década de los 60 (del siglo pasado) aparecían voces críticas en Estados Unidos sobre los efectos de no contemplar los derechos de uso de un activo que derivan de un arrendamiento en los balances de las compañías. De hecho, Myers (1962) ya apuntaba dos ideas fundamentales: el reconocimiento contable y la comparabilidad. Las empresas alquilaban y no se endeudaban para adquirir activos y daban una imagen de tener un balance más saneado que aquellas que sí han adquirido los activos y se habían endeudado para ello. Pero la realidad es que se elija la opción que se elija ambas tendrán que hacer frente a pagos futuros para poder continuar con la explotación de su negocio; una por el pago de sus arrendamientos y la otra por el pago de sus cuotas de amortización de préstamo y correspondientes intereses. Sin embargo, la compañía que decide alquilar no presenta dicho pasivo en el balance.

Además, Myers (1962) postulaba que los analistas que tiendan a fijarse en el pasivo y en el endeudamiento de una empresa, seguidamente de los activos con los que cuenta la empresa, pueden llegar a conclusiones erróneas en el análisis de la empresa. Una empresa logística puede tener una ventaja competitiva si tiene una nave alquilada con un contrato a largo plazo en una ubicación estratégica. Una empresa de venta al por menor que cuente con tiendas en puntos clave de las principales ciudades con contratos de arrendamiento en vigor puede tener una importante ventaja sobre su competencia (no hay ejemplo más claro en nuestro entorno que Zara). En estos dos casos, la normativa anterior dejaba sin reflejo contable estos activos o, mejor dicho, estos derechos de uso sobre esos activos.

La nueva normativa de arrendamientos permite que los estados financieros de dos empresas sean comparables independientemente de que los activos necesarios para la subsistencia del negocio sean alquilados o en propiedad. Esta ventaja es especialmente útil para los analistas financieros. Ya no es necesario calcular y realizar ajustes en las diferentes

ratios utilizadas para comparar dos entidades o para tomar decisiones de inversión sobre una compañía. Y con esta norma se evita que activos muy valiosos para la empresa como son los derechos de uso y pasivos reales para la entidad, como es el pago de arrendamientos a largo plazo sin los cuales las compañías no podrían realizar su actividad, no fuesen reconocidos en el balance de estas.

Por ello habría que plantearse, ¿por qué no se adaptó antes la normativa a estas situaciones? ¿Cuáles son las desventajas o dificultades para aplicar una normativa como la NIIF 16? En primer lugar, esta normativa puede encontrar resistencia a su aplicación por parte de algunas entidades por diversas razones y esto es algo muy a tener en cuenta por parte del regulador. Por un lado, el reconocimiento en balance de los activos y pasivos, que anteriormente se mencionaba como ventaja, puede ser percibido como desventaja por parte de compañías que elijan el arrendamiento como su forma de explotar su negocio. Y es que reconocer un pasivo siempre es algo a lo que se resisten las empresas.

Ya desde la incorporación en las agendas del IASB y el FASB del proyecto de modificación de la norma sobre arrendamientos para sustituir los estándares existentes (NIC 17 y ASC 840) hasta su aprobación definitiva, se ha generado un amplio debate sobre ciertos aspectos recogidos en las propuestas iniciales y además ha contado con la participación activa de distintos grupos de interés que han intentado presionar al regulador para que sus intereses no se vieran perjudicados. En el proceso de consulta pública (años 2009 a 2013) se recibieron 1.745 cartas de comentarios, superando con amplio margen el número de respuestas de proyectos normativos previos, y la mayoría de ellas en contra de la propuesta (Mellado y Parte, 2017).

La literatura académica ha prestado especial atención a esta norma contable. Como ejemplos de trabajos que se han centrado en el estudio de los efectos de la NIIF 16 podemos citar los de Beattie *et al.* (1998), Mulford y Gram (2007), Fülbier *et al.* (2008), Fitó *et al.* (2013), Morales-Díaz y Zamora-Ramírez (2018), Pardo y Giner (2018), Giner *et al.* (2019) y Parte *et al.* (2021).

El trabajo de Beattie *et al.* (1998) documentaba para una muestra de 300 empresas cotizadas de Reino Unido que, en promedio, el pasivo a largo plazo no registrado representaba el 39 % de la deuda a largo plazo declarada, mientras que el activo no registrado representaba el 6 % de los activos totales. Además, la capitalización tuvo un impacto significativo en seis de los nueve índices seleccionados en el trabajo: margen de beneficio, rendimiento de los activos, rotación de activos y tres medidas de apalancamiento.

El estudio de Mulford y Gram (2007) revelaba que el aumento medio de los activos (14,6 %) fue inferior al aumento medio de los pasivos (26,4 %). Fülbier *et al.* (2008) enseñan en una muestra de 90 empresas cotizadas alemanas que la capitalización de los arrendamientos supone incrementos del activo (8,5 % en media) y del pasivo (17,3 % en media). Además, la capitalización de los arrendamientos tiene efectos en la ratio del endeudamiento (aumenta entre un 8 % y un 16,1 %), en el ebitda (aumenta en un 2,9 %) y en el resultado del ejercicio (aumenta en un 0,2 %).

Por su parte, Pardo y Giner (2018) examinan el efecto de la capitalización de los arrendamientos en las empresas del Ibex 35 durante los años 2010-2013. Los resultados ponen de manifiesto que la NIIF 16 afecta significativamente a las métricas financieras y, en particular, a la rotación de activos no corrientes y a la calidad de la deuda, seguidas de la ratio de apalancamiento y la ratio de rentabilidad económica. Además, no todos los indicadores empeoran, puesto que se observan mejoras en la ratio de rentabilidad financiera (ROE) y la ratio que relaciona el valor de mercado de la compañía con el valor contable de la misma. El trabajo de Morales-Díaz y Zamora-Ramírez (2018) señala para una muestra de 646 empresas cotizadas en el año 2015: un aumento del activo, en promedio, de un 9,96 %; un aumento del pasivo total, en promedio, de un 21,4 %; un aumento de la rentabilidad económica en un 3,07 %; y una disminución del índice de cobertura en un 13,6 %. Puede consultarse también el documento publicado por el IASB (2016b).

El trabajo de Parte *et al.* (2021) se centra en analizar los principales impactos de la NIIF 16 inmediatamente después de su implantación obligatoria en los estados financieros de los grupos españoles que componen el Ibex 35. Los resultados ponen de manifiesto variaciones importantes en el pasivo de las empresas y en los principales indicadores de la situación económica y financiera de las empresas. Además, las autoras destacan que la NIIF 16 contribuye a mejorar la comparabilidad de la información financiera y la imagen fiel de la compañía.

Todos estos estudios de investigación son ejemplos del alto impacto que una norma de estas características tiene en los estados financieros de las empresas a nivel internacional, por lo que la existencia de polémica y discusión con respecto a este cambio normativo está más que justificado.

La literatura académica también ha demostrado empíricamente que los sectores que utilizan con más frecuencia contratos de arrendamientos son los más sensibles al cambio de la normativa (véase, por ejemplo, Fitó *et al.*, 2013; Morales-Díaz y Zamora-Ramírez, 2018; Parte *et al.*, 2021), por lo que la resistencia a adaptar esta normativa no es la misma en empresas de sectores muy afectados que en otros sectores que no tienen apenas impacto.

A pesar de que el reconocimiento de los pasivos en el balance ha sido una de las principales razones por las que esta normativa ha encontrado gran oposición, no solo esta visión simplista de que un balance sin pasivos está saneado independientemente del resto de las circunstancias, ha motivado las críticas recibidas. Hay que reconocer que, de cierta manera, la entidad que decide arrendar tiene ciertas ventajas sobre la que decide comprar (también ciertas desventajas) que no se reflejan en los estados financieros con la nueva normativa al reconocer el activo y el pasivo. Estas ventajas son diversas.

Primeramente, se tiene más flexibilidad a la hora de cambiar sus activos o de deshacerse de ellos, ya que es mucho más sencillo, en términos generales, cancelar un contrato de arrendamiento que vender un activo y saldar la deuda financiera relacionada con dicho activo. En un mercado tan incierto como el actual (y más en época de pandemia y de grandes

conflictos geopolíticos), poder reestructurar un negocio de manera ágil y sin riesgo de pérdida puede ser clave en muchos negocios. Por ello muchas empresas tienden a la contratación temporal y subcontratación de personal, de manera que puedan reducir su estructura en caso de necesitarlo sin grandes costes ligados a indemnizaciones, gastos en abogados y otros posibles pasivos contingentes relacionados, como se observa actualmente en empresas cotizadas como Tubacex, que está encontrando problemas en aligerar su plantilla, enfrentándose a huelgas, decisiones judiciales que le han obligado a recontractar al personal, etc.

Ese enfoque prudente en la contratación de personal se traduce, desde un punto de vista de la inversión en activos, en arrendar en lugar de comprar. Y esto puede ser un valor en ciertos sectores y situaciones. Un ejemplo claro es el de Gamesa, que en el año 2012 tuvo que reestructurarse, despidiendo a 2.300 de sus 6.650 trabajadores (34,5%) y vendiendo activos ya no necesarios para su negocio. Ese año 2012 registró unas pérdidas netas de 640 millones de euros. Si la compañía hubiera tenido más peso en subcontrataciones y arrendamientos podría haber mitigado dicho impacto. Y ese valor no sería apreciado en estados financieros con la NIIF 16.

Pero la ventaja del arrendamiento no solo es esa flexibilidad a la hora de reestructurar un negocio. También hay una reducción del nivel del riesgo. No tener un gran volumen de activos significa no tener que hacer una gran inversión y, en consecuencia, no tener un gran riesgo de no recuperar la misma. Las compañías que arriendan no presentan riesgo en su balance, ni de recuperabilidad de activos ni de problemas de pago de los pasivos. Y en caso de que el negocio no funcione, tal y como se menciona en el párrafo anterior, se cuenta con la flexibilidad de finalizarlo o reducir su estructura sin grandes costes. Con la NIIF 16 los estados financieros presentarán un nivel de riesgo similar por lo que se pierde esta ventaja del arrendamiento a nivel de presentación en memoria (aunque a nivel de negocio siga contando con ello).

Una segunda dificultad que ha hecho que la entrada en vigor de esta normativa no se haya producido con anterioridad es la complejidad de aplicación y su coste para las entidades afectadas que analizaremos en detalle más adelante. Como se menciona en el párrafo anterior, la aplicación de la NIIF 16 genera riesgo en balance. Y eso provoca que las entidades afectadas deban hacer un análisis del deterioro de unos activos que antes no hacía. Es decir, deberá analizar si con los planes de negocio existentes los activos por derecho de uso son recuperables o no. En resumidas cuentas, hacer una prueba de deterioro de activos para casos en los que previamente a la NIIF 16 no lo hacía. Y aunque pueda parecer un tema menor, es un ejemplo muy clarificador de las dificultades que tiene esta norma. Solo realizar estas pruebas de recuperabilidad de activos por derecho de uso de manera anual o semestral tienen un coste administrativo importante. La entidad deberá contar con más personal cualificado para realizar estas tareas. El auditor de la entidad deberá revisar estas pruebas y las principales hipótesis adoptadas, lo que supondrán más horas de trabajo para el auditor y, por tanto, mayores honorarios: más coste para la entidad auditada. Y eso solo analizando una de las dificultades, como es la recuperabilidad de los activos por derecho de uso, y no en profundidad.

Entre las ventajas y dificultades en su aplicación, existen los detractores y defensores de la NIIF 16. Tal y como exponen Gill de Albornoz *et al.* (2017), la cuestión de fondo es determinar si estos contratos deben o no generar el reconocimiento de activos y pasivos en el balance. Por un lado, los defensores del enfoque de la capitalización consideran que todos los contratos de arrendamiento generan un activo, al menos por el derecho de uso adquirido, y una deuda por los pagos comprometidos. Por otro lado, los detractores del reconocimiento en el balance argumentan que las cláusulas y disposiciones legales de estos contratos hacen que la obligación que subyace a los mismos sea indeterminada e impredecible y, por tanto, dificulta su valoración de manera fiable.

Esta complejidad a la hora de estimar el pasivo, junto al resto de dificultades del modelo, han derivado en un proceso de gestación de la norma extenso, con diversas modificaciones a las propuestas iniciales y la oposición de varios grupos de interés. Pero las ventajas en la aplicación de la normativa han superado aparentemente a las dificultades, puesto que la NIIF 16 ya está en vigor.

3. La NIIF 16: aspectos conceptuales y aplicación práctica

Para poder analizar las dificultades de aplicación de la norma con detalle y así poder reflexionar y proponer mejoras o simplificaciones de la misma para así hacerla más amigable en el momento en que una entidad tenga que adaptar sus estados financieros a la NIIF 16, se debe antes entender y desmigalar la norma, sobre todo en sus puntos más complejos que son aquellos que podrían simplificarse. Solo con un entendimiento completo de la norma es posible realizar una crítica constructiva y establecer propuestas para su simplificación.

Lo que propone la NIIF 16 explicado de una manera resumida y simple (quizás excesivamente) es que ya no se registre ningún arrendamiento como tradicionalmente se contabilizaba un arrendamiento operativo, es decir, mensualmente se registra el gasto por arrendamiento correspondiente en la cuenta de pérdidas y ganancias como un gasto de explotación y se realiza el pago de la cuota al arrendador.

Los arrendamientos, con la excepción de aquellos que tengan muy bajo valor o un plazo inferior a un año (aunque hay matices que se verán más adelante), pasan a registrarse como un arrendamiento financiero. Se debe reconocer el valor del activo por derecho de uso adquirido y el pasivo por las cuotas futuras a pagar al arrendador. Mensualmente el activo generará un gasto por amortización y el pasivo actualizará su valor generando un gasto financiero. Los pagos de las cuotas realizadas al arrendador minoran el valor del pasivo.

Con este resumen se podría pensar que la norma es muy simple. Sin embargo, la valoración de activo por derecho de uso y el pasivo asociado es complejo y cuenta con muchas variables que hay que definir y, en muchos casos, estimar, por lo que cuenta con un alto grado de incertidumbre ante lo que va a pasar a futuro. Estas estimaciones, a realizar por

la dirección financiera de las compañías, son un reto que también el auditor debe superar, ya que será su tarea comprobar que en cada entidad auditada las diferentes variables se han estimado de manera razonable.

Para poder entender y analizar la NIIF 16 de una manera ordenada y estructurada se subdivide este análisis en cinco apartados: identificación de un arrendamiento, plazo del arrendamiento, tipo de descuento a aplicar, definición del pago por arrendamiento y principales impactos contables.

3.1. Identificación de un arrendamiento

Como se ha mencionado anteriormente, la nueva normativa afecta a todos los arrendamientos con la única excepción de aquellos de bajo valor, y a los que sean de corto plazo, es decir, con un plazo de arrendamiento inferior al año. Cabe hacer una matización en los arrendamientos definidos como de bajo valor. Y es que se podría caer en la tentación por parte de algunas entidades de desgranar un activo de manera que siempre tuviera bajo valor. Es decir, sirva como ejemplo, pactar un contrato de arrendamiento de un coche arrendando, de manera separada, el volante, el motor, las ruedas y el resto de los componentes. Y de esta manera concluir que se trata de un arrendamiento de activos de bajo valor. Esto la norma lo impide definiendo el bajo valor como un activo subyacente si se cumplen dos condiciones: «a) el arrendatario puede beneficiarse del uso del activo subyacente por sí solo o junto con otros recursos fácilmente disponibles para él; y b) el activo subyacente no depende en medida apreciable de otros activos subyacentes, ni está estrechamente interrelacionado con ellos» (Comisión Europea, 2017). Es decir, en el caso del arrendamiento de un vehículo por partes, al ser activos que están interrelacionados y dependen entre sí para funcionar, no se podría definir como de bajo valor, puesto que habría que considerar el conjunto de activos para valorar si es o no de bajo valor.

Exceptuando los casos de activo de bajo valor y el de arrendamiento de corto plazo, parecería que la definición de lo que es un arrendamiento sería sencilla. Sin embargo, la definición de lo que es un arrendamiento cambia en la NIIF 16 respecto a lo que se indicaba en la NIC 17, por lo que tenemos un primer escollo nada más empezar a aplicar la norma: definir qué es o no es arrendamiento, que no es tan evidente como en la NIC 17.

Según la NIC 17, cualquier acuerdo de cesión de uso de un activo por un periodo definido a cambio de cuotas es un arrendamiento y cuando se traspasan todos los riesgos y beneficios el arrendamiento es financiero (Comisión Europea, 2008). Por su parte, la NIIF 16 da importancia, para definir si hay o no arrendamiento, al control del uso en lugar de al derecho de uso. Así, aparece el concepto de control y se desarrolla en 23 párrafos adicionales, lo que da idea de la complejidad de la norma, pues este primer paso ya tiene de por sí un gran desarrollo en la norma. Para simplificar la evaluación de si el contrato constituye o no un arrendamiento, la norma establece un conjunto de condiciones que pueden resu-

mirse en tres pasos: a) comprobar si existe un activo identificado, b) verificar si la entidad obtiene esencialmente todos los beneficios económicos por explotar el activo y c) comprobar si la entidad tiene el derecho a dirigir el uso del activo.

Para que exista arrendamiento debe existir un activo concreto especificado. Es decir, debe haber un acuerdo sobre un activo concreto como una nave, un coche, una oficina o una plaza de garaje. Si una entidad contrata el uso de unas plazas de garaje en un aparcamiento, pero no se identifican cuáles y, por tanto, podrá aparcar en un número determinado de plazas, pero en cualquier plaza libre en cada momento, no estaríamos hablando de arrendamiento, puesto que no es un activo identificado.

Adicionalmente, si el proveedor del contrato puede sustituir el activo unilateralmente, a pesar de que esté debidamente identificado, se entenderá que no existe arrendamiento, al no tener el control de este activo. Si una entidad alquila una planta específica de un edificio de oficinas, pero el proveedor puede, unilateralmente, cambiar la ubicación a otra de las plantas, no se consideraría que el activo está definido. Para poder concluir este último concepto se debe evaluar la capacidad del proveedor de sustituir el activo. La norma habla de que el proveedor debe tener derecho «sustantivo» de sustituir el activo y esto no es solo derecho contractual de sustituirlo sino capacidad técnica y económica de llevar a cabo tal sustitución. Si una entidad alquila cinco plantas de un edificio de oficinas y el proveedor solo cuenta en ese edificio con siete plantas, difícilmente podrá sustituirlas, al no contar con suficientes plantas para dicho cambio. Habrá ocasiones en las que el cliente no pueda saber esto, y en ese caso, la norma sí que da una solución práctica y sencilla a esta situación ya que matiza que «si el cliente no puede determinar fácilmente si el proveedor tiene un derecho de sustitución sustantivo, presumirá que todo derecho de sustitución es no sustantivo» (Comisión Europea, 2017).

El segundo paso consistiría en el análisis de si el cliente se beneficia esencialmente de todos los beneficios económicos de uso del activo, lo que la NIC 17 utilizaba para diferenciar el arrendamiento financiero. Para ello basta entender si el cliente obtiene esos beneficios durante todo el periodo de uso dentro del alcance definido por el contrato (explotación de una nave durante tres años, uso de un coche durante cinco años con un límite de 100 mil kilómetros al año). Si dentro de ese alcance se obtienen todos los beneficios, estamos ante un arrendamiento.

Por último, quedaría analizar si el cliente tiene derecho a dirigir el uso del activo identificado en el contrato de arrendamiento. El cliente tiene el derecho a dirigir el uso durante todo el periodo de uso solo si tiene derecho a dar instrucciones sobre el modo y los fines de uso del activo durante todo el periodo de uso o las decisiones pertinentes están predeterminadas y el cliente tiene derecho a explotar el activo durante todo el periodo de uso o ha diseñado el activo (o aspectos específicos del activo) de tal forma que predetermina el modo y los fines de uso de dicho activo. En resumen, dirige el uso del activo o no hay dirección en el uso del activo (por ejemplo, una planta en un edificio de oficinas en el que ya

está predeterminado el calendario y el horario de apertura) o está diseñado de tal manera que es específico para el cliente (por ejemplo, una nave diseñada específicamente con las indicaciones del cliente para su explotación para una actividad muy concreta).

Siguiendo estas directrices se define si un contrato contiene un arrendamiento o no lo hace. Como se puede observar, contratos que en la anterior norma NIC 17 estarían calificados como arrendamiento, por ejemplo, el alquiler de un espacio de aparcamiento sin especificar las plazas concretas, ya no lo sería bajo la NIIF 16, que se contabilizaría como un gasto de explotación para la compañía cliente de ese contrato, sin existir arrendamiento alguno a reconocer en el balance ni desglosar en la memoria.

Por otro lado, bajo el paraguas de la NIIF 16 también se dan casos de contratos de arrendamiento que en la NIC 17 no estaban reconocidos como tales. El ejemplo más claro podemos encontrarlo en ciertos servicios de transportes, los cuales bajo la NIC 17 no se contemplarían como arrendamiento, pero sí podrían considerarse con la aplicación de la NIIF 16. Por ejemplo, si se contrata con una naviera un servicio de transporte de mercancías por barco durante un periodo de tres años, en los que se reserva el uso de la capacidad completa de un buque específico durante ese periodo y en el que el cliente tiene la capacidad de dirigir como opera el buque, con la aplicación de la NIIF 16 no se interpretaría como un contrato de servicios de transporte, sino que cumpliría las condiciones para ser definido como arrendamiento y, por tanto, se debería reconocer como tal en los estados financieros del cliente de dicho contrato.

3.2. Plazo del arrendamiento

El plazo del arrendamiento es una de las variables más importantes para la contabilización de un arrendamiento en la NIIF 16. El cálculo se basa en el descuento de flujos de los pagos a realizar por el arrendatario, por lo que el plazo de arrendamiento es fundamental. En el Código de Comercio se indica que en un contrato de arrendamiento «la duración ha de ser determinada, pues el de duración ilimitada es nulo» (Díaz Vales, 2020). Sin embargo, la problemática se genera debido a que es muy habitual en este tipo de acuerdos de periodos que pueden renovarse o revocarse por una de las partes en algunos casos o ambas partes en otros. Esto complica la definición del plazo contractual y entra en juego un componente estimativo elevado. La norma define el plazo a tener en cuenta como el «no revocable» y existen fórmulas en los contratos de arrendamiento por las cuales al final de un periodo una parte puede revocar el contrato; en otros casos al final del periodo total de arrendamiento una parte puede extender el plazo.

En este sentido la norma aclara lo siguiente:

un arrendamiento dejará de ser exigible cuando tanto el arrendatario y como el arrendador tengan derecho a rescindirlo sin autorización de la otra parte expo-

niéndose tan solo a una penalización insignificante. Si solo el arrendatario tiene derecho a rescindir un arrendamiento, tal derecho se considerará una opción de rescindir el arrendamiento de la que dispone el arrendatario y que la entidad tomará en consideración al determinar el plazo del arrendamiento. Si solo el arrendador tiene derecho a rescindir el arrendamiento, el periodo no revocable del mismo incluirá el lapso de tiempo durante el cual puede ejercerse la opción de rescindir el arrendamiento (Comisión Europea, 2017).

Por lo tanto, no tiene la misma interpretación que las opciones de rescisión las tenga solo el arrendador, solo el arrendatario, o ambas partes. Una interpretación similar debe hacerse con las opciones de prórroga. Queda claro entonces que, cuando las opciones recaen únicamente en el arrendador o en ambas partes, no existe componente estimativo. Los periodos se incluyen siempre y cuando no haya penalidades relevantes. En el gráfico 1 se presenta un resumen de lo indicado en la norma de arrendamientos.

Gráfico 1. Periodos a tener en cuenta para el plazo de arrendamiento

	Arrendatario	Arrendador	Ambas partes
Periodo no revocable	Se incluye	Se incluye	Se incluye
Los periodos cubiertos por la opción de prorrogar	Se incluye, si el arrendatario tiene la certeza razonable de que ejercerá esa opción	Se incluye	Se incluye
Los periodos cubiertos por la opción de rescindir	Se incluye el periodo cubierto por la opción de rescindir si el arrendatario tiene la certeza razonable de que no ejercerá esa opción	Se incluye	Se incluye, si ambas partes tienen derecho a rescindir sin autorización de la otra parte exponiéndose tan solo a una penalización insignificante

Fuente: elaboración propia.

Se observa que cuando los derechos de prorrogar o rescindir el contrato recaen única y exclusivamente en el arrendatario, solo se incluyen en caso de que el arrendatario tenga la certeza razonable de ejercerlos (si es opción de prorrogar) o de no ejercerlos (si es opción de rescindir). Pero ¿qué es certeza razonable? Si bien la norma no define como tal lo que es certeza razonable, sí da una serie de indicaciones sobre los factores que se deben tener en cuenta a la hora de evaluar si la certeza es razonable o no lo es. Estos factores, tanto

técnicos como económicos, pretenden evaluar y concluir si es o no razonable que el arrendatario abandone o no abandone las instalaciones arrendadas en el momento de la opción.

Los factores económicos se centran en dos variables: precio y costes. Por la parte del precio, se refiere al precio del activo en el mercado de alquiler enfrentado al precio firmado en el contrato de arrendamiento. Si el mercado ha experimentado un alza de precios respecto a lo que el arrendatario tiene ya acordado por contrato, no tiene sentido que no prorrogue (o que revoque) el contrato que tiene en vigor, ya que sería mucho más costoso acudir al mercado a por un activo alternativo en una situación de alza de precios. Este factor será indicativo de que el arrendatario prorrogará (o no revocará) el periodo adicional del contrato. Una situación de mercado inversa, con precios en caída, será indicativo de todo lo contrario.

Respecto a los costes, se debe tener en cuenta todos los costes en los que deba incurrir el arrendatario en cambiar el arrendamiento del activo. Si se está ante el arrendamiento de una nave, deberá evaluarse el coste de localizar una nueva nave en alquiler, los costes de negociación del nuevo contrato, los costes del traslado a la nueva nave y los costes de devolución de la nave antigua al propietario, ya que los contratos de arrendamiento suelen incluir cláusulas en las que se especifica que el activo debe devolverse al propietario en el mismo estado que se entregó. Por lo que habría que incurrir en costes para dejar la nave en estado adecuado para su devolución. Si al presupuestar estos costes se llega a la conclusión de que son muy elevados, sería un factor que añadiría razonabilidad a que el arrendatario renove (o no revocará) el periodo opcional.

Entrando en los factores técnicos se pueden resumir en dos: las mejoras significativas de los bienes arrendados y la importancia del activo subyacente. En el caso de las mejoras significativas, la norma se refiere a algo habitual cuando estamos ante el alquiler de una nave con el objetivo de utilizarla para producción. Es frecuente en esta situación que el arrendatario realice mejoras y adaptaciones del diseño de la nave con el objeto de mejorar la eficiencia productiva, suponiendo modificaciones en costes, margen y productividad, que todo director de producción de una compañía manufacturera busca en la planificación del trabajo. Es por ello por lo que, en esos casos, es más razonable que el arrendatario tenga intención de extender (por no decir, perpetuar) su estancia en dichas instalaciones por el plazo más largo posible de tiempo. En estos casos, como los expuestos anteriormente (arrendamiento de vehículos, impresoras, maquinaria concreta), estas mejoras no suelen darse, por lo que es más probable que el arrendatario pueda prescindir de estos activos de manera más flexible.

En segundo lugar, deberá evaluarse la importancia del activo subyacente arrendado. En algunos casos el activo arrendado puede ser clave para el negocio de la entidad por lo que habrá una certeza importante de que se va a continuar arrendando el plazo más largo posible. Un ejemplo claro puede ser el alquiler de unas oficinas por parte de un bufete de abogados. En muchas ocasiones, las oficinas son clave para la buena marcha de un bufete ya que sus características pueden hacer que el negocio funcione por encima incluso de la experiencia de sus propios abogados. Solo habría que pensar en el éxito que puede tener un bufete de prestigio que se ubicará en unas oficinas en un edificio destartado de un ba-

rrio del extrarradio de la ciudad. Podría estar condenado al fracaso solo por haber alquilado la oficina inadecuada. En cambio, un bufete ubicado en el centro financiero de una ciudad importante, en un edificio señorial, con unas buenas condiciones de arrendamiento, puede tener la clave para triunfar en su actividad.

Una vez analizados todos los factores facilitados por la norma para entender si la certeza del arrendatario a la hora de decidir ejercer o no ejercer una opción es razonable, se debe tener en cuenta que el arrendatario tiene en muchos casos que estimar cuál será su decisión en un periodo de tiempo determinado, más allá de esos factores. Y aquí es donde se encuentra el componente estimativo de la definición del plazo de arrendamiento. Y es que la dirección financiera de la entidad que está en esta situación debe, arrendamiento a arrendamiento, definir cuál será la decisión razonable que tomará en unos años sobre la continuidad o no de un arrendamiento teniendo en cuenta la situación de mercado actual, el plan de negocio de la compañía en los próximos años y el plan estratégico definido por el consejo de administración.

Al estar ante una variable estimada, cada año se deberá reevaluar si el plazo de arrendamiento fijado sigue siendo razonable o se debe realizar un recálculo de la contabilización del arrendamiento con un nuevo plazo de arrendamiento. Es obvio que, si contractualmente se pacta un nuevo plazo, se deberá hacer una reevaluación, en la parte que no ha resultado afectada por el componente estimativo en la definición del plazo de arrendamiento. El componente estimativo afecta a la certeza razonable del arrendatario a la hora de ejercer o no ejercer los derechos de prórroga y revocación. Diversos cambios en factores de mercado (por ejemplo, hundimiento de los precios del mercado de alquiler o cambios relevantes en la tecnología) pueden causar que la estimación realizada inicialmente ya no sea de aplicación en ejercicios siguientes y deba reevaluarse el plazo de arrendamiento. Este tipo de factores están fuera del control del arrendatario y en cada ejercicio se deben tener en cuenta y reestimar los plazos de arrendamiento (de todos los arrendamientos vigentes).

Otro tipo de circunstancias sí caen bajo el control del arrendatario, como son las decisiones estratégicas a largo plazo, la política de arrendamiento versus compra, la capacidad productiva que se desea tener, entre otras. Estas variables corresponden puramente a decisiones de negocio que la dirección de la entidad deberá tener en cuenta a la hora de volver a evaluar sus plazos de arrendamiento. Sirva como ejemplo que, si una empresa como Zara decidiera reubicar sus tiendas, abandonando las principales avenidas de las grandes ciudades para ubicarse exclusivamente en centros comerciales, tendría que reevaluar todos los plazos de arrendamiento, asumiendo que en sus tiendas en los centros de las ciudades revocará el periodo rescindible en cuanto pueda.

Por todo lo expuesto, queda claro que la definición del plazo de arrendamiento va mucho más allá de la simple lectura e interpretación de un contrato. El plazo debe ser evaluado, estimado y decidido por la dirección de la compañía que contabilice sus arrendamientos bajo la NIIF 16, con la dificultad que tiene realizar esa estimación para cada contrato de arrendamiento individual.

3.3. Tasa de descuento

Tal y como se ha mencionado en el epígrafe anterior, el cálculo del activo y del pasivo inicial en la contabilización de la NIIF 16 se basa en el descuento de flujos de los pagos a realizar por el arrendatario. En el epígrafe anterior se hacía énfasis a la importancia en ese cálculo del plazo de arrendamiento y a continuación analizamos el tipo de descuento a aplicar.

La norma de arrendamientos indica que los pagos por arrendamiento se descontarán utilizando interés implícito en el arrendamiento, que se define como «el tipo de interés con arreglo al cual el valor actual de a) los pagos por arrendamiento y b) el valor residual no garantizado es igual a la suma de i) el valor razonable del activo subyacente y ii) cualquier coste directo inicial del arrendador» (Comisión Europea, 2017). Es decir, el tipo que iguala el valor presente de los pagos del arrendamiento y su valor residual con el valor razonable del activo y los costes del arrendador es el tipo de interés implícito del arrendamiento. Para calcularlo se necesita conocer el valor razonable del activo subyacente y los costes iniciales del arrendador. Y esa información normalmente la posee el arrendador. No sería habitual que un arrendador facilitase información detallada de esta índole al arrendatario.

Si bien el arrendatario, apoyándose en tasadores expertos, podría estimar tanto el valor razonable del activo subyacente como los costes iniciales del arrendador, en todo caso estaría estimándolos. Y la norma dice claramente que el tipo deberá «determinarse fácilmente» no estimarse. Y es que determinar y estimar son conceptos diferentes, y más desde el punto de vista de una norma contable. Por ello, se está considerando de forma generalizada que el tipo de interés implícito del arrendamiento nunca es (o lo es solo en casos muy concretos) fácilmente determinable, por lo que se acude al segundo concepto que permite la norma en caso de que el primero no se pueda determinar: el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario.

La norma define un nuevo concepto para calcular el tipo de descuento para usar en el cálculo del valor actual del pasivo por arrendamiento. El tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario se define como «el tipo de interés que el arrendatario tendría que pagar para tomar prestados, con un plazo y una garantía similares, los fondos necesarios para obtener un activo de valor semejante al activo por derecho de uso en un entorno económico parecido» (Comisión Europea, 2017). Es decir, el tipo de interés que tendría que pagar en caso de decidir endeudarse para obtener ese activo durante el mismo periodo de tiempo.

Esta definición del tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario tiene cinco conceptos clave a desarrollar: el arrendatario, el plazo similar, la garantía similar, el valor semejante y el entorno económico parecido. Se pueden resumir de la siguiente manera:

- El arrendatario: el tipo de interés incremental es solo del arrendatario, es específico de esa entidad. No se puede calcular teniendo en cuenta una entidad similar,

se debe calcular para la entidad concreta, con su situación concreta de liquidez, apalancamiento y posición negociadora con entidades de crédito y prestamistas.

- El plazo similar: el préstamo deberá cubrir un plazo similar al del arrendamiento. Aquí se debe tener en cuenta lo desarrollado en el epígrafe 3.2, ya que el plazo de arrendamiento es difícil de definir y debe reevaluarse cada año. Por lo que el tipo de interés incrementa el endeudamiento, que deberá también reevaluarse según la reevaluación del plazo del arrendamiento.
- La garantía similar: la garantía que exigirá el prestador será equivalente a la que pudiese exigir el arrendador. *A priori*, en una inversión sin riesgo de impago relevante, se debería analizar la garantía que esperase el arrendatario por parte de un prestador, dado su perfil de riesgo.
- Valor semejante: sería el valor del hipotético préstamo, que debería ser similar al valor de los pagos acordados por contrato en el plazo de arrendamiento. De nuevo, a reevaluar en caso de que el plazo de arrendamiento cambie cada ejercicio.
- Entorno económico parecido: se debe evaluar la obtención de financiación en el país y en la moneda del arrendamiento. No será lo mismo arrendar en Argentina en pesos argentinos, con la problemática de esa moneda, que hacerlo en dólares en Estados Unidos. Esa misma casuística hay que traspasarla a la obtención de un préstamo que lo financiaría; no es lo mismo pedir un préstamo en pesos argentinos que en dólares, ambos préstamos tendrían tipos de interés muy diferentes, aunque fueran del mismo importe.

A pesar de que la definición del tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario parece clara una vez matizados todos los conceptos de la misma, lo cierto es que la norma no define una fórmula específica para calcular este tipo de interés incremental. Por ello, se puede partir de un tipo de interés de mercado y hacer los correspondientes ajustes teniendo en cuenta cada uno de los diferentes conceptos a considerar (el arrendatario, el plazo similar, la garantía similar, el valor semejante y el entorno económico parecido).

Una aproximación más específica sería utilizar como punto de partida, un tipo de interés fácilmente observable para un préstamo de perfil de pagos similar a los pagos del arrendamiento. En un préstamo de estas características, donde ya se habrían tenido en cuenta las variables arrendatario, plazo y valor, solo sería necesario realizar pequeños ajustes para obtener el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendamiento. Se puede entender que, para una compañía, consultar con su entidad financiera el tipo de interés que se le cobraría un préstamo con un perfil de pagos similar al arrendamiento, es una gestión relativamente sencilla, por lo que se contaría con un punto de partida contrastado y contrastable (importante esto último para la tarea del auditor). En el trabajo de Morales-Díaz y Zamora-Ramírez (2018) se obtiene la tasa de descuento utilizando tanto el riesgo de crédito de la entidad como la tasa de recuperación de la garantía real, considerando que cumple

con el requisito de la norma, aunque no se contemplara en los documentos anteriores a la publicación definitiva de la misma.

Al igual que en el plazo de arrendamiento, la definición del tipo de descuento, excepto si es el tipo de interés implícito del arrendamiento, ya que este debe siempre determinarse y no estimarse, contiene un componente estimativo relevante, como son los ajustes que deben realizarse para tener en cuenta todos los factores para el cálculo del tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario.

3.4. Pagos por arrendamiento

La NIIF 16 para el cálculo de la contabilización señala que «en la fecha de comienzo, el arrendatario valorará el pasivo por arrendamiento al valor actual de los pagos por arrendamiento que no estén abonados en esa fecha» (Comisión Europea, 2017). Esta definición implica un desarrollo más detallado de qué conceptos entran dentro de «pagos por arrendamiento», puesto que en algunos casos la contraprestación a pagar al arrendador va más allá del simple pago de una cuota fija mensual.

En esta situación, y a diferencia del tipo de descuento, en el que la norma no acababa de definir una fórmula para su cálculo, la NIIF 16 sí da un detalle punto a punto de qué pagos deben incluirse en el concepto de pago por arrendamiento. Esta guía facilita la determinación del pago total y, por tanto, la definición del asiento inicial de contabilización en la aplicación de la NIIF 16.

La norma recoge indicaciones concretas:

en la fecha de comienzo, los pagos por arrendamiento incluidos en la valoración del pasivo por arrendamiento comprenderán los siguientes pagos por el derecho de uso del activo subyacente durante el plazo del arrendamiento que no hayan sido abonados en dicha fecha: a) pagos fijos (incluidos los pagos fijos en esencia), menos los incentivos de arrendamiento a cobrar; b) los pagos por arrendamiento variables que dependan de un índice o un tipo, inicialmente, valorados con arreglo al índice o tipo en la fecha de comienzo; c) los importes que se espera que abone el arrendatario en concepto de garantías de valor residual; d) el precio de ejercicio de una opción de compra si el arrendatario tiene la certeza razonable de que ejercerá esa opción; y e) los pagos de penalizaciones por rescisión del arrendamiento, si el plazo del arrendamiento refleja el ejercicio por el arrendatario de la opción de rescindir el arrendamiento (Comisión Europea, 2017).

Es importante aclarar dos conceptos: qué son los pagos fijos en esencia y qué es un pago variable con arreglo a un índice o tipo. Los pagos fijos en esencia corresponden a aquellos que son inevitables para el arrendatario. Es decir, los que son pagos fijos (las cuo-

tas mensuales a pagar por el arrendatario) y los que, sin ser puramente fijos, son tan inevitables que, en esencia, lo son. Por ejemplo, si un pago solo deja de producirse en caso de que algo ocurra (por ejemplo, no se hace frente al pago si el activo no puede explotarse por una circunstancia climatológica o de fuerza mayor) pero que es algo que remotamente ocurrirá o, si ocurre, se subsanará en muy poco tiempo, se puede interpretar que no es variable, ya que la condición que debe darse no ocurrirá o no tendrá un impacto relevante si sucede. De esta forma, un pago, aunque se haya definido como variable es, esencialmente, fijo y, por tanto, debe tenerse en cuenta para el cálculo del pasivo del arrendatario.

Los pagos variables que dependan de un tipo o índice también se incluirán en el cálculo del pasivo del arrendatario bajo la NIIF 16. Es decir, si en un contrato se acuerda que el pago fijo mensual se incrementará cada ejercicio en un porcentaje fijo (por ejemplo, un 5 %) o en un porcentaje basado en un índice oficial (por ejemplo, los aumentos del PIB, IPC, precios del alquiler), ese incremento variable se calculará y se incluirá dentro del pasivo por arrendamiento. En cambio, si el pago variable responde a otro tipo de cálculo no ligado a un índice o tipo, no se incluirá en el cálculo del pasivo por arrendamiento. Por ejemplo, si en un contrato de arrendamiento de un local comercial se pacta una renta fija mensual y una variable que debe calcularse según un porcentaje de las ventas producidas en ese local comercial, la renta fija formará parte del pasivo por arrendamiento.

La parte variable en función de las ventas en ningún caso será parte de ese pasivo, ya que es un pago variable que no depende de un índice, si no del rendimiento comercial del local. Incluso en los casos en los que haya un histórico en que el local comercial vende un mínimo determinado todos los meses, ese mínimo no se considerará pago fijo ya que, en esencia no lo son, puesto que no es inevitable que las ventas alcancen ese mínimo, y se podría evitar por parte del arrendatario cerrando un mes, por ejemplo.

Para que en el pasivo por arrendamiento se incluya el pago del ejercicio de la opción de compra final por parte del arrendatario, debe existir una certeza razonable de que el arrendatario vaya a ejecutar dicha opción. De la misma manera, los pagos por penalizaciones por rescisión se incluyen cuando el arrendatario tenga la certeza de que va a rescindirlos. Estas dos decisiones tienen, de nuevo, un componente estimativo, por lo que el arrendatario tendrá que ser capaz de estimar previamente estas circunstancias.

Se debe tener en cuenta que estas dos últimas decisiones (la inclusión o no del pago de la opción de compra y del pago de las penalizaciones por rescisión) deben ser coherentes con las decisiones tomadas en la definición del plazo de arrendamiento. Carecería de sentido alguno que se haya considerado el plazo total de arrendamiento ya que no hay certeza de que se vaya a rescindir en ningún momento y posteriormente se incluya el pago de penalizaciones por rescisión en el cálculo del pasivo por arrendamiento. De la misma forma, sería totalmente incoherente considerar en el plazo de arrendamiento que no se va a llegar a finalizar el plazo sin revocarlo previamente y luego considerar el pago de la opción final de compra en el cálculo del pasivo. Todas las decisiones tomadas en la definición del plazo de arrendamiento deben ser posteriormente tenidas en cuenta para la coherencia del

cálculo tanto del tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario como para el cálculo del pago total del arrendamiento.

Una vez definidas las variables de los epígrafes anteriores, la entidad estará en disposición de calcular su pasivo por arrendamiento, lo que supone el primer paso del cálculo final, ya que de la valoración del pasivo se deriva la valoración del activo. La valoración inicial del activo se compone del pasivo por arrendamiento total añadiéndole los desembolsos iniciales en los que se incurre, los costes directos iniciales y la estimación de los costes de restauración. Los costes directos iniciales son aquellos en los que se incurre en la firma del contrato de arrendamiento (por ejemplo, un pago al arrendatario anterior como compensación por rescindir el contrato) y los costes de restauración corresponden a la estimación de los costes a incurrir a futuro para que el activo se devuelva en las condiciones exigidas por el contrato de arrendamiento, para desmantelarlo o rehabilitar el mismo.

De esta manera queda definido el valor inicial del pasivo por arrendamiento, que se incrementará por el gasto financiero devengado en cada ejercicio y disminuirá según los pagos del arrendamiento, y del activo por derecho de uso, sujeto a amortizaciones y deterioros. Con todo ello, se podrá analizar el impacto de la primera adopción de la NIIF 16 en la entidad.

3.5. Principales impactos en los estados financieros

Una vez que se han desmigado y comprendido los aspectos fundamentales de la norma, es momento de analizar el impacto de aplicación de la NIIF 16 en los estados financieros de las compañías. Los principales efectos se pueden resumir como sigue:

- Activos por derecho de uso:
 - Amortización lineal.
 - Pruebas de recuperabilidad y registro de posibles deterioros según la NIC 36.
 - Ajuste por la reevaluación del valor del pasivo por arrendamiento.
- Pasivos por arrendamiento:
 - Actualización del valor como gasto financiero.
 - Amortización por los pagos de arrendamiento.
 - Reevaluación posterior por modificaciones en el arrendamiento.
- Pagos por arrendamiento variables no dependientes de un índice o tasa:
 - Registro en la cuenta de pérdidas y ganancias como gastos de explotación.

De esta forma quedan resumidos los impactos contables de la aplicación de la NIIF 16. Además, tal y como establece la norma, los efectos en el balance y la cuenta de resultados vendrán acompañados de información adicional a desglosar en la memoria.

En las próximas líneas profundizaremos en algunos aspectos. Desde el punto de vista del arrendador, el análisis es sencillo, ya que la NIIF 16 no presenta cambios relevantes respecto a la NIC 17 en lo que a la contabilidad del arrendador se refiere. Se mantiene una clasificación entre arrendamiento financiero y arrendamiento operativo y dicha clasificación depende de un análisis del traspaso de los riesgos y beneficios del activo (a diferencia del enfoque de la NIIF 16 para el arrendatario y el concepto de control del activo). En caso de que se concluya que el arrendamiento es operativo, el arrendador mantendrá el activo en su balance mientras que, si se concluye que el arrendamiento es financiero, el arrendador mantendrá una cuenta a cobrar en su balance, calculada como la inversión neta en el arrendamiento. Este enfoque, por tanto, no presenta cambios significativos en comparación con la normativa anterior.

Por ello, es lógico centrar el análisis en la contabilidad desde el punto de vista del arrendatario, donde la norma presenta cambios muy significativos respecto a la NIC 17. En las próximas líneas examinamos algunos de los principales efectos de la primera aplicación de la norma, que derivará en el reconocimiento inicial de un pasivo por arrendamiento y un activo por derecho de uso, que tendrá un valor similar, siendo siempre el activo mayor, ya que como se ha comentado anteriormente, su valoración se define por el valor del pasivo por arrendamiento añadiendo costes adicionales. Así, la contabilización de un arrendamiento, en un primer momento, afecta principalmente al balance, excepto por la activación de los costes de restauración estimados, que se registran en la cuenta de resultados.

En el caso de una aplicación inicial retrospectiva de la NIIF 16, la compañía debe analizar cada arrendamiento y los cambios que se producen desde el origen, siendo la contrapartida una cuenta de reservas. Si bien el asiento inicial de aplicación de la NIIF 16 puede parecer sencillo, se requiere tener en cuenta todos los pasos descritos en los epígrafes anteriores, que deben aplicarse en cada contrato de arrendamiento. Esto daría lugar a un asiento inicial por cada contrato de arrendamiento existente, que también podrían presentarse de forma agregada en un asiento resumen final.

Una vez realizada la valoración inicial del activo por derecho de uso y del pasivo por arrendamiento que, como se ha podido comprobar, está muy relacionada en tanto en cuanto la parte más relevante de la valoración del activo por derecho de uso es el propio pasivo por arrendamiento. Sin embargo, los criterios de valoración posterior, de ambas magnitudes, tienen pocas cosas en común, y tendrá efectos importantes en la cuenta de resultados a diferencia de la valoración inicial.

De hecho, la prueba de deterioro, en línea con lo indicado por la NIC 36, conlleva modificaciones relevantes:

- A los activos netos previamente registrados habrá que añadirles los activos por derecho de uso reconocidos en el balance como consecuencia de la aplicación de la NIIF 16.
- En el cálculo de los flujos libres de caja habrá que realizar modificaciones relevantes para calcular los flujos libres según la NIIF 16. Cabe tener en cuenta que ciertos costes reconocidos inicialmente transitarán por la cuenta de resultados, en concepto de gastos de amortización y gastos financieros, lo que mejorará el ebitda y, por tanto, los flujos libres de caja del negocio. Adicionalmente, habrá que tener en cuenta los posibles costes de sustitución de los contratos de arrendamiento, que tiene efecto en los flujos libres de caja, que en este caso empeorarán. El neto de ambos efectos supondrá, en la mayoría de las situaciones, una mejora de los flujos libres de caja.
- Una modificación del coste medio ponderado del capital (CMPC) será requerida. Si en una prueba de deterioro, las partidas para calcular el CMPC son el coste del capital propio y el coste del capital ajeno, y estos son los que se promedian ponderadamente, con la NIIF 16 aparece una tercera partida, el coste del capital arrendado, es decir, el tipo de descuento utilizado para el cálculo del pasivo por arrendamiento. Generalmente se referirá al tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario. Por tanto, para el cálculo del CMPC, se debe ponderar y tener en cuenta: la remuneración del capital propio, el tipo de interés del endeudamiento ajeno y el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario. En definitiva, el CMPC que se utiliza en las pruebas de deterioro tiene que ser ajustado con la aplicación de la NIIF 16.

Por otro lado, las principales causas de modificación de un arrendamiento serían:

- Cambios en el plazo de arrendamiento: las circunstancias pueden cambiar debido a la evolución del mercado de alquiler, del negocio del arrendatario o del plan estratégico del arrendatario que hagan que las hipótesis iniciales utilizadas en la definición del plazo de arrendamiento ya no sean válidas. Si el precio del mercado de alquiler desciende o se produce una caída en el volumen de ventas del sector del arrendatario puede llevarle a tomar decisiones estratégicas en relación con los arrendamientos. Estos factores modificarían el plazo de arrendamiento, lo que implicaría recalcular la valoración del pasivo por arrendamiento; a la baja si el plazo de arrendamiento ha disminuido y al alza si el plazo de arrendamiento ha aumentado.
- Modificaciones en los pagos por arrendamiento: si se producen renegociaciones en el contrato de arrendamiento que supongan incrementos o decrementos de los pagos fijos, en esencia, por el arrendamiento o pagos variables basados en índices o tipos, el pasivo por arrendamiento debería recalcularse en ese sentido, modificando a su vez el activo por derecho de uso.

- Opción de compra: de la misma manera que se evalúan las modificaciones en los plazos de arrendamiento, se debe comprobar que la hipótesis inicial sobre ejercer o no ejercer la opción de compra final sigue o no en vigor. Un cambio en la estimación de dicha decisión cambiará la valoración del pasivo por arrendamiento.

En cualquiera de estas opciones por las que el pasivo por arrendamiento deba ser recalculado deberá utilizar un tipo de descuento revisado, no el tipo de descuento original usado en la primera valoración del pasivo por arrendamiento. Es decir, deberá volver a definirse el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario para recalcular la valoración del pasivo por arrendamiento. En caso de no producirse modificaciones en el arrendamiento que lleven a recalcular el pasivo por arrendamiento, no se evaluará el valor del pasivo por arrendamiento por la revisión del tipo de descuento. La revisión del tipo de descuento solo se realizará cuando se produzcan modificaciones en las condiciones del arrendamiento.

Como excepción, si la modificación del arrendamiento se debe a un cambio en los importes a abonar por garantía del valor residual o se produce un cambio en el índice o tipo que determinan pagos variables, el cálculo del nuevo valor del pasivo por arrendamiento se hará utilizando un tipo de descuento sin revisar, usando el originalmente utilizado, salvo que los cambios en el índice o tipo se deban a cambios en los tipos de interés. En ese caso sí se utilizará el tipo de descuento revisado.

Por último, nunca hay que olvidar, aunque en ocasiones se hace, el impacto de una normativa como la NIIF 16 en la formulación del estado de flujos de efectivo. Especialmente la NIIF 16, una norma que ha supuesto que ciertos gastos se pasen de ser explotación a ser financieros y, por tanto, los pagos relacionados a los mismos no sean clasificados como pagos de las actividades de explotación si no pagos en las actividades de inversión o financiación.

4. Algunas dificultades de la aplicación de la NIIF 16 para los elaboradores de la información financiera y para los auditores

Una vez recorrido el camino para entender la NIIF 16, la complejidad de la norma es evidente. Diversas y distintas variables son necesarias para la contabilización de un arrendamiento bajo el paraguas de la NIIF 16 y muchas de esas variables están sujetas a estimaciones. Estimaciones que en cada cierre de ejercicio pueden verse modificadas y, por tanto, dar lugar a reevaluaciones en la contabilización del arrendamiento.

Estas complejidades afectan tanto a los elaboradores de la información financiera como a los auditores de cuentas, que se ven en la obligación de comprobar que todas las estimaciones y decisiones adoptadas por la dirección de la compañía auditada son razonables y que el registro de los arrendamientos según la NIIF 16 muestran la imagen fiel de la compañía.

Un primer escollo en la aplicación de la NIIF 16 es que, antes de efectuar cualquier análisis, se debe realizar un inventario detallado de todos los arrendamientos de la compañía, con las características de cada uno de ellos (plazos, precios, opciones de prórroga/revocación, condiciones sobre el activo subyacente, etc.). Y esta tarea, que quizás no parezca la más compleja, vistos todos los pasos a realizar, tiene su dificultad en grupos multinacionales con un gran número de filiales, teniendo cada una de ellas sus arrendamientos con sus características especiales en cada país. Así, ya de entrada, completar este inventario es un reto importante para las compañías. Otro reto tanto para las compañías como para el auditor es asegurarse de que la totalidad de este inventario de arrendamientos esté garantizado. Cualquier omisión de un arrendamiento en un inventario de estas características puede tener un impacto considerable en los estados financieros de una compañía.

Si bien es cierto que la tarea es ardua, ya que en los ejercicios posteriores al de la primera aplicación bastaría con tener un control adecuado de las altas y bajas de ese inventario, el esfuerzo inicial para asegurarse de la totalidad e integridad de la información es importante. Y respecto a la integridad, el auditor deberá realizar mediante muestreos la revisión de un buen número de contratos de arrendamiento, para asegurarse de que la calidad de la información del inventario de arrendamientos es adecuada. Y hay que tener en cuenta que, en grupos multinacionales, el auditor deberá enfrentarse a contratos de gran dificultad. No solo por la barrera idiomática que pueda presentarse por la existencia de contratos de arrendamiento en multitud de países sino porque el auditor español contará con conocimientos profundos de la normativa de arrendamientos estatal y tendrá amplia experiencia en la revisión de contratos de arrendamiento con modelos y usos propios de la normativa española. En esta casuística, en cambio, se deberá enfrentar a modelos contractuales más propios de normativas anglosajonas, latinoamericanas y otras procedencias más o menos exóticas.

Si bien las grandes firmas pueden apoyarse en los componentes de su red internacional, puede ser un problema de calado para firmas pequeñas o medianas sin redes internacionales tan potentes. Y esto, en el contexto actual, donde de manera internacional se quiere dar cabida a más firmas en la auditoría de grandes grupos, supone una barrera relevante. Para auditores locales, se debe entender que no suelen acceder a auditoría de grandes grupos internacionales por lo que, *a priori*, no deberían encontrarse con una problemática de esta índole.

Dejando de lado la dificultad inicial de construir un inventario de calidad de los arrendamientos de una compañía, la aplicación de la norma presenta también complejidades a la hora de establecer cuándo hay o no un arrendamiento, definir el plazo de arrendamiento y calcular la tasa de descuento a aplicar en la actualización de valor de los pagos futuros para la valoración del pasivo por arrendamiento.

La definición de cuándo hay o no un arrendamiento no presenta una dificultad mayúscula, en tanto en cuanto de la lectura de un contrato de arrendamiento con las indicaciones dadas por la normativa es fácil (o por lo menos no muy difícil). Sin embargo, cuando la situación enfrenta a la compañía (y posteriormente al auditor) a la lectura de decenas o cientos de contratos para definir uno a uno, si se está o no ante un arrendamiento, puede provocar cierto

vértigo a la hora de aplicar la NIIF 16. Es cierto que es una dificultad derivada del número de contratos y, tal y como se ha mencionado antes, limitada a la primera aplicación, puesto que a futuro basta con llevar a cabo un correcto control de las altas y las bajas. Sin embargo, esto supone un coste administrativo elevado para las empresas que deben reforzar sus departamentos financieros para dar respuesta a los cambios normativos de los últimos años, como los requeridos en la NIIF 15 o la aquí analizada NIIF 16. Este mismo incremento en costes también se ve reflejado en los honorarios de auditoría, ya que las firmas deberán realizar horas de trabajo adicionales para auditar los procedimientos relacionados con la NIIF 16. Es por eso por lo que algunas compañías no se han visto capacitadas para adoptar la NIIF 16 de manera anticipada, cosa que sí han hecho aquellas que cuentan con mayor capacidad de recursos.

Una vez definido si existe o no un arrendamiento, el primer punto que supone cierta complejidad es la definición del plazo. De nuevo existe la dificultad en el volumen de información a manejar, puesto que habrá que definir el plazo de cada contrato de arrendamiento uno a uno, lo que supone para la dirección realizar una estimación sobre las decisiones de negocio a tomar en cada uno de los activos arrendados. Aunque la compañía cuente con toda la información para definir en cada arrendamiento si ejercerá o no las opciones de prórroga y de revocación, en el entorno actual donde la evolución tecnológica es cada vez más y más rápida, es complejo poder decidir si un activo será aún de provecho en unos años o si, por el contrario, un cambio tecnológico motivará la sustitución del mismo, buscando para ello un nuevo activo a arrendar.

En un entorno tan cambiante como el actual en el que los directivos de las grandes compañías temen un cambio radical en los modelos de negocio y que los negocios tradicionales quedarán obsoletos en pocos años, definir un periodo en el que un activo arrendado va a ser útil para una entidad tiene mucha incertidumbre. Algo tan simple de definir, *a priori*, como es el arrendamiento de vehículos para los comerciales de una compañía también está expuesto a un alto nivel de incertidumbre, debido a la pandemia actual de la COVID-19. Muchos modelos de trabajo están cambiando, con visitas no presenciales y reuniones por videollamada con la consecuente desaparición de los viajes de visita a clientes y otro tipo de desplazamientos. Un modelo mixto de visitas presenciales y virtuales puede surgir lo que supondrá tomar decisiones, por ejemplo, de ejercer la prórroga del arrendamiento de un elemento de transporte sea incierto.

Situación similar ocurre con los arrendamientos de camiones y otros elementos de transporte de mercancías. Si bien la pandemia de la COVID-19 ha favorecido que el consumo en los hogares suba, principalmente en la modalidad *online* con entrega a domicilio, también supone un incremento de la necesidad de contar con elementos de transporte de mercancías, acorde con el cambio de comportamiento de los consumidores, que afecta directamente a estos elementos. Y es que la, cada vez más extendida, preocupación por el cambio climático y la sostenibilidad que tanto preocupa a consumidores, administradores, inversores o reguladores, hace que el proceso de electrificación de los transportes de mercancías vaya a acelerarse en los próximos años. De nuevo un escollo para la aplicación de la NIIF 16, ya que es muy complicado estimar cuándo será tecnológicamente viable cambiar una flota com-

pleta de vehículos de transporte a un modelo electrificado y, por tanto, estimar qué plazo de arrendamiento se deberá utilizar en los arrendamientos de vehículos de transporte actuales.

El actual contexto de incertidumbre dificulta al auditor comprobar si las estimaciones realizadas por la dirección financiera de una compañía son totalmente razonables. Es muy sencillo para una compañía, que tiene interés en que el resultado de la aplicación de la NIIF 16 derive en la contabilización del pasivo por arrendamiento más pequeño posible, argumentar que ante la incertidumbre se ha tomado la decisión de aplicar el plazo de arrendamiento más corto posible según sus contratos, es decir, revocar o no prorrogar en todos los casos.

Teniendo en cuenta que en España es habitual encontrar contratos de arrendamiento en los que existe anualmente una opción por parte del arrendatario para prorrogar el contrato, es un hecho que en todos esos casos el plazo de arrendamiento dependerá únicamente de la estimación que realice el arrendatario. Si bien será difícil argumentar al auditor que un contrato de esas características sea de corto plazo y, por tanto, no esté sujeto a la NIIF 16 (por ejemplo, no será razonable que no se aplique la NIIF 16 por ser contrato de corto plazo en la nave en la que opera la compañía, puesto que no sería razonable pensar que en un periodo tan breve de tiempo una compañía puede cambiar la ubicación de toda su operativa), sí que se podrán argumentar periodos relativamente cortos, como cuatro o cinco años, de acuerdo con posibles cambios tecnológicos que requieran a la empresa cambiar su planta productiva. En esos casos, el juicio profesional del auditor es fundamental, aunque en entornos tan cambiantes es cada vez menos habitual que el auditor tenga experiencia previa en juzgar posibles cambios tecnológicos de ese calado con implicaciones en las decisiones estratégicas de la propia empresa. En muchos casos, ni la propia dirección de las compañías tiene el conocimiento necesario para predecir y tomar decisiones, ya que es una situación que no ha existido previamente. De acuerdo con la opinión de Molina-Sánchez (2019), la comunidad académica ha realizado un notable esfuerzo, pues la norma contiene en su aplicación práctica elevadas dosis de juicio profesional, y a su vez este esfuerzo permite incrementar el bagaje competencial en el ámbito contable así como la resolución de cuestiones que surjan en el futuro con mayor rapidez y homogeneidad.

El siguiente punto de especial complejidad es la definición del tipo de descuento. Su complejidad es tal que la primera opción que da la norma, el tipo de interés implícito del arrendamiento es automáticamente descartado en la mayoría de los casos por no ser nunca fácilmente determinable, tal y como la norma exige. Por tanto, solo queda la opción viable de definir el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario, variable que tampoco es fácil de definir y que, como se ha visto previamente, la norma no facilita una fórmula concreta para su cálculo, si no que solo ofrece algunas aclaraciones a tener en cuenta para su definición. Algunos expertos indican que la norma en este sentido es insuficiente (véase, por ejemplo, Rojas, 2019).

Adicionalmente, la norma deja muy claro que este tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario debe ser específico para cada activo y cada entorno económico,

es decir, cada arrendamiento deberá tener definido un tipo concreto, sin que haya posibilidad de establecer un tipo de descuento para la compañía y que este cubra todos los arrendamientos. Todo ello hace que la definición del tipo de descuento a aplicar sea uno de los puntos candentes y de mayor complejidad a la hora de aplicar la NIIF 16.

Todas las dificultades anteriormente expuestas son afrontadas por los departamentos financieros (y por los auditores) de los grandes grupos que aplican las normas internacionales de información financiera en la formulación de las cuentas anuales. La mayoría de estas empresas son grupos cotizados, grupos internacionales o filiales de dichos grupos. Se trata de perfiles de empresas con departamentos financieros fuertes, con recursos para atraer a personal cualificado, y que, normalmente, son auditadas por las firmas de auditoría internacionales de más prestigio. Por tanto, podría concluirse que, a pesar de tener que enfrentarse a grandes retos en la aplicación de IFRS 16, estas compañías cuentan con las herramientas y los recursos necesarios para superar los retos que se les presentan. Pero ¿cómo afrontaría un cambio normativo de ese calado una empresa más pequeña? Un departamento financiero pequeño y sin experiencia en normativa internacional de una empresa auditada por una firma local ¿puede superar todas estas dificultades?

Se ha hablado mucho en los últimos tiempos de la adaptación del Plan General de Contabilidad español (PGC), por ejemplo, a los requerimientos de las NIIF 15 y 9, estando siempre en duda la transposición de la NIIF 16 a nuestra normativa contable local. Y es que parecía claro que el impacto de las NIIF 15 y 9 en las pequeñas empresas podía ser poco significativo, pero la NIIF 16, al afectar a todos los arrendamientos, puede tener impacto relevante en todas las empresas del país independientemente de su tamaño.

Finalmente, el regulador español decidió no adaptar la normativa española a la NIIF 16, tal y como publicó Ortiz (2019) en la firma de auditoría BDO:

la diferencia más acusada es que el proyecto no incorpora al Plan General Contable la NIIF 16 Arrendamientos, en vigor desde el 1 de enero de 2019, norma con un efecto significativo sobre los estados financieros de gran parte de las compañías. Como el propio legislador aclara, debido al «cambio radical» de enfoque de la NIIF 16, considera oportuno no adoptarla, por lo menos por el momento.

Las propias firmas, tal y como se observa en el artículo de BDO, consideran que la norma supone un cambio muy significativo por lo que de alguna manera el legislador ha preferido ser cauto y no adoptarla. Y, tal como se ha mencionado anteriormente, muchas empresas no tienen la capacidad técnica y de recursos para adoptarla si no existe una simplificación. Molina y Mora (2015) proponen hacer un análisis con detalle de las ventajas y desventajas de la norma y rigor la oportunidad de trasladar este cambio normativo al PGC. Molina-Sánchez y Vicente Lama (2020) consideran prematuro adentrar al tejido empresarial con menores recursos para la preparación de información según la NIIF 16, aunque sí aconsejan la obligación de revelación de los compromisos por arrendamientos.

5. Cambios en la norma de arrendamientos como consecuencia de la COVID-19

Una reflexión adicional sobre la NIIF 16 puede realizarse a la luz de los cambios introducidos por la COVID-19. Cuando el legislador internacional fijó que anualmente las condiciones del arrendamiento debían reevaluarse no esperaba que hubiera modificaciones en los arrendamientos tan notables como los que ha ocasionado la pandemia de la COVID-19. En este caso, no es necesario presentar una propuesta de mejora que simplifique esta casuística, ya que el CNIC (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) se ha anticipado con la propuesta de modificar la NIIF 16 para contemplar esta situación.

De hecho, el CNIC emitió el 28 de mayo de 2020 una modificación a la NIIF 16 sobre arrendamientos, tras un periodo de comentarios que finalizó el 24 de abril. La propuesta incluye una simplificación práctica a la norma y además se ha publicado un documento con guías de actuación sobre los criterios de contabilización derivados de las modificaciones de arrendamiento. En concreto, el regulador ha aceptado que la reducción en los pagos por arrendamiento producidos por concesiones hechas al arrendatario a raíz de la situación pandémica de la COVID-19 se contabilicen directamente en la cuenta de resultados como un ingreso, sin necesidad de reevaluar la valoración del pasivo por arrendamiento y, por extensión, la valoración del activo por derecho de uso. Esta modificación es un indicativo de que la norma necesita alguna simplificación y, por tanto, la necesidad de que la NIIF 16 esté en la hoja de ruta del ICAC.

6. Conclusiones y reflexiones

El objetivo de este artículo es realizar un análisis crítico y constructivo de la NIIF 16 así como proponer un conjunto de mejoras, de manera que su adopción por las empresas, sobre todo aquellas de menor tamaño sea más sencilla. En este epígrafe destacamos los principales puntos expuestos en el trabajo, como cierre de la radiografía realizada a la normativa de arrendamientos.

Sin lugar a duda la NIIF 16 es una norma necesaria puesto que mejora la comparación de los estados financieros de las compañías. De hecho, un buen número de magnitudes y ratios que anteriormente no eran directamente comparables entre entidades y había que ajustar según los activos en propiedad y los activos arrendados, ahora presentan menos problemas de comparabilidad. Así, variables como el ebitda, la ratio de endeudamiento, la ratio de apalancamiento financiero, los gastos financieros, el activo, etc., son más comparables entre las entidades independientemente de sus decisiones de inversión y sus decisiones de arrendar.

La NIIF 16 ha permitido a las empresas poner en valor en su balance activos arrendados que eran clave para su negocio y que con la normativa anterior no figuraban en el balance de situación. En los ejemplos expuestos en este artículo de empresas con arrendamientos clave para sus negocios (Inditex con el arrendamiento de locales comerciales para sus firmas

de moda como Zara), se observa como existen casos en los que puede ser muy relevante para una compañía valorar los contratos de arrendamiento en vigor en su activo y poderlos comparar con los de otras entidades.

Para aquellas entidades que consideran una desventaja la aplicación de la NIIF 16 por la aparición de un pasivo, ya que los preparadores de la información financiera y los usuarios pueden considerar que una empresa con más pasivos es «peor» que una empresa equivalente con menos pasivos, la norma obliga a unos desgloses de información en memoria que explican perfectamente la aplicación de la NIIF 16. Por tanto, los detractores de esta norma no deberían tener razones para serlo. Es una normativa necesaria y su aplicación tiene muchas ventajas para las partes implicadas. Si bien es entendible que exista cierto rechazo por su complejidad, no se puede discutir que los resultados de su aplicación son beneficiosos para conocer la imagen fiel de una entidad. Las dificultades y complejidades de la norma son un punto de mejora que hay que poner encima de la mesa, pero que no cambian esta primera conclusión: es una norma necesaria.

Sin embargo, es una norma contable compleja. Su aplicación requiere un conjunto de cálculos y estimaciones que no son fáciles de entender y requieren una lectura muy detenida y conocimientos previos en la materia. Los usuarios que no estén familiarizados con temas contables y financieros les resultará muy difícil entender e interpretar correctamente esta norma. Son los expertos en normativa contable los que están más preparados para un entendimiento profundo y completo de la norma. Eso la convierte en una norma muy interesante de analizar, ya que contiene un amplio espectro de conceptos contables necesarios para su correcta aplicación como pruebas de deterioro de activos, valor actual de flujos, tasas de descuento y muchos más.

Como se ha ido desarrollando en el presente documento, son varios los pasos para aplicar esta norma que cuentan con cierto grado de complejidad y en algunos casos incluso con componentes de estimación los que, a su vez, generan incertidumbre sobre la contabilización de los arrendamientos de acuerdo con la NIIF 16. La definición de si existe o no un arrendamiento ya es una primera fase complicada que tiene muchos más conceptos a analizar en comparación con la NIC 17. El concepto de control, la existencia de un activo identificado, la capacidad del arrendador para sustituir el activo, etc., todos ellos son conceptos novedosos que deben ser analizados en detalle por las entidades que apliquen la NIIF 16 y que, ya de primeras, suponen un importante paso adelante en cuanto a complejidad respecto a la NIC 17. Y es solo el primer paso.

La definición del plazo de arrendamiento cuenta con un importante componente de estimación, adicional a la complejidad de analizar todos los contratos de arrendamiento de una entidad para determinar el plazo del contrato y las diferentes opciones de prórroga y revocación según cada contrato. El componente de estimación, derivado de la necesidad de definir si una opción de prórroga o revocación será ejercida por el arrendatario, incluye incertidumbre en el modelo, ya que esas decisiones pueden verse modificadas con el tiempo debido a cambios tecnológicos, en el proceso de producción o en los precios de mercado. Esto obliga al arrendatario a realizar una reevaluación anual del plazo, por lo que no se trata de un trabajo que deba hacerse únicamente en el momento inicial. De hecho,

ese análisis debe realizarse anualmente arrendamiento a arrendamiento, y podría derivar en conclusiones diferentes al cierre de cada ejercicio, según las circunstancias.

Esto añade, aún más si cabe, dificultad del modelo de contabilización que propone la NIIF 16. Y, sin embargo, la complejidad del modelo no acaba con la definición de la existencia de un arrendamiento y la definición del plazo del arrendamiento. Aún queda por determinar uno de los puntos más complejos de la norma: la tasa de descuento a aplicar en el cálculo del pasivo por arrendamiento. Como se ha visto anteriormente, la propia norma da una primera alternativa para el cálculo que a efectos prácticos no es utilizable casi en ningún caso por no ser fácilmente determinable el tipo de interés implícito del arrendamiento. Esta dificultad ha hecho que la normativa dé una segunda opción: el tipo de interés incremental del endeudamiento del arrendatario. Esta alternativa, si bien sí es calculable, la normativa no da indicaciones concretas para su cálculo por lo que deja abierto a distintas posibilidades de cálculo para las entidades. Esto lleva a pensar que la norma tiene escollos que deben ser perfilados.

Además, la definición de los pagos por arrendamiento que deben entrar en consideración en el cálculo del pasivo por arrendamiento. Y existen otros pagos futuros que entran en juego a la hora de definir el valor del activo por derecho de uso que deben ser estimado, como lo es el pago futuro por desmantelamiento. Es decir, la norma contiene conceptos complejos, que son difíciles de definir y que, en algunos casos, ser estimados.

Por último, la aparición de un activo por derecho de uso obliga a las compañías a adaptar sus pruebas de deterioro de activos a distintos niveles, según el efecto que la NIIF 16 haya tenido sobre las diferentes variables que se utilizan en tales pruebas. Habrá que adaptar por tanto el importe de los activos a recuperar, los flujos de caja libres y la tasa CMPC. A los activos a recuperar habrá que sumarles los nuevos activos por derecho de uso afluídos por la NIIF 16. A los flujos de caja libres habrá que restarles los pagos por arrendamiento incluidos en el pasivo por arrendamiento, ya que desde un punto de vista contable serán amortización y gastos financieros, variando, por tanto, los flujos de financiación y de explotación del negocio. Por último, la CMPC deberá ser ajustada por la tasa de descuento utilizada para el cálculo del pasivo por arrendamiento, ponderando el peso del pasivo por arrendamiento respecto a la financiación ajena y la financiación propia. Los argumentos anteriores avalan la gran complejidad de la norma, que debe ser afrontada con un gran nivel de preparación, formación y experiencia.

Otro punto de interés es la dificultad de su aplicación en la práctica empresarial. Es necesario que las compañías cuenten con los recursos necesarios para poder dar los pasos necesarios que requiere la NIIF 16 y, en muchos casos, las empresas no cuentan con tales recursos. El número de arrendamientos vigentes en ciertas compañías, sobre todo en determinados sectores, puede ser muy elevado, lo que lleva a que solo el inventariar todos los contratos de arrendamientos vigentes exija contar con recursos importantes. Y una vez realizado ese inventariado, analizar cada contrato de arrendamiento uno por uno, para, posteriormente, realizar los pasos anteriormente explicados con la complejidad de los mismos. Y todos estos pasos aplicados a cada arrendamiento individual uno a uno, teniendo cada uno su plazo de arrendamiento concreto y su tasa de descuento que habrá que aplicar para el cálculo del pasivo por arrendamiento y del activo por derecho de uso.

Esta dificultad de aplicación afecta de la misma manera a los auditores de cuentas. Las cuatro grandes firmas de auditoría (denominadas *Big Four*) junto con otras grandes firmas de menor tamaño (Auren, BDO, Grant Thornton, Mazars o PKF Attest, entre otras) seguramente contarán con recursos suficientes para contabilizar los arrendamientos según la NIIF 16. Sin embargo, para firmas más pequeñas y, en especial, para auditores locales es un desafío afrontar un cambio normativo de este calado.

De hecho, en la revisión reciente del PGC no se adopta la NIIF 16 pero sí la NIIF 15 y la NIIF 9. Cabe también mencionar que la NIIF 16 es una norma que, como se ha analizado en este documento, tiene impactos contables relevantes en los estados financieros de muchas empresas, en el activo, en el pasivo, en la cuenta de resultados, en el estado de flujos de efectivo y en la información a facilitar en la memoria.

A nuestro juicio, la NIIF 16 necesita modificaciones que la simplifiquen, sobre todo de cara a que se adopte de manera generalizada para todas las empresas. Una solución podría ser el uso, de manera optativa, de un plazo de diez años como plazo de arrendamiento general de todos los arrendamientos de una entidad. Este plazo de diez años estaría alineado con el plazo definido por una resolución del ICAC como el horizonte temporal a utilizar para el reconocimiento de créditos fiscales y diferencias temporarias, es decir, activos por impuesto diferido en general (véase ICAC, 2016). Otra propuesta podría ser la simplificación de la definición de la tasa de descuento. Por tanto, la NIIF 16 debe estar en la hoja de ruta del ICAC.

Referencias bibliográficas

- Beattie, V., Edwards, K. y Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*, 28(4), 233-254.
- Comisión Europea. (2008). Reglamento (UE) N.º 2008/1126 del Consejo, de 3 de noviembre de 2008, sobre la Norma Internacional de Contabilidad 17. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008R1126&from=ES> (acceso en marzo de 2022).
- Comisión Europea. (2017). Reglamento (UE) N.º 2017/1986 del Consejo, de 31 de octubre de 2017, sobre la Norma Internacional de Información Financiera 16. eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.291.01.0001.01.SPA (acceso en abril de 2022).
- Díaz Vales, F. (2020). *Materias Jurídicas: máster auditoría de cuentas por la UAH 2020* (capítulo 4). ICJCE.
- Fitó, M., Moya, S. y Orgaz, N. (2013). Considering the effects of operating lease capitalization on key financial ratios. *Revista española de financiación y contabilidad*, 159, 341-369.
- Fülbier, R. U., Silva, J. L. y Pferdehirt, M. H. (2008). Impact of Lease Capitalization on financial ratios of listed German companies. *Schmalenbach Business Review*, 60, 122-144.

- Gill de Albornoz B., Rusanescu S. y Cabedo P. (2017). Las nuevas normas contables de arrendamientos: causas y potenciales efectos económicos. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 406, 207-246.
- Giner, B., Merello, P. y Pardo, F. (2019). Assessing the impact of operating lease capitalization with dynamic Monte Carlo simulation. *Journal of Business Research*, 101, 836-845.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). (2016). Resolución de 9 de febrero de 2016. <https://www.boe.es/eli/es/res/2016/02/09/3> (acceso en abril de 2022).
- International Accounting Standards Board (IASB). (2016a). Leases. International Financial Reporting Standard No. 16. *IFRS Foundation*.
- International Accounting Standards Board (IASB). (2016b). Effects Analysis. IFRS 16 Leases. *IFRS Foundation*.
- Mellado, L. y Parte, L. (2017). Determinants of Corporate Lobbying Intensity in the Lease Standard-Setting Process. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 20(2), 131-142.
- Molina, H. y Mora, A. (2015). Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos. *Revista de Contabilidad*, 18(1), 99-113.
- Molina-Sánchez, H. (2019). Las novedades para los arrendatarios que trae la NIIF 16. Arrendamientos y una primera aproximación a cómo se ha efectuado la transición en los grupos consolidados del IBEX 35. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 127, septiembre, 58-64.
- Molina-Sánchez, H. y de Vicente Lama, M. (2020). Análisis sobre los principales impactos de la hipotética aplicación de los criterios de la NIIF 16. «Arrendamientos» en cuentas individuales. *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 129, 5-9.
- Morales-Díaz, J. y Zamora-Ramírez, C. (2018). Effects of IFRS 16 on Key Financial Ratios: A New Methodological Approach. *Accounting in Europe*, 15(1), 1-33.
- Mulford, C. y Gram, M. (2007). The Effects of Lease Capitalization on Various Financial Measures: An Analysis of the Retail Industry. *Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, 2(2), 3-13.
- Myers, J. H. (1962). Reporting of leases in financial statements. In Accounting research study no. 04. *Guides, Handbooks and Manuals*, 150.
- Ortiz, E. (2019). Proyecto de modificación del PGC y normas complementarias: cambios relevantes y adopción parcial de normativa NIIF. *BDO*. <https://www.bdo.es/es-es/blogs/coordenadas-bdo/febrero-2019/modificacion-del-plan-general-contable> (acceso en abril de 2022).
- Pardo, F. y Giner, B. (2018). The capitalization of operating leases: Analysis of the impact on the IBEX 35 companies. *Intangible Capital*, 14(3), 445-483.
- Parte, L., Garvey, A. M. y Alcalde Silveira, A. (2021). Los efectos de la NIIF 16 en el primer año de su implantación. Un análisis en los grupos cotizados del Ibex 35. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 464, 159-194.
- Rojas, B. (2019). *NIIF 16: el reto de la tasa de descuento*. KPMG Colombia. <https://home.kpmg/co/es/home/insights/2019/01/niif16-el-reto-de-la-tasa-de-interes-de-descuento.html> (acceso en abril de 2022).

El presupuesto sostenible: una propuesta teórico-conceptual

María Sol Amelia Quesada Blasco

*Profesora asociada. Universidad Autónoma de Madrid
y Universidad Complutense de Madrid (España)*

sol.quesada@uam.es | <https://orcid.org/0000-0001-6242-7155>

Pablo Gómez Carrasco (autor de contacto)

Profesor contratado doctor. Universidad Autónoma de Madrid (España)

pablog.carrasco@uam.es | <https://orcid.org/0000-0001-6481-3340>

Mercedes Luque Vílchez

Profesora ayudante doctora. Universidad de Córdoba (España)

mercedes.luque@uco.es | <https://orcid.org/0000-0001-8392-8573>

Extracto

La sostenibilidad ha ido ganando presencia en las últimas décadas en la información que las empresas comunican al exterior. De este modo, la información no financiera sobre el impacto social y medioambiental de las compañías se presenta en ocasiones integrada con la información financiera o se gestiona y comunica siguiendo pautas cada vez más similares a esta, como ocurre actualmente en España con el estado de información no financiera. Existe evidencia, sin embargo, de que en el ámbito de la contabilidad de gestión no se está avanzando en la misma medida y los indicadores estrictamente financieros predominan, mientras que los vinculados a la sostenibilidad quedan relegados a un segundo plano. De esta forma no se consigue trasladar los valores y objetivos relacionados con la sostenibilidad a la estrategia y la cultura empresarial. El objetivo de este trabajo es plantear un marco teórico-conceptual para que el presupuesto, una de las principales herramientas de la contabilidad de gestión, pueda desempeñar un papel importante en la integración de la sostenibilidad en la contabilidad interna de las empresas de manera coherente. Para ello, se analizan las características del modelo actual de presupuesto y se propone una evolución en cada una de ellas hacia un modelo de presupuesto sostenible.

Palabras clave: presupuesto; sostenibilidad; contabilidad de gestión; responsabilidad social corporativa (RSC).

Fecha de entrada: 15-12-2021 / Fecha de aceptación: 05-04-2022

Cómo citar: Quesada Blasco, M. S. A., Gómez Carrasco, P. y Luque Vílchez, M. (2022). El presupuesto sostenible: una propuesta teórico-conceptual. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 163-200.



The sustainable budget: a theoretical-conceptual proposal

María Sol Amelia Quesada Blasco

Pablo Gómez Carrasco (corresponding author)

Mercedes Luque Vílchez

Abstract

In the last decades, sustainability has gained presence within the information disclosed by companies. Non-financial information on the social and environmental impact of companies has been integrated with the financial information or managed and communicated following similar guidelines, which is currently the case in Spain with the non-financial information statement. However, in the field of management accounting this progress is not being made on the same extent. Strictly financial indicators predominate, while those linked to sustainability are relegated, complicating this way the transference of sustainability values and objectives to the corporate strategy and culture. In this paper we propose a theoretical-conceptual framework so that the budget, one of the main tools of management accounting, facilitates a coherent integration of within the internal accounting of companies. We analyze the main characteristics of the current budget model and propose an evolution in each of them towards a sustainable budget model.

Keywords: budget; sustainability; management accounting; corporate social responsibility (CSR).

Citation: Quesada Blasco, M. S. A., Gómez Carrasco, P. y Luque Vílchez, M. (2022). El presupuesto sostenible: una propuesta teórico-conceptual. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 477, 163-200.

Sumario

1. Introducción
 2. El desigual avance en materia de sostenibilidad en contabilidad financiera y contabilidad de gestión
 - 2.1. La relevancia de la sostenibilidad en la contabilidad financiera
 - 2.2. La escasa presencia de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión
 3. El potencial del presupuesto como motor de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión
 4. Criterios y limitaciones del presupuesto actual
 - 4.1. Su objetivo es la maximización del resultado contable impuesto desde la dirección, desvinculado de su responsable directo y desligado de un sistema de valores
 - 4.2. *Stakeholders* considerados: el presupuesto ha girado y gira exclusivamente en torno a los accionistas y no a todos los grupos de interés
 - 4.3. El presupuesto se ha planteado y plantea bajo una perspectiva local
 - 4.4. Información utilizada: el presupuesto ha estado y está orientado a los recursos tangibles, y no a las personas
 - 4.5. Horizonte temporal a corto plazo
 - 4.6. Carácter inmovilista
 5. Criterios a considerar en el establecimiento del presupuesto sostenible
 - 5.1. Su objetivo es la optimización del resultado contable contextualizado: un presupuesto insertado en un sistema de valores y la cultura empresarial
 - 5.2. Un presupuesto integrador de los grupos de interés
 - 5.3. Un presupuesto con perspectiva global
 - 5.4. Información utilizada: incorpora aspectos cualitativos sobre la realidad completa de la empresa, otorgando prioridad a la persona
 - 5.4.1. Un presupuesto orientado a las personas
 - 5.4.2. Un presupuesto desde las personas
 - 5.4.3. Un presupuesto para las personas
 - 5.5. Horizonte temporal largoplacista
 - 5.6. Un presupuesto en adaptación continua
 6. Discusión y conclusiones
- Referencias bibliográficas

Nota: El trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto de Investigación CGI-2020-07, concedido y financiado por la Fundación Hergar y el Centro de Estudios Financieros, CEF.-.

1. Introducción

Vivimos en un contexto socio-económico en el que existe una preocupación cada vez mayor por la sostenibilidad¹. Esto se observa en todas las facetas del comportamiento humano, desde el reciclaje de residuos a la inversión socialmente responsable, pasando por la demanda creciente de productos ecológicos. La acción de los gobiernos se ha visto en gran medida condicionada por esta tendencia, con consensos como el Acuerdo de París (2016) sobre cambio climático o los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Naciones Unidas (2015-2030), que han superado en nivel de exigencia a sus predecesores: el Protocolo de Kioto (1997) y los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000-2015).

Esta dinámica marca, por tanto, el contexto en que se desenvuelven las empresas, que deben adaptarse a las nuevas circunstancias para asegurar su viabilidad a medio y largo plazo. Como consecuencia, los requerimientos de información no financiera, es decir, la que refleja el desempeño social y medioambiental de las compañías, son cada vez mayores. Multitud de iniciativas han surgido en las últimas décadas para facilitar y potenciar la información de las empresas sobre su compromiso con el desarrollo sostenible, lo que a la postre influye positivamente en su gestión y en el impacto que estas tienen sobre su entorno y grupos de interés o *stakeholders* (Clarkson *et al.*, 2008). Entre ellas, podemos destacar los estándares Global Reporting Initiative (GRI), el Pacto Mundial de la Naciones Unidas o United Nations Global Compact (UNGC) o el informe integrado. Estas iniciativas se han extendido hasta normalizar el *reporting* no financiero por parte de las empresas (Higgins y Larrinaga, 2014), especialmente las de mayor tamaño.

¹ En este trabajo, nos referimos al término «sostenibilidad» desde una perspectiva global, con consideraciones económicas, sociales y medioambientales dirigidas a la mejora del bienestar de las generaciones presentes y futuras (Marchese *et al.*, 2018). En este sentido, la responsabilidad social corporativa (RSC) sería la particularización de la sostenibilidad aplicada a organizaciones empresariales concretas (Sheehy y Farneti, 2021).

La información sobre sostenibilidad o RSC se ha ido vinculando cada vez más a la información financiera de las empresas, llegando incluso a presentarse conjuntamente en un documento único, el informe integrado previamente mencionado. Esta información, no obstante, había tenido tradicionalmente un carácter voluntario, tanto por el tipo de información que las compañías divulgaban como por los procesos de verificación a los que la sometían. Sin embargo, esto cambia con la Directiva 2014/95/UE sobre información no financiera, que por vez primera obliga a empresas de la Unión Europea de determinado tamaño a informar sobre aspectos éticos, sociales y medioambientales. La transposición llevada a cabo en España a través de la Ley 11/2018 hace, asimismo, obligatoria la verificación externa del estado de información no financiera (EINF), que además debe ir firmado por todos los administradores de la sociedad y ser presentado como punto separado del orden del día para aprobación en junta general de accionistas.

Como puede apreciarse, desde el punto de vista de la información dirigida al exterior de la empresa, lo relativo a la sostenibilidad va discurriendo progresivamente por unos cauces similares a los de la información financiera. Sin embargo, existe evidencia de que este movimiento no se ha trasladado aún, o al menos no lo ha hecho en la misma medida, a la contabilidad interna de la compañías, es decir, a la contabilidad de gestión (Maas *et al.*, 2016). Se observa que los cambios introducidos en la gestión interna de las empresas en relación con la sostenibilidad son menores y no se incorporan de manera coherente a la estrategia y la cultura empresarial, lo que conduce a unos resultados más pobres en el desempeño social y medioambiental de las compañías (Jasch y Stasiškienė, 2005).

El objetivo de este trabajo es doble: en primer lugar, se plantea una reflexión sobre el escaso avance que se ha producido en el área de la contabilidad de gestión en materia de sostenibilidad frente al ámbito de la contabilidad financiera, en el que ha alcanzado un alto grado de madurez. Posteriormente, nos centramos en una de las herramientas fundamentales de la contabilidad de gestión, el presupuesto, para proponer un marco teórico-conceptual que permita la transición del modelo actual, centrado exclusivamente en variables técnico-contable-financieras y con un enfoque cortoplacista, hacia otro más sostenible, centrado en las variables socio-económicas desde el largo plazo, orientado hacia las personas, que tenga en cuenta a todos los *stakeholders* y el impacto social y medioambiental de la actividad empresarial, todo ello desde una perspectiva más global.

Dado que el presupuesto es una importante herramienta de gestión que puede ser útil para transmitir valores y promover cambios en la cultura empresarial (Roth, 2008), entendemos que esta propuesta puede servir para provocar un necesario cambio de filosofía en la gestión interna de las empresas que potencie la sostenibilidad y la responsabilidad social en la estrategia y la cultura de la empresa. Para abordar este objetivo, revisamos las principales características del actual modelo de presupuesto y, posteriormente, reflexionamos sobre la evolución que debería plantearse en cada una de ellas para alcanzar un modelo de presupuesto sostenible, capaz de transmitir los valores de sostenibilidad a la estrategia de la empresa, establecer metas de tipo social y medioambiental a todos sus miembros y proce-

sos, y con ello mejorar los resultados de la compañía, en especial aunque no exclusivamente, en materia de sostenibilidad, al tiempo que permita conseguir un posicionamiento más integrador con todos los *stakeholders*, con la información no financiera dirigida al exterior.

En el siguiente epígrafe realizamos una revisión de la literatura que pone de manifiesto los importantes avances que se han realizado en el área de la contabilidad financiera en materia de sostenibilidad e información no financiera, así como el contraste que se observa con la contabilidad de gestión. En el epígrafe 3 destacamos la importancia del presupuesto como herramienta de gestión empresarial y su potencial como motor de la sostenibilidad. En el epígrafe 4 se exponen los criterios y limitaciones del modelo actual de presupuesto. Siguiendo la misma estructura, el epígrafe 5 propone los criterios que deberían estar presentes en el presupuesto sostenible, que integra valores sociales y medioambientales, además de los convencionales de tipo financiero. Finalmente, en el epígrafe 6 detallamos las conclusiones de nuestro trabajo y sus implicaciones, haciendo especial énfasis en su aplicación a la práctica profesional.

2. El desigual avance en materia de sostenibilidad en contabilidad financiera y contabilidad de gestión

Este epígrafe proporciona una panorámica de la relevancia y avance realizado en cuanto a la consideración de sostenibilidad en la contabilidad financiera frente al estado aún embrionario en el que se encuentra la consideración de la sostenibilidad en contabilidad de gestión. De esta forma se pone en valor el largo camino aún por recorrer en cuanto a la integración de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión y, de forma particular, en el presupuesto.

2.1. La relevancia de la sostenibilidad en la contabilidad financiera

Dado que la transparencia es un principio básico de la responsabilidad social, y en virtud de la creciente conciencia sobre temas de sostenibilidad que se ha materializado en los últimos tiempos en la agenda internacional (el European Green Deal y los ODS), la divulgación de información hacia los diferentes grupos de interés afectados directa o indirectamente por la actividad de las empresas ha tomado un papel fundamental en las últimas décadas, cambiando por completo el panorama tradicional en el que las empresas se limitaban a rendir cuentas de las actuaciones relacionadas con su situación financiera, limitándose así a satisfacer las necesidades de sus inversores. En este sentido, informes recientes corroboran que el porcentaje de empresas que divulgan información de sostenibilidad en los últimos treinta años ha pasado de un 12 % a más del 90 % entre las mayores empresas del mundo (KPMG, 2020), para las cuales la divulgación de este tipo de información se ha convertido en una práctica empresarial ya estabilizada (Higgins y Larrinaga, 2014). Resulta relevante destacar que cada vez más las pequeñas y medianas empresas (pymes) también

se contemplan como relevantes en estas prácticas (European Federation of Accountants and Auditors for SMEs, 2018).

Para la elaboración de estos informes (también llamados memorias de sostenibilidad), las organizaciones han venido usando diferentes estándares como los derivados de GRI, o el UNGC, a nivel europeo, aunque también cabe destacar el Sustainability Accounting Standards Board (SASB), en Estados Unidos. Pero entre todos ellos, la principal referencia es GRI (Higgins y Larrinaga, 2014; KPMG, 2020). Actualmente, son más de 14.000 las organizaciones que siguen GRI en todo el mundo (GRI, 2019). Esta organización ha sido la pionera (surgió en 1997) en proponer propuestas para la estandarización de las memorias de sostenibilidad y ha desempeñado un papel clave en la difusión e institucionalización de las prácticas de divulgación de información sobre sostenibilidad (Larrinaga y Bebbington, 2021). La legitimidad de las guías GRI está soportada en el hecho de que dicho marco conceptual se construye y actualiza constantemente en continuo diálogo con diferentes grupos de interés afectados por la actividad empresarial. GRI ha desarrollado diferentes versiones de sus guías desde sus inicios, siendo la última versión *GRI Standards*², publicada en 2016.

El apoyo político a la divulgación de información no financiera ha sido fundamental para el impulso de estas prácticas. En Europa, el interés por este tipo de información se remonta a 2001, cuando se publica el Libro Verde de la Unión Europea, que obligaba a los gobiernos de los Estados miembros a desarrollar activamente políticas públicas que estimulen la responsabilidad empresarial. Mención especial merece la Recomendación de la Comisión Europea de 30 de mayo de 2001 sobre el reconocimiento, medición y divulgación de cuestiones ambientales en las cuentas anuales y los informes anuales de las empresas (2001/453/CE). Esta recomendación afectó tanto al balance como a la memoria. En relación con el balance, la recomendación afecta a la forma de las provisiones como consecuencia del reconocimiento de una responsabilidad medioambiental. Con relación a la memoria, se menciona la necesidad de especificar la información sobre los métodos de valoración aplicados a las cuestiones medioambientales, así como sobre los gastos medioambientales extraordinarios cargados en la cuenta de pérdidas y ganancias. España había sido un país pionero respecto a dicha recomendación. Ya en 1998 tuvieron lugar adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector eléctrico y de abastecimiento de agua, exigiendo con la memoria información relativa a los impactos de su actividad en el medio ambiente. Trabajos como Criado *et al.* (2008), Larrinaga *et al.* (2002) y Bebbington *et al.* (2012) estudiaron el impacto de estas iniciativas en la actividad corporativa, señalando un limitado impacto.

No obstante, el principal hito sin duda ha sido la Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo (Comisión Europea, 2014) la cual hacía obligatoria por primera vez la divulgación de información no financiera para las grandes empresas, modificando las Di-

² <https://www.globalreporting.org/standards> (fecha de acceso: febrero 2022).

rectivas 2003/51/UE y 2013/34/UE³. En concreto, la Directiva de 2014 requiere la elaboración de un estado no financiero, incluido en el informe de gestión, en el que se proporcione información sobre cuestiones medioambientales y sociales, además de aquellas relativas al personal, a los derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el soborno. Estos requerimientos ayudan a los inversores y consumidores, entre otras partes interesadas, a evaluar el rendimiento no financiero de las empresas afectadas, alentando así a estas empresas a desarrollar un enfoque empresarial responsable, compensando el escepticismo creado en torno a la fiabilidad de la divulgación de este tipo de información de forma voluntaria. Así, diferentes estudios (por ejemplo, Boiral, 2013; Milne y Gray, 2013) habían puesto de manifiesto la falta de transparencia y credibilidad de dicha información, señalando la necesidad de algún tipo de regulación que pueda mejorar la calidad de esta información (Albareda *et al.*, 2007; Deegan *et al.*, 2002). Todo ello ha llevado a considerar a esta directiva por prestigiosos medios como *The Guardian* como «un hecho histórico en la transición hacia la sostenibilidad empresarial» (Howitt, 2014).

Merece la pena destacar el papel fundamental que jugó España en el desarrollo de esta directiva. Sin embargo, como se indica en un informe elaborado por la Comisión Europea (Comisión Europea, 2021), la Directiva de 2014 no ha mejorado suficientemente la calidad de la información divulgada por las empresas. En este contexto, en abril de 2021 la Comisión Europea publicó una propuesta de revisión de la Directiva de 2014 (véase Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican la Directiva 2013/34/UE, la Directiva 2004/109/CE, la Directiva 2006/43/CE y el Reglamento (UE) n.º 537/2014, por lo que respecta a la información corporativa en materia de sostenibilidad). Esta propuesta extiende el alcance de las empresas que están obligadas a informar, al incluir todas las grandes empresas, así como las pymes que figuran en los mercados regulados de la Unión Europea. Se espera que las grandes empresas se inicien en la publicación de información de sostenibilidad con mandato para el año de presentación de informes a partir del 1 de enero de 2023, mientras que la obligación de las pymes entrará en vigor para el año de presentación de informes a partir del 1 de enero de 2026. Exige a las empresas que apliquen un conjunto de estándares de *reporting* que se diseñarán con el apoyo del European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG).

2.2. La escasa presencia de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión

Una vez que hemos puesto de manifiesto la influencia de la sostenibilidad en el ámbito de la contabilidad financiera, es decir, la dirigida a usuarios externos, y los avances en su integración con la información no financiera (social, medioambiental y de gobierno cor-

³ Estas directivas no contenían obligaciones respecto a la divulgación de información no financiera.

porativo) que se han ido consolidando en las últimas décadas, nuestro objetivo es contraponerlo con la escasa permeabilidad que ha tenido esta tendencia en la contabilidad de gestión, esto es, la reservada a usuarios internos, y que resulta fundamental para la toma de decisiones dentro de la empresa.

Tras una exhaustiva revisión de la literatura, Milne (1996) concluía que la contabilidad en general, y la de gestión en particular, se habían centrado exclusivamente en variables económicas ignorando los costes y externalidades sociales y medioambientales de la actividad empresarial, y ello a pesar de que en ese momento ya se detectaba en la sociedad una preocupación por la RSC y proliferaban normas medioambientales cada vez más exigentes. Más de una década después y ya en el contexto español, Macarulla (2008) evidenciaba la falta de implicación de los profesionales de la contabilidad en la gestión medioambiental de las organizaciones. Mientras tanto, autores como Jasch y Stasiškienė (2005) afirmaban que, aunque las grandes empresas estaban implementando sistemas de control de gestión (SGC) sobre aspectos medioambientales y sociales, no se apreciaba una mejora significativa en el desempeño de las empresas en estas áreas porque estas actividades no se estaban integrando en la estrategia de las empresas, que permanecía exclusivamente enfocada en la mejora de los indicadores estrictamente financieros. Esta desconexión entre los esfuerzos de las empresas en materia social y medioambiental y su estrategia, centrada en lo financiero, se traduce en un notable distanciamiento entre las grandes aspiraciones que las empresas proyectan a través de sus memorias de sostenibilidad y el escaso impacto que, por el contrario, consiguen en términos de resultados o de cambios en la cultura empresarial (Maas *et al.*, 2016). Este hecho debe ser considerado atentamente porque como el profesor Gray señalaba hace ya más de veinte años: «la mayoría de los informes empresariales sobre sostenibilidad y gran parte de la actividad representativa de las empresas en torno a la sostenibilidad tienen en realidad poco o nada que ver con la sostenibilidad» (Gray, 2010, p. 48) y es en la contabilidad interna donde hay un gran potencial de cambio hacia una organización más sostenible verdaderamente (Gibassier y Alcouffe, 2018).

La falta de visión de conjunto que permitiría un cambio sustantivo en el desempeño de las empresas también se detecta en el ámbito académico, existiendo infinidad de trabajos que analizan los indicadores sociales y medioambientales de los que informan las empresas en sus memorias, mientras que apenas se ha investigado sobre la manera en que las empresas modifican sus SGC para integrar los aspectos sociales y medioambientales en su estrategia de manera eficaz y coherente (Arroyo, 2012). Por lo tanto, aún no existe evidencia suficiente para concluir si estos cambios en los SGC responden a una reorientación genuina de los objetivos empresariales, a simples reacciones oportunistas ante presiones externas, o a una estrategia deliberada de *greenwashing* o manipulación de su imagen pública (Neu *et al.*, 1998). Para que los SGC de tipo social o medioambiental tengan impacto, no basta con el mero establecimiento, deben estar plenamente integrados con los SGC tradicionales de las empresas de manera que para la toma de decisiones se cuente con un conjunto amplio de datos financieros, sociales y medioambientales adecuadamente relacionados (Ditillo y Lisi, 2016).

La incorporación de la sostenibilidad en la contabilidad interna permitiría dar un paso muy importante en el progreso de su integración en la organización. Si bien las organizaciones vienen desde hace tiempo presentando prácticas de gestión medioambiental como pueden ser EMAS u otro tipo de certificados medioambientales (Perez *et al.*, 2007), este tipo de contabilidad presenta algunas debilidades. La más destacable podría ser el predominio de la dimensión medioambiental en contraposición a la consideración de otras dimensiones como puede ser la social. Si bien existen estudios que ponen de manifiesto que la dimensión social cada día cobra más importancia en este tipo de prácticas (véase, por ejemplo, Lisi, 2018), aún queda mucho camino por recorrer para lograr una integración holística de la sostenibilidad en las organizaciones que pueda llevar a cambios sustantivos en la gestión empresarial. Por otro lado, muchos de los estudios que han analizado el impacto de la contabilidad de gestión en el cambio organizacional han evidenciado que el efecto de la misma tiende a ser limitado (Ferdous *et al.*, 2019; Larrinaga y Bebbington, 2001) siendo difícil la producción de verdaderos cambios sustanciales aunque no imposible (véanse, por ejemplo, Passetti *et al.*, 2018; Perez *et al.*, 2007).

Entendemos que hay una clara evidencia sobre el amplio margen de mejora que existe para la integración de criterios de sostenibilidad en la contabilidad de gestión. Más allá de la introducción mecánica de un número mayor o menor de indicadores, se detecta la necesidad de nuevos enfoques y herramientas, asequibles para todo tipo de empresas, dirigidos a que aquellos guarden coherencia con la estrategia y la cultura de la empresa (Gibassier y Alcouffe, 2018). Dado que la contabilidad interna de la empresa no está sujeta a una regulación tan específica y dinámica como la contabilidad financiera, es fundamental que los propios negocios se autorregulen en este sentido y para ello necesitan de herramientas como el presupuesto sostenible que proponemos en este trabajo, que implica un cambio de paradigma en esta herramienta de gestión fundamental. El presupuesto puede ser un recurso muy útil en la contabilidad de gestión para poner el acento en la sostenibilidad y transmitir estos objetivos a todos los miembros de la empresa (Roth, 2008).

3. El potencial del presupuesto como motor de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión

La literatura señala que el objetivo fundamental de la gestión empresarial es mejorar la productividad, pero asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo (Gitman, 1986; Welsch *et al.*, 2005; Rubio-Domínguez, 2011), siendo fundamental para ello la existencia de prácticas, sistemas y procedimientos que faciliten la toma de decisiones y el control empresarial (Sánchez, 2013). El presupuesto es una de las principales herramientas para una buena gestión empresarial (Marín y Pomaquero, 2018). Existe un amplio número de deficiencias de presupuesto, aunque de forma sintetizada se puede definir el presupuesto como la expresión financiera del plan operativo de una empresa en un intervalo de tiempo determinado (Gómez, 2015; Rubio-Domínguez, 2011). La base del presupuesto es un plan donde

se definen los objetivos que se quieren alcanzar durante el intervalo de tiempo considerado principalmente respecto a ingresos y gastos (Welsch *et al.*, 2005). El presupuesto va a reflejar con detalle el comportamiento de estos parámetros, con el objetivo de monitorizar el plan de operaciones de la empresa, convirtiéndose así en una pieza fundamental para la planificación empresarial tanto a corto como a largo plazo. Esto resulta fundamental debido a que las organizaciones operan en un contexto caracterizado por una alta incertidumbre, «por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir» (Loly Sánchez y Terrones Ríos, 2013, p. 27).

Los presupuestos no solo son importantes desde el punto de vista de control, sino que también desempeñan un importante rol preventivo y correctivo (Burbano y Ortiz, 1998), así como base lógica para el análisis del desempeño (Van der Stede, 2003). Por todo ello desde la década de 1920, la gestión presupuestaria siempre ha jugado un papel central insustituible en la gestión empresarial. Después de mediados de la década de 1980, los cambios ambientales que experimentaron muchas empresas sacudieron las bases y los requisitos previos para el funcionamiento de la gestión presupuestaria tradicional. La deficiencia de esta emerge de modo gradual, especialmente por la descoordinación entre presupuesto y estrategia que trae una consecuencia directa: la estrategia corporativa no se puede implementar realmente. Con la finalidad de demostrar la importancia del presupuesto, se han realizado diversas investigaciones donde se ha podido encontrar información relevante para entender esta importante herramienta (por ejemplo, Libby y Lindsay, 2019; Adongo y Jagongo, 2013; Van der Stede, 2000, 2003; Hopwood, 1972). Un trabajo seminal es Hopwood (1972), que arroja luz a la cuestión de los posibles efectos de los estilos de control presupuestario. Esta cuestión ha sido retomada posteriormente por estudios como Van der Stede (2000) que ponen de manifiesto que los estilos de control presupuestario que implementan las organizaciones pueden verse afectados por dos antecedentes importantes: el rendimiento pasado de la unidad de negocio y la estrategia competitiva.

En este trabajo mantenemos la tesis de que la gestión presupuestaria podría ser una herramienta de fomento de cambios sustanciales, que podría completar el efecto de la contabilidad de gestión, ya que las decisiones asociadas al mismo son claves en términos de gestión y toma de decisiones (Roth, 2008). Además como Roth (2008) explica, el presupuesto presenta como uno de sus principales atractivos para la gestión de la sostenibilidad en la organización un alto grado de «flexibilidad» que resulta clave para permitir que las múltiples dimensiones (parámetros de medición que van más allá de los financieros) que se introduzcan en el mismo sean coherentes con los conceptos de sostenibilidad. Este autor también señala otro aspecto importante en el presupuesto de cara a la gestión de la sostenibilidad en la organización que quizás no sea tan evidente en la contabilidad de gestión medioambiental como es la capacidad de comunicación de los objetivos de la organización a todos los niveles de gestión y a los empleados. Así, por ejemplo, al consignar en el presupuesto partidas con importante información social (empleo, contribuciones a organizaciones benéficas e impuestos pagados a los gobiernos) y medioambiental (costes medioambientales, inclui-

da la contaminación, el consumo de recursos naturales y los residuos), la dirección estaría destacando que se trata de objetivos importantes tanto en términos de sostenibilidad como económicos. Por ejemplo, la reducción de los residuos proporcionará un beneficio positivo en la dimensión económica, pero también en la medioambiental y eso llevará a que además de los posibles beneficios a corto plazo de los esfuerzos de sostenibilidad, las organizaciones también pueden obtener beneficios a largo plazo. Resulta relevante destacar que para que este tipo de prácticas puedan suponer una verdadera consideración de la sostenibilidad, esta no puede ser solo considerada a nivel organizacional (Milne, 1996), siendo necesario tener presente el impacto de la empresa desde un enfoque más amplio en el que se tengan presente aspectos como la cadena de suministro, algo que parece aún ser una tarea pendiente (Antonini y Larrinaga, 2017). Otra ventaja de presupuestar este tipo de partidas es que se establecerían puntos de referencia que podrían utilizarse para calcular las desviaciones y evaluar el rendimiento real en un sentido más amplio (Roth, 2008).

A continuación detallamos las características que presenta el modelo actual de presupuesto y, posteriormente, realizamos una reflexión sobre la evolución que debería seguir para facilitar la integración de criterios de índole social y medioambiental en la toma de decisiones a partir de un presupuesto sostenible. Para la definición de los principales pilares del presupuesto sostenible, se tomarán como punto de partida las principales limitaciones del presupuesto actual o convencional. El nuevo patrón de presupuesto se concebirá a partir de la concreción de un conjunto de propuestas que permitan superar las restricciones del actual modelo presupuestario. Para facilitar la comprensión de este análisis, en la tabla 1 se recogen los principios fundamentales del presupuesto actual y su evolución en la concepción del presupuesto sostenible en el orden que se sigue en este trabajo (a) objetivos, b) *stakeholders*, c) perspectiva espacial, d) información utilizada, e) horizonte temporal y f) flexibilidad).

Tabla 1. Pilares de los modelos presupuestarios actual y sostenible

Criterio	Presupuesto actual	Presupuesto sostenible
a) Qué se pretende: objetivos	Resultado contable impuesto desde la dirección y desvinculado de su responsable directo	Optimización del resultado contable <i>contextualizado</i> : <ul style="list-style-type: none"> • Beneficios económicos • RSC⁴, priorizando a la persona entre los factores productivos y protegiendo el medio ambiente



⁴ Las empresas disponen de diversos marcos y herramientas tanto para evaluar su desempeño en RSC como el *reporting*. Entre las iniciativas más extendidas de evaluación del *reporting*, podemos destacar

Criterio	Presupuesto actual	Presupuesto sostenible
▶		
b) A quiénes se considera para su elaboración: <i>stakeholders</i>	Accionistas/Propietarios	<i>Stakeholders</i> externos e internos
c) Perspectiva espacial	Local	Global
d) Información utilizada	Información cuantitativa sobre recursos económicos (trabajo, equipos y materiales)	Incorporación de aspectos cualitativos sobre la <i>realidad completa</i> de la empresa, otorgando prioridad a la persona
e) Horizonte temporal	A corto plazo	A largo plazo
f) Flexibilidad	Inmovilista	En adaptación continua

4. Criterios y limitaciones del presupuesto actual

4.1. Su objetivo es la maximización del resultado contable impuesto desde la dirección, desvinculado de su responsable directo y desligado de un sistema de valores

Un *compliance* reducido al cumplimiento de la estricta norma procedimental, explícita y exigida desde el exterior, empobrece el presupuesto y cualquier relación empresarial. Lamentablemente, esta ha sido la realidad imperante hasta la fecha: el presupuesto no ha sido comprendido por sus responsables directos desde el entendimiento, desde la asunción de metas, desde la internalización de los parámetros asignados, sino desde la imposición externa. Es precisa la vivencia y la comunicación de una cultura empresarial debidamente asimilada y voluntariamente aceptada por sus gestores, fundamentada en los valores que sustentan el cumplimiento de la norma procedimental y la transparencia del comportamiento (García Echevarría, 2011c). La ausencia teórica o práctica de valores entrelazados y comunes a todos los individuos que forman parte de la empresa hace que las actuaciones individuales dependan de la personalidad y ética de cada persona, lo cual pone en peligro la confianza

los estándares GRI, SASB o el Pacto Mundial de las Naciones Unidas. En cuanto a la medición del desempeño, pueden recurrir a certificaciones como B-Corp, *ratings* como los elaborados por Sustainalytics o MSCI, o elaborar sus propios indicadores y encuestas para controlar su desempeño. En cualquier caso, recomendamos que este proceso se desarrolle desde una perspectiva global de la RSC, que tenga en cuenta consideraciones económicas, sociales, medioambientales y de gobierno corporativo, y que además incorpore el punto de vista de todos los *stakeholders* clave para la empresa.

que pueda inspirar esa empresa porque no existe ninguna vinculación especial ni permanente a ciertos valores. Solo existen códigos éticos teóricos (Roehl-Anderson y Bragg, 2002).

4.2. *Stakeholders* considerados: el presupuesto ha girado y gira exclusivamente en torno a los accionistas y no a todos los grupos de interés

El enfoque tradicionalmente seguido es el del *shareholder value*, centrado en los accionistas. Sin duda son pieza clave, pero la relación de las bonificaciones de propietarios, gestores y empleados a la cotización en Bolsa ha perjudicado y perjudica de forma manifiesta y perversa a la empresa. La desconexión real entre los valores bursátiles y los esfuerzos de directivos y empleados hace desestimar este enfoque. Además, no se ha atendido a otros grupos vinculados a la empresa, que permitan establecer relaciones humanas y societarias con todos ellos, buscando beneficios mutuos de carácter estable y con base real (Marcos, 1983).

4.3. El presupuesto se ha planteado y plantea bajo una perspectiva local

El enfoque del presupuesto actual ha estado y está limitado por el entorno más próximo del responsable, lo cual cercena su visión de los objetivos de la empresa porque le faltan las mínimas referencias globales (Taylor, 1998). Este hecho ha contribuido a establecer el presupuesto desde un punto de vista individualista, sin apenas considerar su relación explícita con otras áreas. De esta forma, la gestión de los recursos no busca sinergias ni complementos dentro o fuera de la empresa, en un hermetismo que reduce su potencial.

4.4. Información utilizada: el presupuesto ha estado y está orientado a los recursos tangibles, y no a las personas

Desde sus inicios, la contabilidad ha sido el núcleo principal del presupuesto. Aunque se ha enriquecido cada vez más con elementos intangibles, la base numérica-financiera fundamental se ha mantenido prioritaria. La información contable aporta datos cuantitativos, pero en absoluto es suficiente, teniendo en cuenta que las valoraciones se fundamentan en los precios de mercado y no en el valor de los bienes en sí (García Echevarría, 1994b), y en el precio de mercado influyen diferentes parámetros extraeconómicos. No se trata de renunciar a la contabilidad, ya que cubre necesidades mercantiles, legales, etc., pero se precisa introducir información cualitativa que refleje la realidad completa de la empresa. A lo largo de su historia, el presupuesto se ha caracterizado por centrarse en los recursos y no encaminarse a los resultados. Este enfoque ha supuesto que la vía natural para aumentar el resultado venga dada por la restricción de los factores elementales –materiales, equipos y trabajo– (Gutenberg, 2001), y no por la vía del aumento de ingresos.

4.5. Horizonte temporal a corto plazo

Los objetivos presupuestarios, anuales por su propia definición, han tenido escasa relación con un plazo de tiempo mayor. Incluso en las inversiones, una vez realizado el análisis de su viabilidad, se gestionan con una visión a corto plazo, a fin de cuantificar su grado de avance al cierre del ejercicio (Neely *et al.*, 2003).

4.6. Carácter inmovilista

Un entorno histórico estable ha generado un presupuesto con objetivos fijos y cuantitativos (Hamel y Prahalad, 1995), cuyo control se fundamenta en el cálculo de desviaciones y en las nuevas estimaciones, consideradas como diferencias respecto al objetivo inicial fijo.

Por tanto, el presupuesto actual o convencional se caracteriza por: venir impuesto desde el exterior y no originarse desde el sistema de valores inmerso en la cultura empresarial, estar centrado en los accionistas y no abierto a otros grupos de interés, tener una visión local, estar orientado a las cosas y no a las personas, ser cortoplacista y escasamente flexible. Esta concepción del presupuesto, dentro de un marco más amplio y completo, requiere una amplia y profunda revisión.

5. Criterios a considerar en el establecimiento del presupuesto sostenible

Dadas las limitaciones del presupuesto actual, se proponen a continuación unos criterios que pueden servir de base para modificar la definición, la conceptualización, la contextualización y dimensionamiento del presupuesto, dando origen a una nueva concepción del mismo, al que se denomina «presupuesto sostenible». Estos criterios que pretenden superar las restricciones del presupuesto actual se desarrollan siguiendo idéntico orden al expuesto en el apartado anterior.

5.1. Su objetivo es la optimización del resultado contable contextualizado: un presupuesto insertado en un sistema de valores y la cultura empresarial

Los *valores* aportan al presupuesto la identidad institucional, generadora de compromiso y, por tanto, establecen una base de confianza, aspecto crucial en toda relación, especialmente en la económica. Aporta cierta estabilidad en criterios por parte de la empresa como tal, y no tanto de sus miembros a título individual. Cada empresa, tomada

como institución, elige regirse por un *sistema de valores* y, de esta forma, reconoce como valiosa una forma determinada de entender y actuar con la que se identifican quienes allí trabajan (Guiso *et al.*, 2015; Dolan y García, 2002). En consecuencia, se esperan respuestas y actitudes coherentes con ese sistema de tal forma que este actúa como aval de la empresa. No se trata, pues, de la incorporación de determinados valores en ciertos empleados a título particular y esporádico, sino de la actuación siempre coherente que nace de firmes convicciones.

El *sistema de valores* pertenece, por tanto, a la esfera corporativa-estructural, que orienta a la operativa-funcional. Este estudio trata de que esos valores, armónicamente concatenados y asimilados por todos los miembros, sean garantes del buen hacer técnico y del compromiso societario a todos los niveles de la organización, hecho que como destaca la literatura que ha desarrollado un enfoque humanista en el estudio de los sistemas de control de gestión «resulta crucial para la supervivencia a largo plazo de las organizaciones» (Rosanas y Velilla, 2005, p. 83). Estos autores justifican esta postura explicando cómo una de las principales debilidades de los sistemas de gestión convencionales es que en ellos la «ilusión de control» puede inducir a los directivos a creer que todo puede ser controlado (y supervisado) cuando eso nunca es del todo cierto, pues siempre hay un margen de mejora; y, en segundo lugar, ningún sistema de incentivos exclusivamente basado en recompensas extrínsecas va a lograr una verdadera motivación (extrínseca e intrínseca) por parte de los empleados. En esta misma línea, Cugueró-Escofet y Rosanas (2013) presentaban los conceptos de justicia «formal» (que se refiere a aspectos objetivos, basados en reglas) e «informal» (que se refiere a la forma específica en que se utiliza un sistema de gestión), estando esta última más en relación con los objetivos y valores personales y las motivaciones intrínsecas. Estos autores discutían cómo la justicia informal resulta fundamental para una adecuada implementación de los sistemas de control de gestión y alcance de niveles específicos de congruencia de objetivos en la organización. Tomando como base estos dos trabajos (Rosanas y Velilla, 2005; Cugueró-Escofet y Rosanas, 2013), Cugueró-Escofet y Rosanas (2017) desarrollaron unos años más tarde un modelo de sistemas de control basado en la justicia, con el que demuestran como la justicia informal es una condición necesaria para alcanzar un estado de máxima congruencia de objetivos, «estable en el tiempo». Cuando tales circunstancias se desarrollan será más fácil predecir el tipo de respuesta que ofrecerá la empresa como tal en determinadas circunstancias (Cugueró-Escofet y Rosanas, 2017), lo que favorece las relaciones estables con los *grupos de interés*, empezando por los empleados. La *imagen corporativa* que una organización puede ofrecer al exterior no sería eficaz ni duradera si no respondiera a su realidad práctica, encarnada por su personal y, en primer lugar, por sus dirigentes.

El presupuesto es, así, una herramienta *depositaria* de los valores de la dirección y ayuda a su implantación a través de sus procesos propios. Termes considera el sistema económico como realidad humana que está penetrada por el sistema ético-cultural, que tiene consecuencias a su vez en este (Termes, 1992). Cada organización forja su sistema de valores a lo largo de su historia, acorde con su cultura y estrategia. Es la alta dirección quien elige

los que considera prioritarios en cada etapa, a tenor de lo conseguido y de las metas futuras. Deberá detectar los valores escasos y necesarios en los que debe y quiere crecer, e incidir en su consecución, medición y atractividad. Tanto el sistema de valores en su conjunto como aquellos en los que específicamente se pretende avanzar han de ser explicitados para que se reconozcan por todos los empleados y grupos de interés.

Es importante que exista coherencia manifestada en que:

- Los directivos y responsables de la empresa se comporten en la misma línea que ellos indican.
- Las metas a largo plazo y los objetivos a corto se hacen eco de esos valores de alguna manera.
- Tiene consecuencias en el modo de planificar y organizar.
- Se reconoce y remunera de acuerdo con esas pautas.

La *dirección por valores* se ha impuesto en muchas empresas, pero es preciso entenderla en profundidad; de poco serviría su imposición externa, ya que para que los valores sean verdaderamente humanos han de ejercerse libremente por las personas. Han de completar y traducir los sistemas de normativas y procedimientos organizativos. Los valores, por último, son la base en la que se apoya la empresa como institución (Dolan y Garcia, 2002). Solo si se comparten dichos valores, al menos en una mayoría, puede afirmarse que existe empresa y, de esa manera, se reducirán notablemente los costes internos de *coordinación*.

El sistema de valores está insertado, a su vez, en la *cultura* de cada empresa (Guiso *et al.*, 2015). El presupuesto se adecua así a la idiosincrasia formada a lo largo de la historia biográfica de cada empresa, que viene condicionada por el sector de actividad, el tipo de producto, los perfiles profesionales, el estilo directivo y los resultados logrados, además de la forma en cómo se afrontan las relaciones con el exterior. Todo ello, junto con el *sistema de valores* ya comentado, conforma la *cultura empresarial*, de manera que el presupuesto se inserte y no sea una realidad extraña o no influyente, y aproveche las oportunidades que ofrece en la transmisión de valores y estilo propios. En esta línea se afirma que la tradición no solo representa su memoria histórica sino también y, sobre todo, la manera en cómo se enfrenta al futuro (Llano, 2009). Es necesario cultivar unos cimientos comunes y sólidos como empresa para innovar sin perder la identidad propia. Señala a este respecto Llano que «sin tradición no hay progreso» (Llano, 2009, p. 128).

Solo si se conoce en profundidad cómo es la empresa, no de modo teórico a través de los procedimientos y manuales escritos ni como suma de visiones parciales, sino como realidad viva en su conjunto, se conseguirá acertar en la implantación del presupuesto y vendrá a ser este parte de esa cultura, un elemento más. Es necesario innovar dentro de los cauces actuales o que se puedan abrir en su cultura, ya que solo de esa forma puede

tener proyección. Un presupuesto *creativo* no tiene por qué ser rupturista ni discontinuo de lo más específico proveniente de la propia biografía de la empresa. Otra cuestión diferente es que en algún caso sea necesario un cambio más radical de tipo organizativo, comercial, logístico o de cualquier otra naturaleza. En ese caso, también el presupuesto actuará como ayuda a la dirección, sin apenas referencias anteriores, como es el caso del presupuesto base cero. Pero lo habitual será innovar de modo continuo y progresivo, sin giros traumáticos y excesivamente arriesgados, que elevarían los costes de coordinación con la consiguiente reducción de productividad.

Una práctica presupuestaria *a-cultural*, es decir, que no tiene en cuenta el sistema de valores, la mentalidad, la normativa interna, la experiencia y la historia, no contaría con el adecuado arraigo en la empresa para que los objetivos germinasen en las personas y para que se ejecutasen de la manera más eficaz. Es preciso conocer la cultura empresarial y aceptarla para conseguir un presupuesto de éxito. En un clima orientado a intangibles, el presupuesto incluso podría promover el cambio hacia nuevos valores.

Así, será necesario entrelazar la cultura de la propia empresa con las de sus *stakeholders*, de tal manera que se trascienda la propia cultura y se entre en diálogo con otras (Llano, 2007). Es vital que la relación entre instituciones no se reduzca al plano puramente contractual, sino que englobe el trato entre personas pertenecientes a sus respectivas organizaciones cuyo marco facilite el encuentro de puntos comunes y se minimicen así los *costes de transacción*. Esta actitud de encuentro, más allá de lo técnico-operativo, no implica inmovilismo ni aversión al cambio, sino la consideración de los procesos dentro de una órbita institucional humana y no anónima.

Así pues, la nueva forma de acometer el presupuesto desde la cultura empresarial se centra en la implantación más que en el diseño. Esta óptica de la puesta en práctica, clave en los estudios económicos, no es frecuente, ya que impera el enfoque analítico-descriptivo, que no llega a desarrollar el modo de poner en práctica las conclusiones. Para ello es preciso conocer bien:

- Los *centros de responsabilidad presupuestaria*: niveles y personas, perfiles, estímulos y grado de formación en gestión.
- Los *modos de gestión del presupuesto*: claridad en la definición de responsabilidades y niveles de decisión, margen de maniobra, relación con estancias superiores, repercusión en el sistema de compensaciones y estilos de estimaciones.
- Los *procesos presupuestarios*: especificación de procesos, tipos y fuentes de datos para el seguimiento, controles específicos y periodicidad.

Todo ello en el marco de la mentalidad de cada empresa, que organiza personas y procesos de modo repetitivo cada año, incorporando mejoras que han de estar bien plantea-

das para que sean acogidas por los afectados. En la medida en que el presupuesto tenga en cuenta el contexto de donde viene y donde está, tendrá más posibilidades de éxito en el planteamiento de los objetivos de futuro.

5.2. Un presupuesto integrador de los grupos de interés

El enfoque *stakeholder* pretende superar la etapa *shareholder*, en la que los accionistas constituyen el objetivo principal y casi único para la alta dirección. Se propone integrar en el proceso presupuestario a todos los afectados, agrupándolos por perfiles. La clave se encuentra en la búsqueda de *objetivos compartidos* entre cada grupo y la empresa o parte de ella, en una relación de complementariedad beneficiosa para todos. La idea de fondo es que cada uno de esos grupos de interés *forma parte* de la empresa, es decir, no son algo ajeno o contrapuesto a los intereses globales de esta. Esta sinergia en la relación biunívoca *stakeholder*-empresa plantea a la empresa el desafío de satisfacerle en lo que esperan de ella (Escudero, 2010).

Ciertamente, no todos los *stakeholders* tienen la misma importancia. Cada empresa ha de definir sus prioridades en función de las metas, pero sin excluir su interés por ninguno (Neville y Menguc, 2006). La variable *riesgo*, en relación con la continuidad de la empresa, afecta tanto a la misma como a todos los *stakeholders*. En el presupuesto se prevén situaciones de futuro y el modo de acometerlas, y aquí inciden las políticas estratégicas de todos. A continuación, se analiza el tratamiento presupuestario de algunos *stakeholders*, sin pretender ser exhaustivos. Se excluyen los empleados, al tratarse en el epígrafe 5.4 de este apartado.

La familia de los empleados puede considerarse un *stakeholder* de primer orden, entendida esta como institución vital puesto que incide de forma directa en la satisfacción, motivación y expectativas del empleado (Alvira, 2004). Por tanto, el presupuesto ha de regular estas materias no solo para que los objetivos sean posibles sino también para facilitar, mediante ellos, el desarrollo simultáneo y complementario del empleado en los distintos ámbitos. Resultan especialmente relevantes en el presupuesto temas como la organización del tiempo, la flexibilidad para trabajar desde casa, las ayudas sociales, el desarrollo y satisfacción. En este sentido, una iniciativa extendida en los últimos años es la de *Empresa Familiarmente Responsable*, que incluso ha obtenido certificados de calidad, generan valor añadido y, al ser reconocidas como *mejores prácticas*, marcan tendencia (Chinchilla y Torres, 2006).

Los clientes son un grupo principal tradicional, que integra a los actuales –para ampliar su volumen y gama de productos–, los futuros –para atraerlos– y los perdidos –para recuperarlos–. Un nuevo enfoque de cliente se centra en su consideración como *persona*, a la que se conceptúa en su globalidad y no como destinatario de la venta, exclusivamente en el aspecto material-cuantitativo de la relación-transacción. La empresa pretende la mejora

total de sus clientes y, por eso, les ofrece un producto concreto, pero sin perder nunca de vista su dignidad como personas, sus necesidades actuales y futuras, y en relación con sus potenciales propios y a los de esos clientes. Este enfoque afecta a todas las fases del proceso productivo: diseño, selección de materiales, publicidad, distribución, precio, servicio posventa, etc.

Los proveedores y acreedores como suministradores de productos y servicios. El largo plazo debe primar en estas negociaciones para llegar a tener una relación estable y de confianza, en la que se vayan exponiendo y resolviendo los problemas que surjan y se repartan de forma equilibrada los riesgos y las ganancias. El resultado de esas negociaciones, duras en ocasiones, sobre plazos, condiciones y precios, constituye una parte esencial del presupuesto. La empresa, como compradora, podría disfrutar *a priori* de una situación ventajosa en la negociación, aunque siempre es un poder relativo porque en definitiva todos dependen de todos. Desde esta posición inicial de cierto poder, la empresa puede marcar un estilo de relación equilibrada, de confianza e intereses comunes, que permita el sano beneficio al proveedor; este, sin un superávit, se vería obligado a reducir la calidad y a tomar medidas en detrimento del servicio prestado, aunque, por otra parte, también le obliga a optimizar procesos y costes y a no alejarse de los precios de mercado. No obstante, y es su obligación, ha de exigir niveles adecuados del servicio. El riesgo y tiempo dedicados a las negociaciones se minimiza cuando existen acuerdos marco plurianuales y, sobre todo, cuando la cultura empresarial es semejante. Aunque anualmente se ajusten determinados parámetros en función de la coyuntura, compartir valores y estrategias a largo plazo facilita enormemente los acuerdos, y más si se explicita lo fundamental que comparten. Los concursos para elección de proveedores resultan de interés por el esfuerzo creativo y en precios que ofrece la comparación entre alternativas. En este caso, la honestidad y la transparencia son piezas clave para que exista después una lógica continuidad en las condiciones pactadas.

Bancos. Se precisa la relación sana con el sector bancario mediante una negociación que busque puntos de encuentro y, fruto de estos, se satisfagan necesidades vitales de liquidez y transacciones crediticias. A su vez, los bancos deberían obtener unas ganancias razonables y proporcionadas a sus servicios y a los niveles de riesgo asumidos, que nunca deberían ser especulativos, además de informar a los clientes potencialmente afectados. Liquidez y riesgo son, por tanto, parámetros a tener en cuenta en la relación con este *stakeholder* imprescindible. Facilitar la utilización del dinero con la mayor productividad económica global debería ser una de las misiones de los bancos (Utz, 1998). Entran aquí decisiones presupuestarias relativas a financiación de inversiones, disponibilidad de créditos, renovaciones de pólizas, precios de transacciones corrientes de cobros y pagos, todas ellas relevantes para no paralizar o ralentizar el proceso productivo, pero tampoco debe encarecerse innecesariamente por una precaria negociación. De especial importancia resultan las condiciones financieras específicas de ciertos proyectos de inversión. Una variable complementaria a la hora de elaborar el presupuesto, en relación con las instituciones financieras, es el *coste de oportunidad* como intangible.

Instituciones. En los proyectos conjuntos con instituciones, ya sean privadas o públicas, el tipo de relación que ha de regir es de *cooperación* y con visión a largo plazo, aunque el proyecto en concreto tenga un recorrido rápido. Se trata de generar un ambiente de objetivos comunes entre las instituciones, que facilite ese contrato y fundamente los posibles futuros. Además, la mentalidad con la que se afrontan influye en el modo de ejecutarlos, con la intención de no limitarse al mínimo. Asimismo, es importante la consideración de los socios como personas, pertenecientes a otra organización, con quienes se establecen lazos humanos de largo plazo. Si se logra trascender la relación de tipo contractual-funcional al de tipo personal-institucional, propia de la cooperación, se establecerán relaciones más duraderas y eficientes. Se trataría de un contrato implícito (Spaemann, 2005), incluso previo, dentro de una relación cargada de humanismo, que asegurará la generación permanente de valor y la satisfacción de ambas partes.

Estado y organismos públicos. El papel principal y más tradicional del Estado es el de regulador y garante del mercado (García Echevarría, 2011b). En este sentido, es deseable el reconocimiento y mutuo respeto del campo propio de cada uno. En concreto, en el marco de análisis de este estudio, en una Economía Social de Mercado, es necesario que el Estado facilite una plataforma estable y no obstruya el margen de competitividad entre las empresas; solo con estabilidad y una adecuada legislación pueden crearse puestos de trabajo, y solo desde la libertad puede apelarse a la innovación y a la responsabilidad. La empresa satisface sus obligaciones con el Estado mediante las contribuciones fiscales y el cumplimiento de las leyes, en una atmósfera de cooperación y buena relación con todos los organismos públicos y con sus representantes, a nivel internacional, nacional, regional o local. En sentido estricto, no cabe hablar propiamente de *partner*, ya que la relación nunca es al mismo nivel, pero sí se puede considerar en cierta manera un *stakeholder* (García Echevarría, 2011b), ya que detenta un papel actualmente relevante y creciente en la colaboración de proyectos financiados total o parcialmente.

Competidores. Considerar como *partners* a los competidores implica pensar en todo lo que comparten y en las ventajas de mantener una buena y adecuada relación de amplio alcance. Ciertamente, es difícil desde una visión restringida del mercado como recinto limitado, donde el espacio que uno gana es lo que otro pierde, en una relación simplista de *suma cero*. Pero esto no es exacto, ya que ningún mercado permanece estático y cada empresa ofrece siempre algo diferente. En una visión ampliada, donde el dinamismo es el entorno habitual y la innovación es la clave de supervivencia, la relación con los competidores, incluso con los más directos, puede aportar a la empresa ventajas, si el propio desarrollo y el de todos los participantes en el mercado, es más, junto y a través de estos (Spence *et al.*, 2001). Algunos de los puntos comunes son: estudios conjuntos sobre evolución de parámetros globales del sector, negociaciones conjuntas con proveedores o acreedores, imagen, legislaciones, desarrollos tecnológicos. Conjuntamente, pueden definir el futuro del sector en aspectos estratégicos clave, que solo agrupados pueden conseguir. El presupuesto es una óptima ocasión para establecer contactos y pensar modos de colaboración dirigidos a la creación de valor de todos los que ofertan en un mismo mercado. El juego limpio ha

de ser la tónica de estas relaciones si se pretende una relación a largo plazo y la obtención conjunta de intangibles.

Entorno natural. Actualmente, la *ecología* en el sentido de respeto a la naturaleza es un hecho irreversible y un valor que se da por supuesto. En esta línea, el presupuesto define pautas de actuación, adecuación a nuevas normativas, cooperación en la definición de legislaciones futuras, previsión de desarrollos estratégicos de tipo medioambiental, etc. No se trata solo de cumplir la legislación, además hay que actuar de modo proactivo en la defensa de las reservas naturales. Del presupuesto emerge la preocupación del apoyo al medio ambiente y la limitación de abusos ilegales. Temas como la utilización de papel reciclado, el tratamiento de residuos, la utilización de determinadas materias primas, el cuidado del espacio físico circundante o la insonorización han de plantearse no solo desde el punto de vista de imagen, sino desde la preocupación real del entorno para no agotar los recursos naturales escasos.

Los medios de comunicación constituyen un ámbito en el que el presupuesto también está presente mediante la asignación de los recursos necesarios para posicionarse en el área previamente decidida por la alta dirección. La empresa ha de relacionarse con los denominados *mass media* para darse a conocer, comunicar sus aportaciones a la sociedad y a sus clientes, informar de su investigación, de planes futuros, de prácticas medioambientales, generación de puestos de trabajo, etc. Es frecuente la dedicación de cantidades no exiguas a publicidad y marketing, que se han de diseñar y prever en el presupuesto. Muchas empresas son conscientes de que deberían transmitir mejor al exterior sus valores y prácticas positivas, y que este proceder redundaría en una imagen societaria amable si se fundamenta en la realidad. Por eso, es preciso plantear en el presupuesto los contenidos y los medios que requiere dicha comunicación, ya sea de efecto inmediato de venta o de imagen de marca de largo recorrido. Es preciso que lo transmitido por la empresa ha de ser verdadero, apostar por ello a fondo y no solo por limpieza de imagen o pura conveniencia.

Podrían señalarse otros muchos *grupos de interés* como agrupaciones de empresarios, sindicatos (Lattmann y García Echevarría, 1992), asociaciones de consumidores, redes sociales, etc. No es objeto de este estudio su relación exhaustiva, sino sugerir un modo diferente de relacionarse con la empresa.

5.3. Un presupuesto con perspectiva global

La perspectiva global marca la situación relativa de una determinada unidad organizativa respecto a entornos más amplios en los que opera:

- *Importancia respecto al total de empresa.* La responsabilidad de una unidad organizativa difiere según su tamaño e impacto en el producto final o en el proceso

total. Influye en el modo de vincularse al presupuesto, en la importancia de las desviaciones y, en definitiva, en el tipo de relación con la dirección general. En estos casos, conviene esmerarse en ampliar al máximo su visión hacia *lo común*.

- *Importancia respecto a otras unidades organizativas.* Existen puestos de trabajo o grupos que intervienen de modo decisivo en la actuación de otros. En la medida en que los primeros tengan visión de conjunto, será más fácil el entrelazamiento de todos los intereses. La dirección tendrá que centrarse en la formación institucional de las unidades líderes con el fin de incrementar los resultados globales.
- *Importancia respecto a una determinada función.* En un ejercicio presupuestario puede primar un asunto en el que esté especialmente involucrada una determinada unidad organizativa y, entonces, la visión global que esta tenga resultará decisiva para la consecución de ese objetivo a nivel de toda la empresa.
- *Importancia respecto de un valor estratégico.* De la misma forma, puede existir un valor clave en un ejercicio concreto en el que la dirección se apoye en una unidad que ya lo ha conseguido, y que puede ser ejemplo para el resto. Esa parte de la empresa, al ayudar de forma directa al conjunto, transmitirá su visión institucional y, así, crecerá la suya y la de las restantes unidades.

Cuando cada nivel organizativo conoce los objetivos, las tendencias y, en general, el sentido estratégico que tiene la dirección, está en posición de valorar su aportación al conjunto, de modo habitual o especial, en un determinado aspecto o momento. En la medida en que la unidad organizativa conoce la realidad total y la parcela que ella representa, es consciente del apoyo que puede prestar desde una perspectiva cualitativa y no solo cuantitativa. Recíprocamente, si la dirección general conoce bien las unidades que constituyen la empresa, podría estimar mejor la aportación que cada una realiza –y que potencialmente podría realizar–, de tal forma que apoyara determinadas metas estratégicas y sirviera de pauta para otras (Taylor, 1998).

Por ejemplo, la *unidad de mantenimiento* de un equipo, desde una perspectiva técnico-funcional, se limitaría al estudio de datos operativos de consumo de energía, materiales y de los *outputs*; se circunscribiría a las reparaciones y supervisión de equipos, con el fin de no paralizar las máquinas de las que es responsable y alcanzar la máxima productividad de ese equipo. Con un enfoque global, se consideraría, adicionalmente, la posibilidad de utilizar la máquina de modo más intensivo en otros procesos, aumentando su rotación; también incluiría la incidencia de un fallo en la productividad global, la relación con el proveedor de ese equipo y con el banco, si hubiera sido objeto de financiación específica. El primer planteamiento se centra en la máquina, de modo individual y solo técnico, mientras que el segundo se focaliza en el proceso en el que actúa la máquina, su relación con otros equipos y unidades organizativas, en contacto con las personas afectadas. El segundo incluye y presupone el anterior y, como no es suficiente, lo amplía y completa a partir del *bien común*. La visión de conjunto exige, pues, un mejor conocimiento de las otras unidades y

personas, y tener presente un mayor número de variables, también cualitativas, para así tener un mayor *margen de maniobra* con visión global.

5.4. Información utilizada: incorpora aspectos cualitativos sobre la realidad completa de la empresa, otorgando prioridad a la persona

5.4.1. Un presupuesto orientado a las personas

El enfoque hacia la contabilidad y los recursos tangibles ha de ampliarse para integrar a la persona. El presupuesto no es –no debería presentarse– como una simple y mecánica suma de intereses. No es una cuestión exclusiva de números, sino que es preciso profundizar en que por encima de estos está el sistema de valores de la empresa y la institución-empresa. En este sentido, Alvira señala el paralelismo existente entre el conocimiento superficial de la realidad y la instrumentalización de las personas en la vida social (Alvira, 1998). Como el presupuesto está elaborado por personas y se dirige a personas, cualquier abstracción que elimine la parte humana lo hace incompleto, además de desvirtuarlo. Un presupuesto orientado a las personas ha de atender a lo más genuino del ser humano, en sus aspectos de carácter, estilo y finalidad (Alvira, 1998), y no solo referido al ámbito material salarial. Un ejemplo frecuente es la reducción de costes en un porcentaje, sin conocer la realidad que existe detrás ni las consecuencias que llevará consigo tal medida en los logros.

La persona se define de modo eminente en la relación que establece con otros y con el entorno. Es necesario que la persona sea consciente de ese proceso de participación y pueda con ello integrarlo en su propio desarrollo como individuo (García Echevarría, 2011a). El ser humano es, al mismo tiempo, independiente y dependiente de los demás (Alvira, 1998). El *enfoque ampliado* propone compartir no solo recursos sino objetivos y esto, necesariamente, se da en el plano corporativo –caracterizado por valores y cultura empresarial– y no en el operativo –donde impera la división del trabajo–. Para ello, es necesario encontrar *factores comunes* en dos niveles: entre una unidad organizativa y la empresa, y entre unidades.

- *Entre una unidad organizativa y la empresa.* Implica un acentuado espíritu de pertenencia, que es capaz de enmarcar lo particular dentro de lo global. Esta incorporación en la mentalidad real de los responsables del presupuesto y de todos los empleados facilita la identificación con la institución, haciéndose cargo de los objetivos de rangos superiores, ante los que se sienten en cierta forma interpellados, más que en dependencia jerárquica. La posibilidad de conocer la aportación de cada parte al conjunto facilita el sentimiento de cercanía con la dirección y, de esta manera, lo individual no queda supeditado sino entendido en su marco institucional, que aporta su finalidad, profundidad y la visión de largo plazo, a la vez que favorece la corresponsabilidad.

- *Entre unidades organizativas.* Los problemas entre las unidades organizativas surgen en el nivel funcional y, por tanto, han de superarse con perspectiva institucional. No se trata tanto de negociaciones más o menos arduas, de acaparar situaciones de poder dentro de la empresa, lo cual situaría en una plataforma de confrontación maniquea. El planteamiento convencional de compartir recursos para conseguir mayor eficiencia se fundamenta en la captación de *lo común*: se comparten objetivos en un rango superior al nivel conflictivo de escasez en planteamientos alternativos –de suma cero–. Así, lo relevante no es la productividad inmediata medible de cada unidad organizativa sino la responsabilidad común de sacar adelante objetivos adscritos a varias unidades.

5.4.2. Un presupuesto desde las personas

Un *enfoque restringido* de presupuesto otorga idéntico nivel y relevancia a los tres *factores elementales* –trabajo, equipos y materiales– (Gutenberg, 1961). Este planteamiento conlleva, en la práctica, a tratarlos exclusivamente según las restricciones de tipo técnico, de disponibilidad y del resultado diferencial de sus combinaciones alternativas. Así, si sustituir a una persona por otra o por una máquina supone incrementar la productividad, automáticamente se consideraría una opción válida, sin tener en cuenta otro tipo de variables y, en concreto, la humana. Este estudio parte de que la persona es verdadera *causa* del hecho empresarial.

En cuanto a la definición de cada factor no existen equipos ni materiales sin personas, y estas, siempre están en relación. Así, no sería correcto un análisis de los *equipos* técnico-económico si excluyera su relación con las personas y su contexto. Un estudio abstracto de rendimientos de un equipo no sería completo ya que su concepción, funcionamiento y aplicación se encuentran siempre vinculados a personas. En los *materiales* (su extracción, utilización, carga y descarga, transporte, almacenaje, coste unitario, rotación, etc.) no se puede pensar de modo completo sin relacionarlos con las personas. Lo anterior no se refiere a la necesidad de incorporar nuevos procesos, sino de explicitar la referencia a las personas. En definitiva, estos factores se encuentran siempre *mediatizados* por el factor humano.

En cuanto a la relación entre los factores elementales, la primacía de las personas influye en la relación entre los factores elementales porque, por una parte, el trabajo es el factor relevante y central, *cualitativamente distinto y superior* a los otros dos, materiales y equipos, por sofisticados y tecnológicamente avanzados que sean. La especial dignidad del primero, proveniente de su origen humano, exige un tratamiento preferencial, independientemente de que constituya o no la restricción en el proceso por disponibilidad, cantidad o perfil:

- Si el *trabajo prevalece sobre los equipos* en la selección y el modo de utilización de estos siempre se priorizará el beneficio de las personas intervinientes en el

proceso. Por tanto, la sustitución de unas personas por otras, o por máquinas, o bien la aplicación intensiva de mano de obra, deberá estar guiada por el criterio de mejora de las condiciones de trabajo de quienes las utilizan, y de su desarrollo. En este sentido, los equipos y sistemas de producción son pensados para las personas, con todas sus consecuencias. Por ejemplo, los turnos de trabajo, rotación, formación y condiciones laborales (ruidos, ambiente, etc.) han de estar pensados para las personas de ese entorno y en clave de su desarrollo actual y futuro, y no solo según las necesidades de la empresa.

- Si el *trabajo humano prevalece sobre los materiales* la selección de estos en cantidad y calidad dependerá de las personas que los manejan. En este sentido, la eficiencia de una actividad ha de estudiarse prioritariamente según su repercusión en las personas (por ejemplo, toxicidad, cargas, velocidad, reposición, etc.).

En cuanto a la relación de los factores elementales con la organización y la dirección. Las alternativas que la mano de obra ofrece a la dirección no se limitan a los perfiles profesionales ni a su cantidad y disponibilidad, sino que vienen ampliadas y matizadas por aspectos intangibles como: capacidad, interés, ilusión y esfuerzo. Evidentemente, todos estos elementos intangibles están interrelacionados y, además, se potencian entre sí, de modo que, si la persona se dedica a algo en lo que tiene capacidad de desarrollo, su interés por sacarlo adelante incrementará automáticamente; se despertarán ilusiones –si es que no las tenía ya– al comprobar su mejora y, en consecuencia, se esforzará más de forma natural y voluntaria. Todo ello genera una actitud centrada en el logro y no en la contraprestación tangible en clave de mínimos, tan perniciosa.

5.4.3. Un presupuesto para las personas

Un presupuesto *para las personas* incide directamente en su desarrollo y en la mejora de sus condiciones de vida como consecuencia de su trabajo. Así, cualquier proceso presupuestario estará orientado hacia la persona, no solo al empleado sino a todos aquellos a quienes de alguna manera afecte la relación con la empresa. Por ejemplo, el cliente será tratado no solo como receptor final del producto o servicio, sino que también y simultáneamente se considerará como individuo. En primer lugar, se analiza el desarrollo integral y sistemático de las personas y, posteriormente, la mejora de sus condiciones de vida.

El *desarrollo integral y sistemático* de las personas mediante el presupuesto implica que la combinación de factores se haga de una manera eficiente, es decir, que despliegue los potenciales de las personas que intervienen en toda la cadena productiva. En este contexto, se entiende por *potencia* la capacidad de llegar a ser, a perfeccionarse, a desplegar lo implícito. Ejemplos son la mejora en presentaciones en público, equipos interorganizacionales, concursos de ideas, sugerencias, participación, comunicación interna; o de tipo psicofísicas: protocolo, estabilidad emocional, autoayuda, deporte.

Un *desarrollo integral* ha de aplicarse a todos los ámbitos de la persona y de la empresa. Para ello es necesario un cierto margen de maniobra: un presupuesto demasiado concreto en el modo y forma de conseguir los objetivos asignados reduce libertad y posibilidades de quien los tiene que ejecutar. Ha de existir un índice de flexibilidad para que la persona organice, decida, se responsabilice, dé vida, innove, deje su impronta, lo haga suyo, se ilusione, sorprenda. Un presupuesto es *integral* si cubre la mejora de las capacidades de relación con otros, la mejora de la cultura general y empresarial, el conocimiento del sector/es en que la empresa se mueve, la historia biográfica de la compañía, el conocimiento de otras unidades organizativas, o la formación en liderazgo de futuros responsables de equipos. La *calidad* humana no solo ha de ser criterio de selección, sino que ha de fomentarse a lo largo de la vida en la empresa, y un medio de hacerlo es mediante el presupuesto.

Un desarrollo *sistemático* se refiere a la necesidad de una labor continua, no esporádica ni coyuntural. El desarrollo en profundidad de las personas es una carrera de fondo que forma parte de la filosofía empresarial. Aunque sea necesario contar con los empleados, se origina e impulsa desde la alta dirección. En este punto, la misión del presupuesto es fijar objetivos para su seguimiento, de modo que el contraste con los avances reales resulte un estímulo para renovar fuerzas, conociendo en todo momento la situación de partida, el punto de llegada y el posicionamiento actual. El establecimiento de cierta sistemática no implica rutina ni control exhaustivo, sino que asegura en el tiempo la continuidad en el esfuerzo para que se cumplan las metas de largo plazo.

En segundo lugar, *la mejora de las condiciones de vida*. Es un fin del presupuesto la mejora de las condiciones de vida de quienes participan en el proceso productivo, de modo permanente y completo. Puede parecer, en un enfoque restringido, que no le incumbe. Pero le corresponde, y de un modo nuclear, ya que la mejora del nivel de vida debería ser la meta a largo plazo de la propia empresa que, además de su propia continuidad, ha de velar por la mejora de la sociedad, empezando por sus empleados. Y el presupuesto es la herramienta que asigna objetivos y recursos para que pueda realizarse. Si existe como finalidad la mejora de condiciones de vida por parte de la alta dirección, y es captada por los empleados, será mayor su involucración y, lo que es más importante, esta será voluntaria y eficaz. En este punto los directivos deben ir por delante y ganarse a los más valiosos. Es una forma de retenerlos porque entienden que la empresa, mediante el presupuesto, vela por sus intereses, que no se contraponen con los globales.

Por todo ello, la perspectiva intangible aportada por el factor humano muestra la insuficiencia de los sistemas cerrados a lo cuantitativo. El enfoque humano incluye dosis de incertidumbre y, por tanto, genera una concepción de la economía más cualitativa y flexible, menos estereotipada y previsible. Irrumpen así planteamientos más abiertos y menos precisos, que requieren mayor protagonismo de las personas en régimen de libertad, junto con la inherente responsabilidad. Es necesario superar el cuantitativismo y abrirse al mundo desde lo más propiamente humano, la inteligencia y voluntad (Llano, 2007).

5.5. Horizonte temporal largoplacista

Asimismo, un presupuesto debe ampliar su horizonte temporal, la perspectiva limitada del presupuesto al instante, es decir, al momento actual, sin ninguna otra referencia, de modo atemporal, sin visión hacia atrás ni hacia delante. El riesgo de esta visión corta es evidente. Y es más habitual de lo que parece porque, si bien el presupuesto apela por definición al futuro, se puede definir, calcular y seguir con mentalidad de hoy, según parámetros actuales, sin realizar el ejercicio de imaginación –fundamentada– que exige toda previsión. Esta miopía se ocasiona no tanto por la carencia de tecnología o de disponibilidad de datos, como por la aversión a la incertidumbre que supone toda salida del entorno temporal conocido, el cual resulta cómodo, pero es siempre efímero e insuficiente. Presupuestar como si todo fuera a permanecer igual, o aplicando unos simples porcentajes a las variables actuales, tiene como resultado la reducción de las enormes posibilidades de la verdadera gestión económica. El corto plazo aleja cada vez más de la realidad y de la potencialidad de los recursos (Neely *et al.*, 2003). Sin embargo, el presupuesto concebido como realidad humana reúne todos los tiempos. El contexto amplio se enclava en el presente, con visión de futuro, enriquecido con el pasado:

- El presupuesto se define y actualiza en el momento *presente* y, por tanto, aunque este varíe, es preciso enmarcarlo en las condiciones, posibilidades e información actuales. De hecho, es importante la fecha de todo listado y dato, para situarlo en esa coordenada e interpretar de modo correcto su contenido.
- En las personas que manejan el presupuesto pesa el *pretérito* en forma de experiencia, herencia, mentalidad. Una ventaja del presupuesto *base cero* o de responsables nuevos en el puesto es la posibilidad de pensarlo desde el inicio, sin apenas condicionamientos, con lo que la creatividad y nuevas formas se abren paso mejor que con rígidos corsés del tipo «esto aquí se ha hecho siempre de esta manera». Por otra parte, la renuncia al pasado tiene sus inconvenientes, por lo que aporta de información. También el pasado influye en las relaciones con los *stakeholders*. Si son conocidos, la situación de partida en la negociación no es neutra, sino que tiene un *saldo emocional* positivo o negativo que condiciona.
- El *futuro* es el tiempo propio del presupuesto y debería impregnar todo, en cuanto a productos, procesos y clientes que serán novedad, y en cuanto a potenciales todavía implícitos.

El presupuesto enmarcado en la estrategia de largo plazo cobra su más pleno significado al orientar los objetivos y esfuerzos hacia la permanencia en el tiempo y al desarrollo de capacidades, para lo que se necesita, normalmente, un plazo superior al año. La economía es –de suyo– de largo plazo (García Echevarría, 2010) si está orientada por el factor humano y en un contexto institucional.

5.6. Un presupuesto en adaptación continua

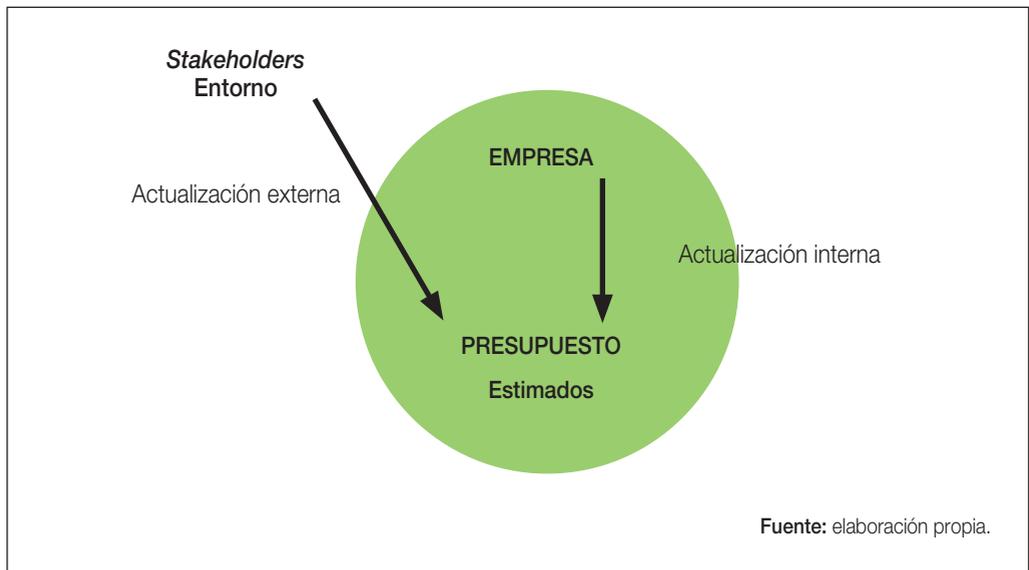
Se abordan en este punto cuestiones del presupuesto relacionadas con la flexibilidad y adaptación a los cambios, así como al aspecto novedoso que entraña la potencialidad de personas y sistemas. La adaptación continua es consecuencia de un enfoque basado en:

- La *persona*, que siempre encierra un factor de imprevisibilidad fruto de la libertad y de su mundo intangible.
- Las *relaciones* dentro de la empresa, que se ven afectadas por diferentes evoluciones y sensibilidades.
- La *globalidad*, por la que cualquier cambio ajeno afecta al propio.

Pertenece al ámbito presupuestario descubrir, aplicar y retener las capacidades actualizadas de los factores en cada contexto empresarial. Se destacan a continuación dos características del presupuesto en adaptación continua: flexible al cambio y creativo.

Flexible al cambio. Todas las fases del presupuesto han de permanecer en contacto permanente con la realidad interna y externa a la organización. Ya en el inicio del presupuesto, la empresa ha de mirar al exterior porque «busca fundamentalmente cubrir las necesidades ajenas mediante productos y servicios, y solamente por esa vía se garantiza a la larga su propio éxito» (García Echevarría, 1994a, p. 153). Según el gráfico siguiente:

Gráfico 1. Actualizaciones del presupuesto



En un sistema abierto, la realidad exterior incide de modo permanente en la empresa, provocando cambios en el presupuesto mediante la actualización de los datos estimados, que también se ven modificados por los impactos internos debidos a variaciones en procesos, organización o potenciales de la propia empresa. En este sentido el presupuesto actuaría de *mediador*, combinando acciones y reacciones, entre el interior de la empresa, que ofrece determinados productos y el exterior, que evalúa esos productos. El grado de aceptación en el mercado es analizado e interpretado por la empresa, de modo continuo, para adaptar su oferta o influir de forma activa en los hábitos de consumo mediante acciones publicitarias más o menos intensivas que generen nuevos clientes y nuevas demandas. El presupuesto, por tanto, puede:

- Guiar el *portafolio* futuro de la empresa, si se incorporan los potenciales.
- Quedar bajo la restricción del portafolio actual. En ese caso, su papel es el de mera asignación de recursos y su cuantificación.

Este sistema inestable reduce las rutinas paralizantes, fruto de actuaciones repetitivas en entornos cerrados. No se trata del cambio por el cambio, sino de la movilidad requerida por el propio negocio y por los adyacentes, en la búsqueda de las mejores opciones locales en un ámbito global. En este contexto de flexibilidad, el concepto tradicional funcional de *desviación* evoluciona:

- Desde las diferencias respecto a un parámetro fijado al inicio del ejercicio, y modificable periódicamente mediante estimaciones cuantitativas.
- Hacia el planteamiento continuo de caminos para conseguir los objetivos presupuestarios, enmarcados en metas de largo plazo y que suponen la reasignación de los recursos y de los procesos e, incluso, podría llegar a la redefinición de objetivos.

La adaptación continua no significa la pérdida absoluta de la referencia inicial. Aunque existan cambios, y algunos significativos, es preciso contar en todo momento con la situación de partida y la actualizada, a través de lo realizado y de las estimaciones de futuro. En este sentido, en empresas de cierto volumen, a nivel total se compensan desviaciones de distinto signo provenientes de las unidades organizativas; aunque no se debe confiar excesivamente en esta ley de compensación natural, ya que sería irresponsable al no asegurarse nunca el equilibrio global de empresa. Lo *realizado*, en un enfoque convencional, se reduce a lo contabilizado y, en muchos casos, incluso sin devengos y casi coincidente con los movimientos de tesorería. En una visión ampliada, sin embargo, la información sería más completa que la estrictamente financiero-contable, e incluiría también la intangible, intuitiva y meta-contable, de carácter más subjetivo. El cambio exigido por el contexto abierto actual no implica falta de compromiso, ni significa que todas las alternativas ofrecidas resulten igualmente válidas. De otro lado, un presupuesto rígido, sin cambios, anularía toda reflexión y convertiría los medios en fines.

La *segunda característica, creativo*. Todo cambio implica, de alguna manera, creatividad. Por tanto, todos los objetivos que se plantean en el presupuesto han de incorporar un contenido del *potencial* de la realidad de que se trate, y así:

$$\text{Capacidad actual} + \text{Potencial} = \text{Capacidad futura}$$

La *capacidad futura* es la que interesa y la que maximiza la eficiencia a largo plazo en la asignación de los recursos. Afecta tanto a la elaboración primera del presupuesto, como a las distintas actualizaciones continuas ante variaciones internas y externas. A los potenciales iniciales se añaden, además, otros nuevos que pueden surgir por esas modificaciones. Se descubren, así, potenciales en distintas realidades, fruto de la búsqueda continua del perfeccionamiento de personas y sistemas (Player, 2003). De esta forma, la secuencia completa sería:

$$\text{Actual conocido} / \text{Potencial conocido} / \text{Potencial desconocido}$$

Gran parte del éxito en su implantación y resultados de productividad se origina en la inclusión de las capacidades. Aplican, pues, a distintos ámbitos de la empresa. Se muestra seguidamente un ejemplo de potencial en cada uno de estos ámbitos:

- *Equipos*: aceleración de una maquinaria por el manejo de otro empleado.
- *Materiales*: menores desperdicios debido al cambio en la velocidad de suministro.
- *Management*: descubrimiento de dotes directivas entre los empleados.
- *Responsable*: descubrimiento de una habilidad con ocasión de un curso.
- *Stakeholders*: trato más directo mediante el conocimiento personal de representantes de un sindicato.
- *Procesos*: incremento de la rotación mediante el cambio de orden de algún subproceso.
- *Organización*: incrementos de productividad por la generación de sinergias por la fusión o escisión de unidades organizativas.
- *Función*: ahorro de costes de coordinación a través de la gestión conjunta de dos funciones relacionadas.
- *Institución*: ventajas en negociaciones al presentarse como empresa y no como unidades organizativas independientes.

Por tanto, en todas las personas, factores y unidades organizativas del presupuesto existen potenciales. Estos, en un contexto dinámico, también son susceptibles de cambio,

por lo que es necesaria una mentalidad de búsqueda y actualización continua de potencialidades para la satisfacción de las personas y para su aplicación a los procesos empresariales.

6. Discusión y conclusiones

Este trabajo se ha planteado con dos objetivos: 1) poner de manifiesto el escaso desarrollo que, en materia de sostenibilidad, se ha producido en contabilidad de gestión frente a lo mucho que se ha avanzado en contabilidad financiera, con la finalidad de que esto sirva de llamada a profesionales, reguladores e investigadores para reducir esa brecha y 2) contribuir a esta propuesta planteando un marco teórico-conceptual para que el presupuesto, una de las principales herramientas de la contabilidad de gestión, pueda desempeñar un papel importante en la integración de la sostenibilidad de manera coherente en la contabilidad interna de las empresas, respondiendo así a la llamada realizada en trabajos previos como Gibassier y Alcouffe (2018), que han señalado la necesidad de desarrollo de nuevos enfoques de sostenibilidad en la contabilidad de gestión que vayan más allá de la incorporación de indicadores adicionales. La necesidad de desarrollo de este modelo ha sido justificada también mediante una revisión de literatura que pone de manifiesto la escasa incorporación de la sostenibilidad en la contabilidad de gestión en comparación con los importantes avances que se han realizado en el área de la contabilidad financiera en materia de sostenibilidad e información no financiera. El presupuesto, al ser una herramienta clave de gestión, es elegido como elemento de referencia en este trabajo.

Para el desarrollo del modelo que se plantea, se analizan las características del modelo actual de presupuesto y se propone una evolución en cada una de ellas hacia un modelo de presupuesto sostenible. Las limitaciones identificadas en el modelo actual de presupuesto ponen de manifiesto la necesidad de tener en cuenta una serie de criterios en el avance hacia una aproximación más sostenible al concepto de presupuesto. Se detecta la necesidad de desarrollo de un presupuesto cuyo objetivo sea la optimización del resultado contable contextualizado (un presupuesto insertado en un sistema de valores y la cultura empresarial), integrador de los grupos de interés y con una perspectiva global. También se identifican como criterios relevantes la incorporación de aspectos cualitativos sobre la realidad completa de la empresa (otorgando prioridad a la persona) y la consideración de un horizonte temporal largoplacista. Finalmente, resulta destacable la necesidad de desarrollo de un presupuesto «en adaptación continua» teniendo en cuenta factores como la persona, las relaciones dentro de la empresa y la globalidad, factores todos en permanente evolución.

Los resultados de este trabajo permiten derivar una serie de implicaciones prácticas que animan a implantar un presupuesto sostenible por parte de los directivos y gerentes, en especial, de aquellos encargados de diseñar, implementar y revisar el mismo en la organización. Por un lado, el trabajo demuestra la necesidad de que estos actores tomen en consideración una serie de criterios que, aunque a corto plazo podrían romper en cierta medida

con sus prácticas y enfoque tradicionales, en el largo plazo podrían ayudar no solo a proporcionar valores intangibles a las empresas (por ejemplo, mejor reputación e imagen) sino incluso a mejorar su rendimiento económico, ya que la incorporación de una visión sostenible y largoplacista podría promover dichos resultados. Así, por ejemplo, estudios previos han demostrado que la falta de seguimiento de los problemas de sostenibilidad desde la perspectiva de diferentes *stakeholders* (como los trabajadores) puede ser perjudicial para el objetivo de mejorar la rentabilidad de los inversores (Khan *et al.*, 2016; Van Heijningen, 2019).

Por otra parte, es importante que los gerentes y directivos tengan presente la necesidad de conexión de la información financiera y no financiera (de sostenibilidad) en herramientas como el presupuesto, de cara a hacer frente a las implicaciones contables planteadas en los diferentes pilares regulatorios de la Estrategia de Finanzas Sostenibles (Comisión Europea, 2018): la Directiva sobre *reporting* de información sobre sostenibilidad⁵, resultante de la revisión de la Directiva (UE) 2014/95/UE sobre informes no financieros, el Reglamento de divulgación de finanzas sostenibles⁶ y el Reglamento sobre Taxonomía⁷. Esta estrategia impulsa una gestión empresarial basada en la interconectividad de la información.

Este trabajo teórico-conceptual, al igual que ocurre con cualquier estudio empírico, tiene limitaciones. Una limitación está relacionada con el hecho de que la propuesta se hace con base en un análisis de información de carácter secundario. En este sentido sería interesante que futuros trabajos realizaran investigaciones con datos primarios para poder complementar los resultados de este trabajo. De forma particular, resulta especialmente adecuada la realización de estudios con base metodológica cualitativa, como el estudio de caso, que puede comprender entre otras fuentes de recopilación de datos, la observación participante o la realización de entrevistas (Yin, 2013). Este método es apropiado cuando el conocimiento sobre el fenómeno en estudio es limitado ya que brinda la oportunidad de profundizar en las interpretaciones de los temas en un contexto real (Yin, 2013). Por lo tanto, proporciona un método adecuado para la exploración de la cuestión planteada en este trabajo, dado el estado embrionario en el que se encuentra la misma. Asimismo, será necesario que futuros desarrollos planteen la materialización del presupuesto sostenible con pautas concretas con base en el marco que proponemos y, una vez se pueda implementar, estudien sus implicaciones y resultados en la realidad empresarial.

⁵ Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE, la Directiva 2004/109/CE, la Directiva 2006/43/CE y el Reglamento (UE) n.º 537/2014, en materia de informes de sostenibilidad empresarial.

⁶ Reglamento (UE) 2019/2088 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de noviembre de 2019, sobre divulgaciones relacionadas con la sostenibilidad en el sector de servicios financieros (Texto pertinente a efectos del EEE).

⁷ Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de junio de 2020, sobre el establecimiento de un marco para facilitar la inversión sostenible y que modifica el Reglamento (UE) 2019/2088.

Referencias bibliográficas

- Adongo, K. O. y Jagongo, A. (2013). Budgetary control as a measure of financial performance of state corporations in Kenya. *International Journal of Accounting and Taxation*, 1(1), 38-57.
- Albareda, L., Lozano, J. M. y Ysa, T. (2007). Public policies on corporate social responsibility: the role of governments in Europe. *Journal of Business Ethics*, 74(4), 391-407.
- Alvira, R. (1998). *La razón de ser hombre. Ensayo acerca de la justificación del ser humano*. Rialp.
- Alvira, R. (2004). *El lugar al que se vuelve. Reflexiones sobre la familia*. EUNSA.
- Antonini, C. y Larrinaga, C. (2017). Planetary Boundaries and Sustainability Indicators. A Survey of Corporate Reporting Boundaries. *Sustainable Development*, 25, 123-137.
- Arroyo, P. (2012). Management accounting change and sustainability: an institutional approach. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 8(3), 286-309.
- Bebbington, J., Kirk, E. A. y Larrinaga, C. (2012). The production of normativity: A comparison of reporting regimes in Spain and the UK. *Accounting, Organizations and Society*, 37(2), 78-94.
- Boiral, O. (2013). Sustainability reports as simulacra? A counter account of A and A+ GRI reports. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 26(7), 1.036-1.071.
- Burbano, J. y Ortiz, A. (1998). *Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos*. (2.ª ed.). McCraw-Hill Interamericana.
- Chinchilla, M. N. y Torres, E. (2006). *Why Become a Family-Responsible Employer?* IESE Publishing.
- Clarkson, P., Li, Y., Richardson, G. y Vasvari, F. (2008). Revisiting the relation between environmental performance and environmental disclosure: An empirical analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4-5), 303-327.
- Comisión Europea. (2014). Directive 2014/95/EU. *Official Journal of the European Union*, 214(330), 1-9.
- Comisión Europea. (2018). *Renewed sustainable finance strategy and implementation of the action plan on financing sustainable growth*. https://ec.europa.eu/info/publications/sustainable-finance-renewed-strategy_en
- Comisión Europea. (2021). *Commission Staff Working Document Executive Summary of the Impact Assessment Accompanying the Document Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council as Regards Corporate Sustainability Reporting*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52021SC0151>
- Criado, I., Fernández, M., Husillos, F. J. y Larrinaga, C. (2008). Compliance with mandatory environmental reporting in financial statements: The case of Spain (2001-2003). *Journal of Business Ethics*, 79(3), 245-262.
- Cugueró-Escofet, N. y Rosanas, J. M. (2013). The just design and use of management control systems as requirements for goal congruence. *Management Accounting Research*, 24(1), 23-40.
- Cugueró-Escofet, N. y Rosanas, J. M. (2017). The ethics of metrics: Overcoming the dysfunctional effects of performance measurements through justice. *Journal of Business Ethics*, 140(4), 615-631.
- Deegan, C., Ranking, M. y Tobin, J. (2002). An examination of the corporate social and

- environmental disclosures of BHP from 1983-1997. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 312-343.
- Ditillo, A. y Lisi, I. E. (2016). Exploring sustainability control systems' integration: The relevance of sustainability orientation. *Journal of Management Accounting Research*, 28(2), 125-148.
- Dolan, S. L. y Garcia, S. (2002). Managing by values: Cultural redesign for strategic organizational change at the dawn of the twenty-first century. *Journal of Management Development*, 21(2), 101-117.
- Escudero, G. (2010). *Bien común y stakeholders. La propuesta de Edward Freeman*. EUNSA.
- European Federation of Accountants and Auditors for SMEs (EFAA). (2018). *Survey of Non-Financial Reporting Requirements for SMEs in Europe*. <https://efaa.com/publications/survey-of-non-financial-reporting-requirements-for-smes-in-europe/>
- Ferdous, I. M., Adams, C.A. y Boyce, G. (2019). Institutional drivers of environmental management accounting adoption in public sector water organisations. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 32(4), 984-1.012.
- García Echevarría, S. (1994a). *Introducción a la economía de la empresa*. Díaz de Santos.
- García Echevarría, S. (1994b). *Teoría económica de la empresa*. Díaz de Santos.
- García Echevarría, S. (2010). *Reto empresarial antes las nuevas exigencias del entorno: la complejidad como realidad*. Conferencias y trabajos de investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresa (IDOE), 330. Universidad de Alcalá.
- García Echevarría, S. (2011a). *Compartir sacrificios y repartir beneficios*. Conferencias y trabajos de investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresa (IDOE), 340. Universidad de Alcalá.
- García Echevarría, S. (2011b). *Problemas de organización empresarial de los programas de compliance*. Conferencia en la Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa (FIDE). 15 de diciembre, Madrid.
- García Echevarría, S. (2011c). *La competitividad de las empresas como reto personal*. Conferencias y trabajos de investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresa (IDOE), 336. Universidad de Alcalá.
- Gibassier, D. y Alcouffe, S. (2018). Environmental management accounting: the missing link to sustainability? *Social and Environmental Accountability Journal*, 38(1), 1-18.
- Gitman, L. (1986). *Fundamentos de la Administración Financiera*. (3.ª ed.). Editorial Harla.
- Gómez, J. M. C. (2015). *Gestión Empresarial Práctica*. Grupo Editorial RA-MA.
- Gray, R. (2010). Is Accounting for Sustainability Actually Accounting for Sustainability... and how Would We Know? An Exploration of Narratives of Organisations and the Planet. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1): 47-62.
- GRI. (2019). *Sustainability disclosure database*. <https://database.globalreporting.org>
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2015). The value of corporate culture. *Journal of Financial Economics*, 117(1), 60-76.
- Gutenberg, E. (1961). *Fundamentos de la economía de empresa*. Vol. 1. Ateneo.
- Gutenberg, E. (2001). *Economía de la empresa. Teoría y práctica de la gestión empresarial*. Deusto.

- Hamel, G. y Prahalad, C. (1995). *Compitiendo por el futuro. Estrategia crucial para crear los mercados del mañana*. Ariel.
- Higgins, C. y Larrinaga, C. (2014). Sustainability Reporting: Insights from Neoinstitutional Theory. En J. Unerman, B. O'Dwyer, y J. Bebbington (Eds.), *Sustainability Accounting and Accountability* (pp. 273-285). (2.^a ed.). Routledge.
- Hopwood, A. G. (1972). An empirical study of the role of accounting data in performance evaluation. *Journal of Accounting Research*, 10 (Supplement), 156-82.
- Howitt, R. (2014). The EU Law on Non-financial Reporting - How We Got There. *The Guardian*, 16 Apr.
- Jasch, C. y Stasiškienė, Ž. (2005). From Environmental Management Accounting to Sustainability Management Accounting. *Environmental Research, Engineering & Management*, 34(4), 77-88.
- Khan, M., Serafeim, G. y Yoon, A. (2016). Corporate sustainability: First evidence on materiality. *The Accounting Review*, 91(6), 1.697-1.724.
- KPMG. (2020). *The KPMG Survey of Sustainability Reporting*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf>
- Larrinaga, C. y Bebbington, J. (2001). Accounting change or institutional appropriation? A case study of the implementation of environmental accounting. *Critical Perspectives on Accounting*, 12(3), 269-292.
- Larrinaga, C. y Bebbington, J. (2021). The pre-history of sustainability reporting: A constructivist reading. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 34(9), 131-150.
- Larrinaga, C., Carrasco, F., Correa, C., Llena, F. y Moneva, J. M. (2002). Accountability and accounting regulation: the case of the Spanish environmental disclosure standard. *The European Accounting Review*, 11(4), 723-740.
- Lattmann, C. y García Echevarría, S. (1992). *Management de los recursos humanos en la empresa. Cómo dirigir hombres en una nueva Cultura Corporativa*. Díaz de Santos.
- Libby, T. y Lindsay, R. M. (2019). The effects of superior trust and budget-based controls on budgetary gaming and budget value. *Journal of Management Accounting Research*, 31(3), 153-184.
- Lisi, I. E. (2018). Determinants and performance effects of social performance measurement systems. *Journal of Business Ethics*, 152(1), 225-251.
- Llano, A. (2007). *Cultura y pasión*. Eunsa.
- Llano, A. (2009). *La vida lograda*. Ariel.
- Loly Sánchez, C. A. y Terrones Ríos, F. Y. (2013). *Incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa segurimaster EIRL-Trujillo 2011-2012*. (Tesis doctoral).
- Maas, K., Schaltegger, S. y Crutzen, N. (2016). Integrating corporate sustainability assessment, management accounting, control, and reporting. *Journal of Cleaner Production*, 136, 237-248.
- Macarulla, F. L. (2008). El papel de la contabilidad en la gestión medioambiental de la empresa: propuestas y evidencia empírica. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 7, 103-134.
- Marchese, D., Reynolds, E., Bates, M. E., Morgan, H., Clark, S. S. y Linkov, I. (2018). Resilience and sustainability: Similarities and differences in environmental management applications. *Science of the Total Environment*, 613, 1.275-1.283.
- Marcos de la Fuente, J. (1983). *El empresario y su función social*. Fundación Cánovas del Castillo.

- Marín, L. y Pomaquero, J. (2018). Herramienta de gestión empresarial. *Contribuciones a la Economía*.
- Milne, M. J. (1996). On sustainability; the environment and management accounting. *Management Accounting Research*, 7(1), 135-161.
- Milne, M. J. y Gray, R. (2013). W(h)ither ecology? The triple bottom line, the global reporting initiative, and corporate sustainability reporting. *Journal of Business Ethics*, 118(1), 13-29.
- Neely, A., Bourne, M. y Adams, C. (2003). Better budgeting or beyond budgeting? Measuring business excellence, 7(3), 22-28.
- Neu, D., Warsame, H. y Pedwell, K. (1998). Managing public impressions: environmental disclosures in annual reports. *Accounting, Organizations and Society*, 23(3), 265-282.
- Neville, B. A. y Menguc, B. (2006). Stakeholder multiplicity: Toward an understanding of the interactions between stakeholders. *Journal of Business Ethics*, 66(4), 377-391.
- Passetti, E., Cinquini, L. y Tenucci, A. (2018). Implementing internal environmental management and voluntary environmental disclosure: Does organisational change happen. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 31(4), 1.145-1.173.
- Perez, E. A., Ruiz, C. C. y Fenech, F. C. (2007). Environmental management systems as an embedding mechanism: a research note. *Accounting Auditing & Accountability Journal*, 20(3), 403-422.
- Player, S. (2003). Why some organizations go «Beyond Budgeting». *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 14(3), 3-9.
- Roehl-Anderson, J. y Bragg, S. (2002). *Manual del controller. Funciones, procedimientos y responsabilidades*. Deusto.
- Rosanas, J. M. y Velilla, M. (2005). The ethics of management control systems: Developing technical and moral values. *Journal of Business Ethics*, 57(1), 83-96.
- Roth, H. P. (2008). Using cost management for sustainability efforts. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 19(3), 11-18.
- Rubio-Domínguez, P. (2011). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Sánchez, J. (2013). *Indicadores de Gestión Empresarial*. Palibrio LLC.
- Sheehy, B. y Farneti, F. (2021). Corporate social responsibility, sustainability, sustainable development and corporate sustainability: What is the difference, and does it matter? *Sustainability*, 13(11), 5.965.
- Spaemann, R. (2005). Confianza. *Revista Empresa y Humanismo*, 9(2), 131-148.
- Spence, L. J., Coles, A. M. y Harris, L. (2001). The forgotten stakeholder? Ethics and social responsibility in relation to competitors. *Business and Society Review*, 106(4), 331-352.
- Taylor, L. J. (1998). A comparison of capital budgeting models: local versus global viewpoints. *Business Process Management Journal*, 4(4), 306-321.
- Termes, R. (1992). *Antropología del capitalismo. Un debate abierto*. Plaza y Janés.
- Utz, A. (1998). *Ética Económica*. AEDOS.
- Van der Stede, W. A. (2000). The relationship between two consequences of budgetary controls: budgetary slack creation and managerial short-term orientation. *Accounting, Organizations and Society*, 25(6), 609-622.
- Van der Stede, W. A. (2003) The effect of national culture on management control and incentive system design in multi-business firms: evidence of intracorporate iso-



morphism. *European Accounting Review*, 12(2), 263-285.

Van Heijningen, K. (2019). The impact of ESG factor materiality on stock performance of firms. *Erasmus Platform for Sustainable Value Creation working paper*.

Welsch, G. A., Hilton, R. W., Gordon, P. N y Rivera, C. (2005). *Presupuestos. Planificación y Control*. (6.ª ed.). Pearson Educación.

Yin, R. K. (2013). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications.

Obligación de informar en la memoria de la clasificación por vencimientos de activos financieros

Análisis de la consulta 4 del BOICAC 128, de diciembre de 2021

Javier Aguilar López

Profesor del CEF.- (España)

Extracto

La consulta versa sobre la obligación de seguir informando en la memoria para los activos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable sobre los importes que venzan en cada uno de los cinco años siguientes al cierre del ejercicio y del resto hasta su último vencimiento.

Consulta 4

Sobre la obligación de informar en la memoria de la clasificación por vencimientos de activos financieros.

Respuesta

El consultante hace referencia a la letra d), «Clasificación por vencimientos», del subapartado 9.2.1, «Información relacionada con el balance», del apartado 9, «Instrumentos financieros», sobre el contenido de la memoria incluido en la tercera parte del Plan General

de Contabilidad, según la versión que ha sido derogada por el Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, de modificación del Plan General de Contabilidad, aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre. La consulta versa sobre la obligación de seguir informando en la memoria para los activos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable sobre los importes que venzan en cada uno de los cinco años siguientes al cierre del ejercicio y del resto hasta su último vencimiento. Tal y como señala el consultante, con la nueva redacción dada por el Real Decreto 1/2021, ha desaparecido la mencionada letra d), «Clasificación por vencimientos». No obstante, la información referida a los pasivos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable ahora se exige de forma expresa en el apartado b), «Riesgo de liquidez», del subapartado 9.3.2, «Información cuantitativa». En relación con los activos financieros, si bien no hay una cita de forma expresa en la redacción actual referida al contenido en memoria, este Instituto considera que dicha información debe seguir suministrándose para que las cuentas anuales cumplan con el objetivo de la imagen fiel, pudiendo proporcionarse en el subapartado 9.3.2, «Información cuantitativa», en la letra b), «Riesgo de liquidez».

Análisis

Con la nueva redacción dada por el Real Decreto 1/2021 ha desaparecido la letra d), «Clasificación por vencimientos», que versaba sobre la obligación de suministrar información en la memoria de la clasificación por vencimientos de los activos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable. A pesar de ello se sigue manteniendo la obligación de información referida a los pasivos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable de forma expresa en el apartado b), «Riesgo de liquidez», del subapartado 9.3.2, «Información cuantitativa».

A pesar de no existir una cita expresa en la actual redacción, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) considera la necesidad de seguir suministrando dicha información, pudiéndose proporcionar en el subapartado 9.3.2, «Información cuantitativa», en la letra b), «Riesgo de liquidez».

Ejemplo de clasificación por vencimientos

Según la consulta, el ICAC indica que dicha información debería incluirse en el subapartado 9.3.2, «Información cuantitativa», en la letra b), «Riesgo de liquidez».

b) Riesgo de liquidez.

Para los pasivos financieros que tengan un vencimiento determinado o determinable, se deberá informar sobre los importes que venzan en cada uno de los cinco

años siguientes al cierre del ejercicio y del resto hasta su último vencimiento. Estas indicaciones figurarán separadamente para cada una de las partidas de pasivos financieros conforme al modelo de balance.

Adicionalmente la empresa deberá incluir una explicación de cómo gestiona el riesgo de liquidez inherente en los citados pasivos.

Siguiendo una estructura en línea con el balance, podemos obtener el siguiente cuadro de información:

	Vencimientos en años							Total
	1	2	3	4	5	Más de 5		
Inversiones en empresas del grupo y asociadas								
Créditos a empresas								
Valores representativos de deudas								
Derivados								
Otros activos financieros								
Inversiones financieras								
Créditos a terceros								
Valores representativos de deudas								
Derivados								
Otros activos financieros								
Anticipo a proveedores								
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar								
Clientes por ventas y prestaciones de servicios								
Clientes, empresas del grupo y asociadas								





	Vencimientos en años						
	1	2	3	4	5	Más de 5	Total
▶							
Deudores varios							
Personal							
Accionistas (socios) por desembolsos exigidos							
Total							



Segundo ejercicio resuelto del proceso selectivo para el ingreso en el Cuerpo Técnico de Hacienda, al servicio de la Administración de la Comunidad Foral de Navarra y sus organismos autónomos

Fernando Vallejo Torrecilla

Licenciado en Ciencias Empresariales (España)

(Segundo ejercicio del proceso selectivo para el ingreso en el Cuerpo Técnico de Hacienda, al servicio de la Administración de la Comunidad Foral de Navarra y sus organismos autónomos, convocado por Resolución 1147/2021, de 19 de abril de 2021 [BON de 10 de mayo]).

Sumario

Contabilidad financiera y de sociedades

- Ejercicio 1.** Condonación de un préstamo entre empresas del grupo.
- Ejercicio 2.** Permuta con pago parcial.
- Ejercicio 3.** Activos no corrientes mantenidos para la venta.
- Ejercicio 4.** Compraventa de derechos arrendaticios.
- Ejercicio 5.** Adquisición de un inmovilizado intangible con contraprestación contingente.
- Ejercicio 6.** Provisión por desmantelamiento.
- Ejercicio 7.** Subvención de capital.
- Ejercicio 8.** Impuesto sobre sociedades.
- Ejercicio 9.** Reducción de capital mediante la adquisición de acciones propias para su amortización.
- Ejercicio 10.** Fusión por absorción entre empresas no vinculadas.

Matemática financiera

- Ejercicio 1.** Rentas financieras.
- Ejercicio 2.** Préstamo.



Contabilidad financiera y de sociedades

EJERCICIO 1. Condonación de un préstamo entre empresas del grupo

La sociedad A ostenta el 90 % de las acciones de la sociedad B, considerándose una participación a largo plazo. La sociedad B solo tiene acciones ordinarias emitidas, todas con el mismo valor nominal. La sociedad A tiene contabilizado un préstamo por un importe de 100.000 euros que le otorgó a la sociedad B y el cual está contabilizado totalmente como un crédito a largo plazo (no existe parte a corto plazo). Ante las dificultades financieras de la sociedad B, la sociedad A decide condonar el préstamo a la sociedad B.

Se pide:

Realizar y explicar los asientos que deberán registrar ambas sociedades en el momento de la condonación.

Solución

La contabilización se realizará de acuerdo con el criterio establecido por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en la consulta 4 publicada en el BOICAC 79 de 2009, sobre el tratamiento contable de la condonación de créditos/débitos entre empresas del mismo grupo (NFC035413):

El Plan General de Contabilidad (PGC 2007), aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, regula las operaciones entre empresas del grupo en la norma de registro y valoración (NRV) 21.^a, señalando que salvo las operaciones descritas

en su apartado 2 (aportaciones no dinerarias de un negocio, operaciones de fusión y escisión), se contabilizarán de acuerdo con las normas generales con independencia del grado de vinculación entre las empresas participantes. De acuerdo con el artículo 1.187 del Código Civil la condonación está sometida a los preceptos que rigen las donaciones. En consecuencia, el tratamiento contable de la operación que se consulta será el previsto en la NRV 18.^a del PGC 2007, que a su vez establece un criterio general y otro especial para las donaciones otorgadas por los socios o propietarios.

En consecuencia, y de acuerdo con todo lo anterior, por aplicación de la regla especial incluida en el apartado 2 de la NRV 18.^a, la condonación de un crédito por parte de una sociedad dominante a la sociedad dependiente debe registrarse por la sociedad donataria directamente en los fondos propios, en el epígrafe A-1. VI, «Otras aportaciones de socios».

En la sociedad B, se sustituye la financiación ajena por propia en el porcentaje de participación (90 %). Un pasivo exigible se ha convertido en patrimonio neto, operación similar a una compensación de deudas, pero sin aumento del capital social.

Sociedad B

La sociedad B es la prestataria, beneficiaria de la condonación, y el asiento es:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1633	Otras deudas a largo plazo, empresas del grupo	100.000	
778	Ingresos excepcionales		10.000
118	Aportaciones de socios o propietarios		90.000

Sociedad A

En la sociedad dominante A, la condonación del crédito supone el siguiente asiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias	90.000	
678	Gastos excepcionales	10.000	
2423	Créditos a largo plazo a empresas del grupo		100.000



EJERCICIO 2. Permuta con pago parcial

La sociedad A se dedica a la fabricación de calzado, y permuta, con la sociedad B, unas existencias de producto terminado cuyo valor razonable asciende a 1.500.000 euros a cambio de máquinas que utilizará en el proceso productivo y 500.000 euros. La sociedad A tenía registradas las existencias por un importe de 1.350.000 euros. La sociedad B tenía registradas las máquinas por un importe de 2.250.000 euros, con una amortización acumulada que ascendía a 1.350.000 euros.

La sociedad B se dedica a la fabricación de maquinaria para la producción de calzado y a la comercialización de calzado. El IVA de las operaciones asciende al 21 %.

Todo se liquida mediante transferencia bancaria instantánea.

Se pide:

Realizar y explicar los asientos que deberán registrar ambas sociedades en el momento de la permuta.

Solución

Empresa A

La normativa aplicable se encuentra en la Resolución de 1 de marzo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias.

2. Permutas de inmovilizado material

2.4. Las operaciones de permuta en que se recibe como cobro parcial efectivo u otro activo monetario se presumirán comerciales, salvo que la contraprestación monetaria no sea significativa en comparación con el componente no monetario de la transacción.

En consecuencia, la empresa que entrega un elemento del inmovilizado material a cambio de otro más un diferencial monetario, reconocerá el bien recibido por su valor razonable.

Puesto que el componente monetario es significativo, la permuta se califica como comercial, por lo cual se utilizará el valor razonable del producto terminado entregado, menos el importe recibido en efectivo, para determinar el coste de la maquinaria adquirida, con el



límite de su valor razonable, como es lógico, pues en ningún caso se puede dar de alta en cuentas un elemento de activo por un importe superior a su valor. No obstante, el enunciado no proporciona este último valor.

Código	Cuenta	Debe	Haber
213	Maquinaria	1.000.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	210.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	605.000	
701	Ventas de productos terminados		1.500.000
477	Hacienda Pública, IVA repercutido		315.000

Aunque puede parecer correcto utilizar en el asiento anterior la cuenta 350, «Productos terminados», en lugar de la 701, «Ventas de productos terminados», por el coste de las mercancías vendidas (1.350.000), esta forma de contabilizar presenta varios inconvenientes:

1. Infravalora la cifra de ventas.
2. Dependiendo de cuál sea el importe de la existencia inicial, puede quedar la cuenta 350 con saldo acreedor, siendo necesario realizar un ajuste al cierre. Conviene recordar que la cuenta 350 no tiene movimiento hasta la regularización final, por lo que su saldo se corresponderá, durante el ejercicio, con la existencia inicial.
3. Contabilizar de esta manera supone utilizar el método administrativo para contabilizar las existencias, lo cual, aunque perfectamente admisible, no se indica en el enunciado y no es lo habitual en el Plan General de Contabilidad (PGC).

El coste de los productos vendidos se tendrá en cuenta cuando, en el corte de operaciones, al cierre, se tengan en cuenta las existencias finales.

Los importes relativos al IVA se han calculado sobre los valores razonables de ambos elementos:

- Productos terminados ($21\% \times 1.500.000$) 315.000
- Maquinaria ($21\% \times 1.000.000$) 210.000

Empresa B

Es igualmente aplicable la resolución del ICAC. En este caso:

2. Permutas de inmovilizado material

2.3. Las operaciones de permuta en que se entrega como pago parcial efectivo u otro activo monetario se presumirán comerciales, salvo que la contraprestación monetaria no sea significativa en comparación con el componente no monetario de la transacción.

En consecuencia, la empresa que adquiere un elemento del inmovilizado material a cambio de otro más un diferencial monetario, reconocerá el bien recibido por el valor razonable del activo entregado, salvo que se tenga una mejor evidencia del valor razonable del activo recibido y con el límite de este último, más las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio.

2.5. Para contabilizar las permutas de carácter comercial se aplicarán las siguientes reglas:

a) Cuando el valor por el que se registra el bien recibido, de acuerdo con lo indicado en la presente norma, sea superior al valor contable del inmovilizado entregado, se registrará un resultado positivo en la cuenta 771, «Beneficios procedentes del inmovilizado material».

El asiento en la sociedad B presentará simetría con el realizado por la sociedad A en cuanto al importe del efectivo, el reflejo del IVA y la cifra de compras.

Código	Cuenta	Debe	Haber
600	Compras de mercaderías	1.500.000	
2813	Amortización acumulada de maquinaria	1.350.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	315.000	
213	Maquinaria		2.250.000
477	Hacienda Pública, IVA repercutido		210.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		605.000
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material		100.000

Aunque el enunciado indica que la sociedad B se dedica a la fabricación de maquinaria para la producción de calzado y a la comercialización de calzado, en este caso, al haber amortización acumulada en la maquinaria entregada, está claro que no se trata de maquinaria para vender (existencias) sino de maquinaria utilizada en la producción de calzado (inmovilizado).



El resultado que se produce es la diferencia entre el valor atribuido en la operación a la maquinaria entregada, 1.000.000 (cifra que se ha supuesto que coincide con su valor razonable), y su valor en libros, $2.250.000 - 1.350.000 = 900.000$.

EJERCICIO 3. Activos no corrientes mantenidos para la venta

La sociedad A posee el 100 % de las acciones de su filial B. El 31 de marzo de 2022 dispone de un plan de venta para estas acciones, cumpliendo todos los requisitos contenidos en la NRV 7.^a del PGC para que estas sean consideradas como activos no corrientes mantenidos para la venta en ese preciso momento. Estas acciones fueron adquiridas por un importe de 10.500.000 euros, siendo este el valor por el que aparecen en el balance de la empresa. El valor razonable de estas acciones es de 11.100.000 euros, ascendiendo los costes asociados a la venta (comisión a pagar al intermediario, gastos de intervención de fedatario público e impuestos) a 850.000 euros.

Se pide:

Realizar y explicar los asientos que tendrá que registrar la sociedad A.

Solución

Puesto que la intención de la empresa es vender las acciones y cumple los requisitos para considerar la inversión como activos no corrientes mantenidos para la venta según la NRV 7.^a, es necesario reclasificar dicha inversión en cuentas específicas y será valorada por el importe menor entre su coste y su valor realizable neto, es decir:

$$\text{Menor } [10.500.000; (11.100.000 - 850.000 = 10.250.000)] = 10.250.000$$

El valor realizable neto es inferior al coste en 250.000 euros, por lo cual se registra un deterioro por dicho importe.

31-3-2022. Por la reclasificación:

Código	Cuenta	Debe	Haber
582	Inversiones financieras	10.500.000	





Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
2403	Participaciones a largo plazo en empresas del grupo		10.500.000

Y por el deterioro, para dejar valorada la inversión por su valor realizable neto:

Código	Cuenta	Debe	Haber
696	Pérdidas por deterioro de participaciones y valores representativos de deuda a largo plazo	250.000	
599	Deterioro de valor de activos no corrientes mantenidos para la venta		250.000

Los dos asientos anteriores se pueden realizar en uno solo, algo que se ve con frecuencia en textos y artículos diversos.

No obstante, se han presentado dos asientos puesto que, con independencia de que la inversión se considere como activo no corriente mantenido para la venta o no, el deterioro es siempre, en su esencia, una pérdida *reversible*, que no se producirá, llegado el caso, hasta que el activo se venda o cuando se dé de baja definitivamente.

Además, el PGC tiene la cuenta específica 599 para reflejar el deterioro de estos activos y utilizándola se obtiene una mayor calidad en la información, independientemente de que el activo figure en cualquier caso en el balance por su importe neto.

Otra ventaja añadida de esta forma de contabilizar se encuentra en los asientos que habría que realizar si hubiera que revertir la situación, bien porque la empresa abandona el plan de venta bien porque no ha sido posible llevarla a cabo. En tal caso, los asientos se ven facilitados si el deterioro se mantiene en una cuenta separada desde la reclasificación inicial, pues de esta forma es más fácil restaurar toda la información sobre el coste original y el deterioro original, a fin de mantenerlo o modificarlo.

EJERCICIO 4. Compraventa de derechos arrendaticios

La sociedad A tiene constituido a su favor un derecho a arrendar a partir de enero de 2022 dos plantas de un edificio situado en una zona céntrica de Madrid durante 15 años. Dicho derecho no figura en su contabilidad al no haber pagado nada por él.

Debido a que la sociedad B, que constituyó el citado derecho arrendaticio a favor de la sociedad A cree que las cantidades pactadas en su día para el arrendamiento son bajas, ha

negociado la renuncia con la sociedad A a tal derecho. Esta renuncia se produce, recibiendo la sociedad A un ingreso de 1.500.000 euros en su cuenta corriente por tal concepto.

Se pide:

Realizar y explicar la anotación contable que efectuará en esta situación la sociedad A y la sociedad B con motivo de la indemnización, teniendo en cuenta dos posibles situaciones:

- a) La sociedad B ha pagado la indemnización porque tiene un acuerdo con un nuevo arrendador cuyo contrato pone de manifiesto de forma clara y directa un aumento en la generación de ingresos netos futuros, con respecto de los que generaría el contrato objeto de rescisión, por un importe significativamente superior al de la indemnización.
- b) No es posible para la sociedad B cuantificar los ingresos netos futuros previsibles a conseguir en la situación posterior a la indemnización.

El IVA es del 21 %.

Solución

Sociedad A (arrendataria)

La sociedad A percibe una indemnización, IVA incluido, en compensación por la renuncia a unos derechos arrendaticios que suponen para dicha sociedad unas condiciones favorables y que no figuran en sus libros.

El tratamiento contable fue recogido inicialmente en la consulta 5, publicada por el ICAC en el BOICAC 47 de 2001 (NFC012784) (estando en vigor el anterior Plan General Contable de 1990), sobre el tratamiento contable de las cantidades a percibir con motivo de la renuncia a unos derechos arrendaticios, donde se establecía lo siguiente:

La contraprestación recibida puede asimilarse a una indemnización por la renuncia a un valor inmaterial que posee una empresa. Por ello, la enajenación de este activo, aunque el mismo no figure en la contabilidad, se registrará en la partida de la cuenta de pérdidas y ganancias que recoge los beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, pudiéndose emplear la cuenta 770, «Beneficios procedentes del inmovilizado inmaterial».

Posteriormente, la Resolución de 28 de mayo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro, valoración e información a incluir en la memoria del inmovilizado intangible, indica, con carácter obligatorio, el siguiente tratamiento contable:

4. La contraprestación recibida con motivo de una renuncia a unos derechos arrendaticios, se asimilará al cobro de una indemnización por renunciar a un valor intangible que posee la empresa, siempre que dicho importe se vincule a un inmovilizado intangible identificable aunque el mismo no figure en su contabilidad.

De acuerdo con lo anterior, el asiento será el siguiente:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	1.815.000	
770	Beneficios procedentes del inmovilizado intangible		1.500.000
477	Hacienda Pública, IVA repercutido		315.000

Sociedad B (arrendadora)

El tratamiento contable para el arrendador fue recogido inicialmente en la consulta 1, publicada por el ICAC en el BOICAC 42 de 2000 (NFC010973) (estando en vigor el anterior Plan General Contable de 1990), sobre el tratamiento contable que corresponde otorgar a las indemnizaciones otorgadas a los arrendatarios de inmuebles:

Con carácter general, las indemnizaciones a que resulta obligada una empresa se tratan contablemente como un gasto del ejercicio, sin perjuicio de que si se prevén objetivamente con anterioridad las circunstancias que la motivan, se registre la correspondiente provisión para riesgos y gastos. No obstante lo anterior, podría considerarse que mediante una indemnización se recupera un activo, en el caso de que esta fuese necesaria para llevar a cabo esta operación y el activo recuperado generara ingresos futuros, de tal forma que los ingresos a obtener en la situación conseguida tras la indemnización permitieran recuperar, al menos, el importe de dicha indemnización más las cantidades necesarias para la generación de los ingresos. En concreto se debería cumplir:

- Tiene que ser posible cuantificar de forma detallada los ingresos netos futuros previsibles a conseguir en la situación posterior a la indemnización.
- La operación en su conjunto debe poner de manifiesto de forma clara y directa un aumento en la generación de ingresos netos futuros con respecto a los que generaría el contrato objeto de rescisión; en este sentido se exige que como mínimo el importe actual en términos financieros, de las previsiones de aumento de ingresos netos a obtener en la nueva situación tiene que ser igual o superior al importe de la indemnización.

Si, como se ha indicado, al menos todas estas circunstancias se cumplen, debe entenderse que la entidad cedente recupera un activo, reproduciéndose las mismas circunstancias cedidas, entre las que está el plazo de cesión o vida útil del citado activo. En este caso, su calificación como activo permite indicar:

- La naturaleza del referido activo es la de un derecho de uso.
- Se valorará por el precio de adquisición, esto es, el importe correspondiente a la indemnización, sin perjuicio de que en ningún caso pueda exceder de la diferencia existente entre los ingresos netos previstos a conseguir después de la indemnización y los que generaba el antiguo contrato (en términos actuales financieros). Si respecto al contrato que ahora se rescinde se hubieran cobrado anticipadamente ingresos a producir en ejercicios futuros, estos deberían cancelarse, por lo que en este caso el importe a activar estaría neto de este efecto.

Asimismo, la anteriormente citada Resolución de 28 de mayo de 2013, del inmovilizado intangible, recoge también dicho tratamiento y establece lo siguiente:

5. Desde la perspectiva del arrendador o cedente del bien o derecho, si este paga una indemnización al arrendatario o cesionario para rescindir un contrato, de tal forma que los ingresos a obtener en la situación conseguida tras la indemnización permitieran recuperar, al menos, el importe del citado desembolso más las cantidades necesarias para la generación de los futuros ingresos, los costes incurridos para cancelar el contrato inicial se contabilizarán como un activo.

La amortización del elemento patrimonial que surge de esta operación deberá realizarse de forma sistemática durante su vida útil que, al tratarse de un coste relacionado con el nuevo contrato no podrá ser superior a la duración de este último teniendo en cuenta, en su caso, las posibles prórrogas que se pudiesen acordar.

La aplicación de este criterio solo se producirá si:

- a) Es posible cuantificar los ingresos netos futuros previsibles a conseguir en la situación posterior a la indemnización.
- b) La operación en su conjunto ponga de manifiesto de forma clara y directa un aumento en la generación de ingresos netos futuros con respecto a los que generaría el contrato objeto de rescisión por un importe igual o superior al de la indemnización.

Cuando estos requisitos no se cumplan, la indemnización se contabilizará como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Apartado a)

Para la sociedad arrendadora, el pago de la indemnización supone obtener un derecho de uso que supondrá ingresos netos futuros superiores al desembolso realizado, considerándose, por lo tanto, como un activo:



Código	Cuenta	Debe	Haber
208	Derechos de arrendamiento	1.500.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	315.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.815.000

Apartado b)

En este caso, el desembolso no cumple con los requisitos que establece el marco conceptual del PGC-2007 para ser considerado como activo, por lo cual debe ser contabilizado como pérdida:

Código	Cuenta	Debe	Haber
678	Gastos excepcionales	1.500.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	315.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.815.000

EJERCICIO 5. Adquisición de un inmovilizado intangible con contraprestación contingente

El 1 de diciembre de 2021, la sociedad A adquiere una licencia por tres años a la sociedad X que le permite utilizar la tecnología de X. El precio de la licencia asciende a 3.000.000 de euros más un 5 % del importe que supere los 5.000.000 de euros de ventas anuales, en cada uno de los 3 años.

La sociedad A paga, mediante transferencia bancaria, 3.000.000 de euros más un 21 % de IVA el 1 de diciembre de 2021 por la licencia para los tres próximos años. La tecnología la podrá aplicar a partir del 1 de enero de 2022.

La mejor estimación actual de la sociedad A con respecto a las ventas que espera conseguir a través del uso de la tecnología asciende a 7.000.000 de euros para el año 2022, 9.500.000 euros para el año 2023 y 13.000.000 de euros para el 2024.

El 31 de diciembre de 2022 se conoce que las ventas de la sociedad A durante el año 2022 ascienden a 7.500.000 euros. Esta parte del precio se abonará en febrero de 2023.

El IVA es del 21 %. La amortización de la licencia se realiza en 3 años, el último día de cada año.

Se pide:

Registrar y explicar las anotaciones contables que deberá realizar la sociedad el 1 de diciembre de 2021 y el 31 de diciembre de 2022.

Solución

1-12-2021. Por la adquisición de la licencia, pagando en efectivo:

Código	Cuenta	Debe	Haber
203	Propiedad industrial	3.000.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	630.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		3.630.000

Podría plantearse la utilización, en el momento del pago, de la cuenta 209, «Anticipos para inmovilizaciones intangibles», pero el 1 de diciembre no se ha entregado un anticipo, sino que el enunciado deja claro que ya se ha adquirido la licencia. Cuestión distinta es cuándo entra en vigor esta licencia.

Con relación a los pagos contingentes, y la posibilidad de incluirlos en el coste de adquisición de la licencia, aunque no figuran expresamente regulados en la Resolución de 28 de mayo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro, valoración e información a incluir en la memoria del inmovilizado intangible, en su introducción se lee:

Del mismo modo, aplicando el criterio previsto para el inmovilizado material, los pagos contingentes que dependan de magnitudes relacionadas con el desarrollo de la actividad, como la cifra de ventas o el resultado del ejercicio, se contabilizarán como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias a medida en que se incurran.

Por lo tanto, al depender de la cifra de ventas, no procede incluirlos en el coste de la licencia, sino contabilizarlos conforme, llegado el caso, vayan devengándose.

Por otra parte, al indicar el enunciado que la sociedad A dispone de estimaciones sobre las ventas previstas para los próximos años 2022, 2023 y 2024, cabría la posibilidad de crear una provisión a corto y a largo plazo para los pagos contingentes que se producirán probablemente. Sobre este particular, el PGC establece:

NRV 15.^a Provisiones y contingencias

1. Reconocimiento

La empresa reconocerá como provisiones los pasivos que, cumpliendo la definición y los criterios de registro o reconocimiento contable contenidos en el Marco Conceptual de la Contabilidad, resulten indeterminados respecto a su importe o a la fecha en que se cancelarán. Las provisiones pueden venir determinadas por una disposición legal, contractual o por una obligación implícita o tácita. En este último caso, su nacimiento se sitúa en la expectativa válida creada por la empresa frente a terceros, de asunción de una obligación por parte de aquella.

En la memoria de las cuentas anuales se deberá informar sobre las contingencias que tenga la empresa relacionadas con obligaciones distintas a las mencionadas en el párrafo anterior.

Por otra parte, en el marco conceptual del PGC se establece que:

4.º Elementos de las cuentas anuales.

Los elementos que, cuando cumplan los criterios de reconocimiento que se establecen posteriormente, se registran en el balance, son:

[...] 2. Pasivos: obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones.

Se trata de analizar si, en este caso, para reconocer una provisión, esta surge de hechos pasados. En el momento de la adquisición, el único hecho es que se adquiere una licencia, pero el hecho determinante para el pago contingente no es la citada adquisición, sino la obtención de un determinado volumen de ventas *en el futuro*, por lo cual no procede dotar provisión, sin perjuicio de incluir en la memoria de las cuentas anuales la información oportuna, tal y como establece la NRV 15.^a.

31-12-2022. Por la amortización anual de la licencia:

Código	Cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible	1.000.000	
2803	Amortización acumulada de propiedad industrial		1.000.000

Y por el devengo del pago vinculado a la cifra de ventas, según las condiciones establecidas: $5\% \times (7.500.000 - 5.000.000) = 125.000$.



Código	Cuenta	Debe	Haber
621	Arrendamientos y cánones	125.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	26.250	
523	Proveedores de inmovilizado a corto plazo		151.250

La deuda se ha registrado en cuenta 523 dada la naturaleza del derecho adquirido.

EJERCICIO 6. Provisión por desmantelamiento

El 1 de febrero de 2022 la sociedad A adquiere al contado una instalación técnica, por un importe de 1.700.000 euros. El valor residual se estima en 100.000 euros y la vida útil en 10 años. La empresa conoce que dentro de 10 años deberá asumir costes por desmantelamiento, siendo su valor actual de 200.000 euros. Entra en funcionamiento el mismo 1 de febrero.

Al final del año, los gastos financieros devengados por la actualización de la provisión ascienden a 10.000 euros.

A 31 de diciembre de 2022, el nuevo valor actual estimado de los costes por desmantelamiento asciende a 215.000 euros.

Se pide:

Registrar y explicar los asientos contables del ejercicio 2022 que tendrá que realizar la sociedad A teniendo en cuenta que el IVA es del 21 % y que todo se paga mediante transferencia bancaria instantánea.

Solución

1-2-2022. Por la adquisición de la instalación, reflejando el IVA correspondiente:

Código	Cuenta	Debe	Haber
212	Instalaciones técnicas	1.700.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	357.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		2.057.000



En cuanto a los costes estimados de desmantelamiento, por su valor actual estimado, que supondrán un mayor coste de adquisición:

Código	Cuenta	Debe	Haber
212	Instalaciones técnicas	200.000	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		200.000

31-12-2022. Por la actualización financiera de la provisión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones	10.000	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		10.000

Y por la amortización: $(1.900.000 - 100.000) \times 11/120 = 165.000$.

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	165.000	
2812	Amortización acumulada de instalaciones técnicas		165.000

Y por la revisión de la provisión:

• Saldo actual (200.000 + 10.000)	210.000
• Nueva estimación	215.000
• Ajuste (incremento)	5.000

En cuanto al efecto del ajuste, se tendrá en cuenta lo dispuesto en la Resolución de 1 de marzo de 2013, del ICAC, por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias.

2. Costes de desmantelamiento o retiro y costes de rehabilitación.

[...] 2. Después del reconocimiento inicial, la empresa contabilizará la reversión del descuento financiero asociado a la provisión en la cuenta de pérdidas y ganancias y ajustará el valor del pasivo de acuerdo con el tipo de interés aplicado en el re-

conocimiento inicial, o en la fecha de la última revisión. Por su parte, la valoración inicial del inmovilizado material podrá verse alterada por cambios en estimaciones contables que modifiquen el importe de la provisión asociada a los costes de desmantelamiento y rehabilitación, una vez reconocida la reversión del descuento.

En estos casos, la empresa incrementará o reducirá el valor contable del activo, en el mismo importe en el que se modifique el valor contable del pasivo.

El ajuste supone, por tanto, un mayor importe de las instalaciones:

Código	Cuenta	Debe	Haber
212	Instalaciones técnicas	5.000	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		5.000

Este ajuste se trasladará a ejercicios futuros suponiendo un mayor importe de la amortización, tal y como establece la NRV 22.^a con relación a los cambios de estimación:

22.^a Cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables.

[...] Sin embargo, se calificarán como cambios en estimaciones contables aquellos ajustes en el valor contable de activos o pasivos, o en el importe del consumo futuro de un activo, que sean consecuencia de la obtención de información adicional, de una mayor experiencia o del conocimiento de nuevos hechos. El cambio de estimaciones contables se aplicará de forma prospectiva y su efecto se imputará, según la naturaleza de la operación de que se trate, como ingreso o gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio o, cuando proceda, directamente al patrimonio neto. El eventual efecto sobre ejercicios futuros se irá imputando en el transcurso de los mismos.

EJERCICIO 7. Subvención de capital

La sociedad A aplica el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas de 2007 (PGC de PYMES). El 1 de abril de 2021 adquirió una instalación técnica compleja por un importe de 850.000 euros más un IVA del 21 %. Todo lo pagó mediante transferencia bancaria. La instalación técnica entró en funcionamiento ese mismo día.

El 15 de abril de 2021 se le concedió una subvención que ascendió a 150.000 euros por la adquisición de la instalación técnica compleja. Dicha subvención fue ingresada el 3 de mayo de 2021 mediante transferencia bancaria.



La subvención se considera no reintegrable. La instalación técnica compleja se amortizará en 10 años y no tiene valor residual. La sociedad A es una pequeña empresa cuyo tipo impositivo es del 23 %.

Se pide:

Registrar y explicar los asientos contables del ejercicio 2021 teniendo en cuenta que las amortizaciones e imputación al resultado se registran a final de ejercicio (no mensualmente).

Solución

1-4-2021. Por la adquisición de la instalación:

Código	Cuenta	Debe	Haber
212	Instalaciones técnicas	850.000	
472	Hacienda Pública, IVA soportado	178.500	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.028.500

15-4-2021. Por el devengo de la subvención concedida, recogiendo el efecto impositivo (23 %), sin utilizar las farragosas (pero, afortunadamente, prescindibles) cuentas de los grupos 8 y 9, no contempladas en el PGC de PYMES:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4708	Hacienda Pública, deudora por subvenciones concedidas	150.000	
130	Subvenciones oficiales de capital		115.500
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles		34.500

3-5-2021. Y por el ingreso en cuenta de la subvención:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	150.000	
4708	Hacienda Pública, deudora por subvenciones concedidas		150.000

31-12-2021. Por la amortización de la instalación:

$$850.000 \times 9/120 = 63.750$$

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	63.750	
2812	Amortización acumulada de instalaciones técnicas		63.750

Para el traspaso de la subvención al resultado del ejercicio, hay que tener en cuenta el valor en libros de la máquina en el momento del devengo de la subvención, que es 15 días posterior a su entrada en funcionamiento, tal y como se propone en la consulta 11 publicada en el BOICAC 75 de 2008:

Cuestión 2.^a Subvención que cumple los requisitos para ser no reintegrable en un momento posterior al del devengo de los gastos que financia o de la amortización de los activos que financia.

La norma de registro y valoración 18.^a, apartado 1.3, en relación con los criterios de imputación a resultados, establece que el reconocimiento en la cuenta de pérdidas y ganancias de una subvención, donación o legado que se concede para financiar gastos específicos, se ha de imputar en el mismo ejercicio en que se devenguen los gastos que están financiando. Si la subvención, donación o legado se ha concedido para financiar un inmovilizado, se imputará en la cuenta de pérdidas y ganancias en proporción a la dotación a la amortización efectuada en ese periodo para los citados elementos o, en su caso, cuando se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance. Dado que no se pueden reconocer ingresos por una subvención hasta que esta obtenga el carácter de no reintegrable, en un caso como el referido en la consulta (subvención que cumple los requisitos para ser no reintegrable en un momento posterior al de devengo de los gastos que financia o de la amortización de los activos que financia), debe señalarse que: 1. En la medida en que la subvención financie gastos específicos ya devengados o la totalidad del valor original de un activo, de forma que se hubieran imputado gastos (en su caso, dotaciones a la amortización) asociados a la subvención, en un ejercicio anterior al periodo en que la subvención sea reconocible como ingreso de patrimonio neto, el importe de la subvención correspondiente a los citados gastos se ha de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento en que se cumplan las condiciones para su registro. 2. Si la subvención financia parte de un activo, y en el momento de registro de la subvención como ingreso de patrimonio neto, el valor contable del activo fuese superior al importe concedido, se aplicará el criterio general de imputar en la cuenta de pérdidas y ganancias la citada subvención, donación o legado, en proporción a la dotación a la amortización efectuada en ese periodo para el activo financiado, desde el mo-

mento del registro, es decir, prospectivamente. En este caso no procederá hacer imputaciones en función de la amortización de años previos, en tanto la subvención, donación o legado se ha debido registrar como un ingreso en un momento posterior de acuerdo con los criterios contables (en consecuencia, no se trata de un error ni de un cambio de criterio contable) y admite ser correlacionada con la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias del valor contable del activo a partir del momento en que, de acuerdo con la norma de registro y valoración 18.^a del Plan General de Contabilidad, procede su registro como ingreso de patrimonio neto.

Siguiendo un planteamiento estrictamente teórico, y según la anterior consulta, la subvención se imputará en $10 \text{ años} \times 24 \text{ quincenas/año} - 1 \text{ quincena} = 239 \text{ quincenas}$.

El valor contable del inmovilizado en el momento del devengo de la subvención es $850.000 - 3.542 \text{ (amortización de medio mes)} = 846.458$.

La subvención supone $150.000/846.458 = 17,72 \%$ de dicho valor contable. Al no exceder el importe de la subvención del valor contable de la máquina, se traspasará al resultado a partir de ese momento, sin necesidad de ajustar retroactivamente, tal y como se propone en la consulta anteriormente citada.

En definitiva, habría que traspasar un $17,72 \%$ del importe de la amortización que corresponda desde el 15 de abril, para, de esta forma, sincronizar el traspaso de la subvención con el de la amortización. Ello supone traspasar: $0,1772 \times 63.750 = 11.297$.

No obstante lo anterior, y de la misma forma que no tiene ningún sentido amortizar por días, o amortizar bombillas, papeleras o ceniceros, se va a ignorar, en virtud del principio de importancia relativa (principio contable, no escrito, del sentido común) todo lo anterior, y se va a traspasar sin tener en cuenta una quincena sobre un total de 240, lo que supone un error totalmente despreciable. De acuerdo con lo anterior, el importe a traspasar de la subvención es: $150.000 \times 9/120 = 11.250$. Este importe también puede calcularse de la siguiente forma: $150.000/850.000 = 17,647 \%$. Aplicado a la amortización, supone: $63.750 \times 0,17647 = 11.250$.

Código	Cuenta	Debe	Haber
130	Subvenciones oficiales de capital	8.662,50	
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles	2.587,50	
746	Subvenciones, donaciones y legados de capital transferidos al resultado del ejercicio		11.250

Si se desea traspasar el importe teóricamente correcto, el asiento anterior no cambia, pero el importe en ese caso sería: $(150.000/120 \text{ meses}) \times 8,5 \text{ meses} = 10.625$.

EJERCICIO 8. Impuesto sobre sociedades

La sociedad A ha obtenido durante el ejercicio 2021 un beneficio antes de impuestos que asciende a 550.000 euros.

Existen provisiones por insolvencias que no son deducibles fiscalmente en el ejercicio 2021, por un importe de 75.000 euros. Estas provisiones serán deducibles fiscalmente en el ejercicio 2022.

La sociedad A adquirió una maquinaria por un importe de 225.000 euros durante el ejercicio 2021, que la legislación fiscal permite amortizar libremente. La sociedad A hace uso de esta opción y la amortiza fiscalmente en su integridad, y contablemente amortiza 25.000 euros en el ejercicio 2021. La maquinaria no tiene valor residual.

La sociedad A recibió una sanción de la Hacienda Foral de Navarra por importe de 63.000 euros que aceptó y pagó.

La sociedad dispone de bases liquidables negativas de ejercicios anteriores activadas contablemente y que, de acuerdo con la legislación fiscal, compensará en el ejercicio 2021, por 150.000 euros.

La sociedad A ha generado durante el ejercicio 2021 deducciones fiscales en cuota derivadas de proyectos de investigación, desarrollo e innovación tecnológica. El importe de las mismas asciende a 5.500 euros, pero en el ejercicio 2021 aplicará 2.500 euros.

La sociedad A es una pequeña empresa cuyo tipo impositivo es del 23 %. Las retenciones y pagos a cuenta del impuesto sobre sociedades del ejercicio 2021 ascienden a 65.000 euros.

No existen dudas de que la empresa dispondrá de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de los activos fiscales diferidos.

Se pide:

Realizar la liquidación del impuesto sobre sociedades y los asientos a registrar por la sociedad A relacionados con dicho impuesto en el ejercicio 2021.

Solución

La liquidación del impuesto del ejercicio 2021 es la siguiente:



Conceptos	Importes
Resultado antes de impuestos	550.000
Ajustes por diferencias permanentes:	
Sanción no deducible	63.000
Ajustes por diferencias temporarias:	
Libertad amortización del inmovilizado material	(200.000)
Provisiones insolvencias no deducibles en el ejercicio	75.000
Base imponible previa	488.000
Compensación bases negativas anteriores	(150.000)
Base imponible	338.000
Cuota íntegra ajustada positiva (23%)	77.740
Deducciones aplicadas en el ejercicio	(2.500)
Cuota líquida positiva	75.240
Retenciones y pagos a cuenta	(65.000)
Cuota diferencial (a ingresar)	10.240

El importe consignado como libertad de amortización se calcula por diferencia entre la amortización contable y la fiscal: $225.000 - 25.000 = 200.000$.

1. Por la contabilización del impuesto corriente según la liquidación anterior

Código	Cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto corriente	75.240	
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta		65.000
4752	Hacienda Pública, acreedora por impuesto sobre sociedades		10.240

2. Por la contabilización del impuesto diferido

2.1. Por los efectos fiscales devengados contablemente en ejercicios anteriores, que se aplican fiscalmente en el actual:

En este caso, se tiene la compensación de las bases liquidables negativas anteriores:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido (150.000 × 23%)	34.500	
4745	Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio		34.500

2.2. Por los efectos fiscales devengados contablemente en el ejercicio actual y fiscalmente en ejercicios futuros:

a) Por los menores pagos futuros probables (activos):

Se generan por las provisiones de insolvencias y por las deducciones en la cuota no utilizadas, que se suponen aplicables a cuotas futuras:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4740	Activos por diferencias temporarias deducibles	17.250	
4742	Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar	3.000	
6301	Impuesto diferido		20.250

b) Por los mayores pagos futuros probables (pasivos):

Se generan como consecuencia de la libertad de amortización:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido	46.000	
479	Pasivos por diferencias temporarias imponibles		46.000

EJERCICIO 9. Reducción de capital mediante la adquisición de acciones propias para su amortización

La sociedad Y está participada por tres sociedades: A, B, y C. La sociedad A tiene el 20 % de la sociedad Y. Se acuerda la separación de A a cambio de lo que le corresponde del valor nominal y la parte proporcional de las reservas (legal y voluntaria) con base en su participación, es decir, se le devuelve a A el valor contable de su participación, amortizándose las acciones propias correspondientes. El pago se realiza mediante transferencia bancaria. El capital social de Y está conformado por 60.000 acciones de 1 euro de valor nominal. El valor razonable de las acciones de la sociedad Y asciende a 3,5 euros por acción.



El balance de la sociedad Y es el siguiente:

Activo		Patrimonio neto y pasivo	
Activos no corrientes	100.000	Patrimonio neto	120.000
Activos corrientes	30.000	Capital social (VN: 1 €)	60.000
		Reserva legal	20.000
		Reservas voluntarias	40.000
		Pasivo no corriente y corriente	10.000
Total activo	130.000	Total patrimonio neto y pasivo	130.000

Se pide:

Reflejar y explicar los asientos contables que deberá registrar la sociedad Y por la separación de su socio, la sociedad A.

Solución

El enunciado indica que se adquieren acciones propias a cambio de su valor contable.

El precio de las acciones supone el 20 % del patrimonio neto según el balance que proporciona el enunciado, esto es, el 20 % de 120.000 = 24.000.

Por la adquisición de dichas acciones:

Código	Cuenta	Debe	Haber
109	Acciones propias para reducción de capital	24.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		24.000

Para la amortización de dichas acciones, habrá que tener en cuenta lo dispuesto en la Resolución de 5 de marzo de 2019, del ICAC, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital en su artículo 39:

Artículo 39. Reducción de capital mediante la devolución del valor de las aportaciones o la adquisición de participaciones o acciones propias para su amortización.

1. La adquisición de participaciones o acciones propias calificadas como instrumentos de patrimonio neto para su amortización origina una reducción de los fondos propios y el reconocimiento de una deuda con el socio por el valor razonable de las participaciones o acciones adquiridas. En su caso, la diferencia entre el valor de las participaciones o acciones propias adquiridas y el capital social amortizado se registrará en una partida de reservas.

La reducción de capital mediante la devolución del valor de las aportaciones a los socios, sin previa adquisición de las participaciones o acciones propias, se contabilizará aplicando los mismos criterios.

2. En los casos previstos en el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, la sociedad contabilizará una reserva por un importe equivalente al nominal de las acciones o participaciones amortizadas, de la que solo podrá disponerse en los términos previstos en la citada legislación y sin perjuicio de su posible capitalización posterior o de su aplicación a la compensación de pérdidas.

5. Cuando la reducción del capital social o la adquisición de acciones o participaciones propias para su amortización no afecte por igual a todos los socios, según la proporción de sus derechos económicos en la sociedad, la diferencia entre el importe acordado y el valor razonable de la operación se contabilizará atendiendo a su realidad económica.

Teniendo en cuenta este último párrafo:

Valor razonable de las acciones: 20% de 60.000 acciones \times 3,5 euros/acción = 42.000 euros. El valor contable de las acciones es $120.000/60.000$ acciones = 2 euros/acción.

El fondo económico de la operación es que el socio percibe 24.000 euros por el reembolso de su participación (su valor en libros), la cual tiene un valor razonable de 42.000 euros.

La diferencia, $42.000 - 24.000 = 18.000$, supone una donación por parte del socio (la sociedad A) a la sociedad Y.

No puede reflejarse dicha diferencia en la cuenta 118, «Aportaciones de socios», puesto que la sociedad A se separa de la sociedad Y, dejando, por tanto, de ser socio de la misma.

Por la reducción proporcional (20%) de las cuentas de patrimonio neto, amortizando las acciones adquiridas:

Código	Cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	12.000	





Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
112	Reserva legal	4.000	
113	Reservas voluntarias	8.000	
109	Acciones propias para reducción de capital		24.000

La contabilización por el valor razonable de las acciones, que es superior a su valor contable, supone una distribución de plusvalías no contabilizadas por la diferencia, pero al renunciar el socio A a percibir dichas plusvalías o reservas tácitas, se puede considerar como una donación a la sociedad por parte del socio, lo cual supone el siguiente asiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias	18.000	
778	Ingresos excepcionales		18.000

Por último, y por el nominal de las acciones amortizadas, para excluir el derecho de oposición de los acreedores, según lo dispuesto en el artículo 335 del texto refundido de la Ley de sociedades de capital (TRLSC) de 2010, por el importe del nominal amortizado correspondiente a las 12.000 acciones de 1 euro, procede dotar la reserva indisponible por capital amortizado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
113	Reservas voluntarias	12.000	
1142	Reserva por capital amortizado		12.000

No obstante lo anterior, hay que destacar el hecho de que si se amortizan las acciones adquiridas al socio A, es necesario reducir la cifra de capital social en el importe del valor nominal de dichas acciones, 12.000 euros, tal y como puede verse en el asiento anterior de la amortización de las acciones, con lo que el capital social queda en $60.000 - 12.000 = 48.000$ euros.

Y según el TRLSC de 2010:

Artículo 4. Capital social mínimo.

2. El capital social de la sociedad anónima no podrá ser inferior a sesenta mil euros y se expresará precisamente en esa moneda.



Al quedar el capital por debajo del mínimo legal, se hace necesario volver a restituir el importe del nominal amortizado, bien con nuevas aportaciones, bien con reservas (hay saldo disponible en la cuenta 113).

Para evitar esta situación, se podrían haber reembolsado las acciones propias sin proceder a su amortización (sin reducir el capital escriturado), manteniéndolas en balance.

EJERCICIO 10. Fusión por absorción entre empresas no vinculadas

Los socios de las sociedades A y B deciden realizar una fusión por absorción por decisión de sus respectivas juntas generales el 31 de diciembre de 2021, mediante la adquisición de la sociedad B por la sociedad A.

Los balances de ambas sociedades a 31 de diciembre de 2021 son los siguientes:

Sociedad A

Activo		Patrimonio neto y pasivo	
Inmovilizado intangible	45.000	Capital (40.000 accs. x 2 €/acción)	80.000
Inmovilizado material	355.000	Reservas	390.000
Existencias	250.000	Resultado del ejercicio	50.000
Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio - sociedad B	24.000	Deudas a largo plazo	300.000
Valores representativos de deuda a corto plazo	41.000	Deudas a corto plazo	100.000
Clientes	80.000		
Bancos	125.000		
Total activo	920.000	Total patrimonio neto y pasivo	920.000



Sociedad B

Activo		Patrimonio neto y pasivo	
Inmovilizado intangible	10.000	Capital (60.000 accs. x 1 €/acción)	60.000
Inmovilizado material	280.000	Reservas	200.000
Existencias (mercaderías)	120.000	Resultado del ejercicio	25.000
Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio	15.000	Deudas a largo plazo	195.000
Clientes	110.000	Deudas a corto plazo	60.000
Bancos	90.000	Proveedores y acreedores	85.000
Total activo	625.000	Total patrimonio neto y pasivo	625.000

Los valores razonables de A y B son de 1.400.000 euros y 750.000 euros, respectivamente. En la sociedad B el valor razonable del inmovilizado material asciende a 550.000 euros debido a una plusvalía asociada a un terreno y una construcción.

La sociedad A posee 4.000 acciones de la sociedad B que fueron adquiridas a un precio de 6 euros cada acción.

El capital social de la sociedad A está conformado por 40.000 acciones de 2 euros de valor nominal, mientras que el capital social de la sociedad B está conformado por 60.000 acciones de 1 euro de valor nominal.

La combinación de negocios se materializa a través de una fusión por absorción, por lo que la sociedad A deberá emitir el número de acciones necesario para compensar el importe de los activos recibidos y pasivos asumidos de la sociedad B. La sociedad B es disuelta tras la fusión por absorción.

Se pide:

Realizar los cálculos necesarios, explicarlos y registrar los asientos contables que deberán anotar las sociedades A y B hasta que se haya llevado a cabo la fusión por absorción y la sociedad A haya recibido el patrimonio de la sociedad B y la sociedad B se disuelva. Omitir cualquier aspecto relacionado con el impuesto sobre sociedades.

Solución

Se trata de una fusión por etapas, pues la sociedad A ya posee una participación previa en la sociedad B.

La sociedad A absorbe legalmente a la sociedad B, desde un punto de vista mercantil.

Y, a efectos contables, son los accionistas de la sociedad A los que adquieren el control del patrimonio conjunto tras la fusión, por lo cual la sociedad A es la adquirente y B, la adquirida.

Los valores teóricos de fusión se calculan directamente a partir de los valores razonables que proporciona el enunciado para ambas sociedades:

- Para la sociedad A: $1.400.000/40.000$ acciones = 35 euros por acción.
- Para la sociedad B: $750.000/60.000$ acciones = 12,5 euros por acción.

A partir de los valores anteriores, se calcula la relación de canje, ajustándola a números enteros, irreducibles (primos) entre sí:

$$\frac{35}{12,5} = 2,80 = \frac{2,80}{1} = \frac{2,80 \times 5}{1 \times 5} = \frac{14}{5}$$

Es decir, 5 acciones A de 35 euros = 175 euros = 14 acciones de B de 12,5 euros.

En cuanto a las acciones a emitir por A, se pueden calcular de la forma habitual que suele encontrarse en la mayoría de los textos, mediante un enfoque global, prescindiendo de la realidad que supone el hecho de la existencia de un número muy elevado de accionistas en muchos casos, e ignorando también la disposición legal en la normativa mercantil que obliga a calcular y utilizar la relación de canje:

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.

Artículo 25. *Tipo de canje.*

1. En las operaciones de fusión el tipo de canje de las acciones, participaciones o cuotas de las sociedades que participan en la misma debe establecerse sobre la base del valor real de su patrimonio.

Cuando sea conveniente para ajustar el tipo de canje, los socios podrán recibir, además, una compensación en dinero que no exceda del diez por ciento del valor



nominal de las acciones, de las participaciones o del valor contable de las cuotas atribuidas.

La sociedad A debe adquirir a los accionistas de B las acciones de esta sociedad que no se poseen. El valor razonable correspondiente a dichas acciones es:

$$\frac{56.000 \text{ acciones}}{60.000 \text{ acciones}} \times 750.000 = 700.000$$

Y como hay que entregar acciones con un valor teórico de 35 euros, las acciones a emitir por A serán:

$$\frac{700.000}{35} = 20.000 \text{ acciones}$$

No obstante, es más correcto utilizar la relación de canje anteriormente calculada:

Acciones de B que componen su capital social	60.000
Acciones de B que ya posee A	4.000
Acciones a canjear de B	56.000
Acciones a entregar por A según la relación de canje	$(56.000/14) \times 5 = 20.000$
Total acciones a emitir por A	20.000

La cifra de acciones obtenida es la misma en ambos casos, pero ello es debido únicamente a que la relación de canje es exacta, lo cual no ocurre prácticamente nunca, salvo que se manipulen las cifras de los valores teóricos para que ajusten, práctica frecuente tiempo atrás.

Por otra parte, para calcular el posible fondo de comercio que supone la adquisición de la sociedad B, hay que comparar el coste de la adquisición con el valor razonable de los elementos patrimoniales adquiridos.

Se trata de una adquisición por etapas, habiéndose adquirido inicialmente 4.000 acciones, y en este momento las 56.000 restantes. Las 4.000 acciones iniciales hay que valorarlas a su valor de fusión, 12,5 euros, lo que supone: $4.000 \times 12,5 = 50.000$ euros. Y las 56.000 acciones restantes se adquieren entregando como contraprestación 20.000 acciones con un valor de fusión de 35 euros cada una, es decir, 700.000 euros en total.

El coste de la combinación asciende, por tanto, a: $50.000 + 700.000 = 750.000$ (esta cifra es la que proporciona el enunciado).

El valor ajustado de los activos adquiridos, teniendo en cuenta la plusvalía del inmovilizado, es: $625.000 + (550.000 - 280.000) = 895.000$ euros.

Y el valor ajustado de los pasivos coincide con su valor contable: $195.000 + 60.000 + 85.000 = 340.000$.

• Valor ajustado del patrimonio adquirido ($895.000 - 340.000$)	555.000
• Coste de la combinación	750.000
• Diferencia atribuible (revisable) al fondo de comercio	195.000

Contabilización en la sociedad adquirente A

Por la actualización de la participación en B a su valor razonable:

$$4.000 \times 12,5 - 24.000 = 26.000$$

Código	Cuenta	Debe	Haber
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio	26.000	
766	Beneficios en participaciones y valores representativos de deuda		26.000

A excepción del asiento anterior, la normativa (NRV 19.^a) no permite reflejar ajustes de fusión en la sociedad adquirente. Únicamente se tienen en cuenta, de forma extracontable, para el cálculo del valor teórico de las acciones que se entregan.

Y por la emisión de las 20.000 acciones con un valor nominal de 2 y una prima de emisión de 33 (para completar el precio de emisión de 35 €):

Código	Cuenta	Debe	Haber
190	Acciones emitidas	700.000	
100	Capital social		40.000
110	Prima de emisión de acciones		660.000



Por el alta en cuentas de los elementos patrimoniales adquiridos, por su valor razonable, dando de baja la participación previa, ya actualizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
20	Inmovilizado intangible	10.000	
21	Inmovilizado material	550.000	
3	Existencias	120.000	
540	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio	15.000	
430	Clientes	110.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	90.000	
204	Fondo de comercio	195.000	
1	Deudas a largo plazo		195.000
5	Deudas comerciales		60.000
4	Proveedores y acreedores		85.000
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		50.000
5530	Socios de sociedad disuelta		700.000

Y por la entrega de las 20.000 acciones emitidas:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5530	Socios de sociedad disuelta	700.000	
190	Acciones emitidas		700.000

Contabilización en la sociedad adquirida B

En esta sociedad hay varios posibles juegos de asientos, según se desee reflejar los ajustes de fusión o no, asientos individuales o globales, en un único asiento o en varios, etc.

En la realidad, hay que tener en cuenta que la sociedad B cierra sus libros y se extingue, traspasando en bloque su patrimonio a A. Las acciones que emite la sociedad absorbente A se entregan a los socios de B, no a la sociedad B.

A continuación se exponen varios juegos de asientos que, como es lógico, arrojan el mismo resultado y suponen el cierre de todas las cuentas.

1. Sin reflejar ajustes de fusión

Aunque la normativa permite a la sociedad adquirida contabilizar los ajustes de fusión, no hay obligación de hacerlo, sobre todo teniendo en cuenta que, a continuación, hay que cerrar todas las cuentas.

1.1. En un único asiento

Es lo más sencillo. Todas las cuentas se saldan por sus valores contables, sin ajustes de fusión, quedando de esta forma cerrada la contabilidad.

Código	Cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	60.000	
11	Reservas	200.000	
129	Resultado del ejercicio	25.000	
1	Deudas a largo plazo	195.000	
5	Deudas comerciales	60.000	
4	Proveedores y acreedores	85.000	
20	Inmovilizado intangible		10.000
21	Inmovilizado material		280.000
3	Existencias		120.000
540	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio		15.000
430	Clientes		110.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		90.000

1.2. En dos asientos

- En primer lugar, se dan de baja todos los elementos patrimoniales traspasados, por sus valores contables, quedando las cuentas correspondientes saldadas y recogiendo el valor contable neto traspasado en la cuenta 5531, cuenta con los socios de la propia sociedad:



Código	Cuenta	Debe	Haber
5531	Socios, cuenta de fusión	285.000	
1	Deudas a largo plazo	195.000	
5	Deudas comerciales	60.000	
4	Proveedores y acreedores	85.000	
20	Inmovilizado intangible		10.000
21	Inmovilizado material		280.000
3	Existencias		120.000
540	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio		15.000
430	Clientes		110.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		90.000

b) A continuación, se cancelan las cuentas del neto patrimonial contra la 5531, quedando ya todas las cuentas, incluida la 5531, saldadas, y la contabilidad cerrada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	60.000	
11	Reservas	200.000	
129	Resultado del ejercicio	25.000	
5531	Socios, cuenta de fusión		285.000

2. Reflejando previamente los ajustes de fusión

2.1. Con asientos específicos

a) Por los ajustes de fusión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
20	Inmovilizado material	270.000	



Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
204	Fondo de comercio	195.000	
5531	Socios, cuenta de fusión		465.000

Este asiento también se podía haber realizado en dos, uno por cada ajuste.

En cuanto a la cuenta de abono, se podría haber utilizado también una cuenta específica del subgrupo 12, denominada tradicionalmente «Resultados de fusión» (no contemplada en el PGC), pero el resultado final es el mismo, ya que, en el cierre de las cuentas de neto, la cuenta de resultados de fusión se cierra contra la 5531. Además, los ajustes de fusión suponen una variación del patrimonio neto de la sociedad, la cual es imputable a los propietarios.

- b) Por el traspaso de los elementos patrimoniales, por sus valores ya ajustados tras el asiento anterior:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5531	Socios, cuenta de fusión	750.000	
1	Deudas a largo plazo	195.000	
5	Deudas comerciales	60.000	
4	Proveedores y acreedores	85.000	
20	Inmovilizado intangible		10.000
21	Inmovilizado material		550.000
3	Existencias		120.000
540	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio		15.000
430	Clientes		110.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		90.000
204	Fondo de comercio		195.000

- c) Por la cancelación de las cuentas de neto patrimonial contra la 5531, quedando ya todas las cuentas cerradas:



Código	Cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	60.000	
11	Reservas	200.000	
129	Resultado del ejercicio	25.000	
5531	Socios, cuenta de fusión		285.000

2.2. De forma global, en el traspaso

a) Por el traspaso de todos los elementos patrimoniales:

En este caso, los elementos patrimoniales se dan de baja por sus valores contables y la cuenta 5531 se debita por el valor razonable de lo traspasado, incluyendo el fondo de comercio, por lo cual surgen resultados de fusión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5531	Socios, cuenta de fusión	750.000	
1	Deudas a largo plazo	195.000	
5	Deudas comerciales	60.000	
4	Proveedores y acreedores	85.000	
20	Inmovilizado intangible		10.000
21	Inmovilizado material		280.000
3	Existencias		120.000
540	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio		15.000
430	Clientes		110.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		90.000
128	Resultados de fusión		465.000

Si ha utilizado la cuenta 128, «Resultados de fusión», a fin de recoger el importe neto de los ajustes correspondientes.

b) Por la cancelación de las cuentas de neto patrimonial contra la 5531:

Código	Cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	60.000	
11	Reservas	200.000	
129	Resultado del ejercicio	25.000	
128	Resultados de fusión	465.000	
5531	Socios, cuenta de fusión		750.000

Comprobación de la participación patrimonial tras la fusión

Aunque no se solicita en el enunciado, se presentarán una serie de cálculos sencillos a fin de comprobar si es correcta la participación de los accionistas de las sociedades A y B tras el proceso de fusión por absorción.

$$\text{Activos netos tras la fusión de A + B} = 1.400.000 (A) + (56/60) \times 750.000 (B) = 2.100.000$$

En estos activos netos (activos menos pasivos) que figuran en A tras la fusión, ya está incluida la parte proporcional de B, ya que las 4.000 acciones previamente adquiridas por A figuraban ya en el activo de A, no procediendo sumar todos los activos netos de B, pues supondría una duplicidad.

- Aportación patrimonial de los accionistas de A 2/3 sobre el total (1.400.000/2.100.000)
- Aportación patrimonial de los accionistas de B 1/3 sobre el total (700.000/2.100.000)

Número de acciones tras la ampliación: 40.000 (en A, previas a la fusión) + 20.000 (ampliación para entregar a los accionistas de B) = 60.000 acciones.

Tras la ampliación las acciones se reparten de la siguiente forma:

- Accionistas de A (40.000/60.000) 2/3
- Accionistas de B (20.000/60.000) 1/3

Puede comprobarse que el número de acciones que reciben los accionistas de cada sociedad es estrictamente proporcional a la aportación proporcional que realizan.



En cuanto al valor teórico de las acciones de A:

- Antes de la ampliación 35 euros por acción
- Después de la ampliación 35 euros por acción
[2.100.000/(40.000 + 20.000)]

Matemática financiera

EJERCICIO 1. Rentas financieras

Un grupo inversor acordó hace 5 años con un grupo empresarial, especializado en el negocio turístico residencial en la zona de las Antillas Francesas, participar en un proyecto empresarial de gran envergadura. El acuerdo adoptado por las partes comprometía al grupo inversor por un horizonte temporal de 15 años.

En el momento de la firma del acuerdo se estableció:

- Aportaciones monetarias del grupo inversor: el acuerdo adoptado comprometía al grupo inversor en la realización de una serie de aportaciones financieras periódicas, a realizar con periodicidad semestral, durante los primeros 5 años de vida del proyecto. La primera aportación se realizó en la fecha de firma del acuerdo por un importe de 500.000 euros. Cada año las aportaciones semestrales disminuirán en 50.000 euros. En total se habrán realizado 10 aportaciones al proyecto.
- Retornos estimados para la inversión: con base en la experiencia del grupo empresarial se considera que las ventas comenzarán a los 4 años de la firma del acuerdo entre ambos grupos. Así pues, se establece que el primer retorno tendrá lugar al finalizar el quinto año del acuerdo, cuando se hará efectivo el primer pago al grupo inversor como contraprestación a su inversión.

Las estimaciones realizadas indicaban que la venta del residencial generaría flujos de caja libres suficientes para hacer efectivo al grupo inversor la cantidad de 957.482,41 euros cada 6 meses. En total el grupo inversor habrá recibido 21 cobros en concepto de retorno absoluto de su inversión.

El grupo inversor utiliza para la valoración de sus proyectos de inversión el tipo de interés efectivo, o rentabilidad, del 20 % anual.

Determinar:

1. Valor financiero de las aportaciones realizadas por el grupo inversor en el momento de la firma del acuerdo.
2. Valor financiero de los retornos en la fecha actual, 5 años después de la firma del acuerdo.
3. En el momento de la firma (hace 5 años), ¿se podía afirmar que el acuerdo verificaba la condición de rentabilidad o tipo de interés mínimo efectivo anual establecido por el grupo inversor (20 % efectivo anual)? Es necesario justificar la respuesta de manera cuantitativa.

En estos momentos, a la vista de la nueva situación macroeconómica internacional, el grupo empresarial propone la revisión del proyecto inicial, dadas las nuevas previsiones a la baja en el precio de venta y el ritmo de estas. En el nuevo plan de cobros para el grupo inversor se establece que el primer cobro, con vencimiento en la fecha actual, se cancela. Y durante los próximos 10 años los cobros se realizarán con periodicidad trimestral incrementándose, a razón de un 5 % anual, los primeros cinco años, para hacerlo a razón de un 20 % anual los cinco siguientes.

4. ¿Cuál debería ser el importe de los retornos trimestrales del primer y segundo año para que el grupo inversor acepte la nueva propuesta?

Solución

Apartado 1

El valor financiero de las aportaciones supone el cálculo del valor actual de una renta inmediata, prepagable, con 10 términos decrecientes en progresión aritmética y tipo de interés constante. Al ser los términos semestrales con decrecimiento anual, hay que convertir la renta semestral en anual, siendo el interés efectivo semestral equivalente:

$$i_2 = 1,20^{0,5} - 1 = 0,095445$$

$$a_1 = 500.000$$

$$d = - 50.000$$



$$V_0 = \frac{i}{i_2} \left[\left(a_1 + \frac{d}{i} + nd \right) a_{\overline{n}|i} - \frac{nd}{i} \right] (1 + i_2)$$

$$V_0 = \frac{0,20}{0,095445} \left[\left(500.000 - \frac{50.000}{0,20} - 5 \times 50.000 \right) \frac{1 - 1,20^{-5}}{0,20} - \frac{5 \times 50.000}{0,20} \right] (1,095445)$$

Y de aquí se obtiene el valor actualizado en el momento de la firma del acuerdo:

$$V_0 = 2.869.309,55$$

Este importe, 5 años después, supone: $2.869.309,55 \times 1,20^5 = 7.139.760,34$.

Esta cifra se utilizará en el apartado 3.

Apartado 2

El valor financiero de los cobros obtenidos supone también el cálculo del valor actual de una renta inmediata, prepagable, con 21 términos del mismo importe.

$$V_5 = 957.482,41 \times a_{\overline{21}|i_2} (1 + i_2)$$

$$V_5 = 957.482,41 \frac{1 - 1,095445^{-21}}{0,095445} 1,095445 = 9.369.063,22$$

Apartado 3

Puesto que la capitalización compuesta es un sistema estacionario, el planteamiento se puede realizar también en el momento 5.

Por otra parte, se puede plantear de tres formas, obteniendo la misma conclusión:

- a) Comparando el valor de las aportaciones en el momento 5 con el valor de los cobros en ese momento. Del apartado 1, se tiene: $7.139.760,34 < 9.369.063,22$.

Al ser menor el importe de lo invertido que los retornos obtenidos, todo valorado al 20 %, se puede asegurar que la inversión propuesta en el acuerdo proporciona una rentabilidad superior al 20 % exigido.

- b) Con una inversión en el momento 5 igual a 7.139.760,34, se puede obtener una renta constante de:

$$7.139.760,34 = C \frac{1 - 1,095445^{-21}}{0,095445} 1,095445 \text{ de donde } C = 729.656,19$$

Puesto que con un retorno semestral de 729.656,19 se obtendría exactamente una rentabilidad del 20 % anual, al recibirse 957.482,41 semestralmente, importe muy superior, la rentabilidad es también muy superior.

- c) Por último, se puede calcular también la tasa interna de rentabilidad que proporciona la inversión:

$$7.139.760,34 = 957.482,41 \frac{1 - (1 + \text{TIR})^{-21}}{\text{TIR}} (1 + \text{TIR})$$

Esta TIR es semestral = 14,4451 %, y de ahí, TIR anual = 30,98 % > 20 %.

Al ser la TIR del proyecto muy superior al tipo exigido, la inversión proporciona una rentabilidad también muy superior.

Apartado 4

En este caso, los cobros pasan a ser trimestrales, y se van a considerar variables en progresión geométrica creciente, aunque el enunciado no lo indica expresamente, pues un crecimiento del 5 % puede ser tanto acumulativo (sobre el importe del término precedente, lo cual supone una serie o progresión geométrica), como lineal, es decir, sobre el importe del primer término de la serie, lo cual supondría una serie aritmética.

En este caso, se trata entonces de una renta variable creciente en progresión geométrica, inmediata y vencida (no es ahora prepagable, pues se suprime el primer término) y con dos tramos con diferente razón para la progresión en cada uno de ellos. Hay que tener en cuenta que en el segundo tramo el tipo de interés es igual a la razón de la progresión en ese tramo, $q_2 = 1 + i = 1,20$, por lo que el valor actual de todos los términos de ese tramo permanece constante y no puede aplicarse la fórmula habitual de la progresión geométrica, ya que arroja una expresión indeterminada, del tipo 0/0.

El valor actual de estos términos es igual a: $n \times a \times (1 + i)^{-1}$, donde a es el primero de la serie, que en este caso sería el 21.º término de la renta, o el 6.º si se convierte la renta trimestral en otra anual equivalente, tal y como se expone a continuación.

Al ser la razón de la progresión anual en los dos tramos, el tipo de valoración anual y el término trimestral, es necesario convertir la renta en anual a fin de poder utilizar la fórmula habitual.



$$i_4 = 1,20^{0,25} - 1 = 0,04663514; q_1 = 1,05; q_2 = 1,20$$

$$V_0 = \frac{i}{i_4} a_1 \frac{1 - q_1^5 (1+i)^{-5}}{1+i-q} + \frac{i}{i_4} 5 a_6 (1+i)^{-1} (1+i)^{-5}$$

$$\text{Donde, } a_6 = a_1 \times q_1^4 \times q_2$$

Sustituyendo este valor en la expresión anterior, sacando factor común y teniendo en cuenta el valor del segundo tramo de la renta según lo anteriormente expuesto:

$$9.369.063,22 = \frac{0,20}{0,04663514} a_1 \left(\frac{1 - 1,05^5 \times 1,20^{-5}}{1,20 - 1,05} + 1,05^4 \times (1,20) \times 5 \times (1,20)^{-1} \times (1,20)^{-5} \right)$$

Y despejando, $a_1 = 383.963,82$ (cobro trimestral constante para el primer año).

Y para el segundo año, $a_5 = a_1 \times 1,05 = 403.162,20$ (cobro trimestral constante para el segundo año).

EJERCICIO 2. Préstamo

Marsejo mantiene en vigor desde hace 10 años un préstamo con el banco Frami cuyas características son:

- Principal: 1.000.000 de euros.
- Duración: 20 años.
- La operación se concertó bajo las siguientes condiciones:
 - Recibo mensual constante (préstamo francés).
 - Tipo de interés nominal anual del 3 % los 5 primeros años y el 6 % anual el resto.

Determinar:

1. El importe del próximo recibo mensual, el recibo número 120, que tiene que pagar Marsejo.
2. Descomposición del importe del recibo número 120 en cuota de interés y cuota de amortización.

3. Después del pago del recibo 120, la entidad financiera propone a Marsejo, SA la cancelación de la operación en vigor. Frami nos ofrece que dicha cancelación se efectúe con un descuento del 20 % sobre dicho importe. En estos momentos Marsejo no dispone de liquidez para cancelar anticipadamente este préstamo, pero podría obtener la financiación necesaria para ello de otra entidad financiera a un tipo de interés nominal anual del 13 %, manteniendo inalteradas el resto de condiciones con respecto a las pactadas en la operación original.
- ¿Le interesa a Marsejo la propuesta realizada por la entidad financiera Frami para cancelar la operación en vigor? Razone la respuesta.
 - ¿Cuál es el descuento mínimo que Marsejo debería exigir para aceptar la propuesta?

Solución

Apartado 1

La devolución del préstamo se realiza mediante una renta mensual constante de 240 términos con dos tramos diferentes para el tipo de interés. Por otra parte, para calcular el recibo mensual constante, hay que tener en cuenta que hay que convertir el interés nominal de cada tramo en efectivo.

$$i_{12} = 0,03/12 = 0,0025 \text{ para los 5 primeros años}$$

$$i'_{12} = 0,06/12 = 0,005 \text{ para los 15 últimos}$$

Según lo anterior, la expresión para el cálculo de la anualidad es la siguiente:

$$1.000.000 = a (a_{60|i_{12}} + a_{180|i'_{12}}) (1 + i_{12})^{-60}$$

Sustituyendo los valores numéricos anteriormente calculados, se tiene que $a = 6.342,42$.

Apartado 2

El recibo 120 será del mismo importe que el primero, al ser todos constantes, esto es, 6.342,42.

$$\text{Anualidad}_{120} = \text{Cuota } 120.^a \text{ de intereses} + \text{cuota } 120.^a \text{ de amortización} = I_{20} + M_{120}$$

$$I_{120} = R_{119} \times 0,005, \text{ donde } R_{119} \text{ es el saldo tras el pago de la cuota } 119.^a$$

$$R_{119} = 6.342 a_{120|0,0108333} = 574.752,93$$

$$I_{120} = 574.752,93 \times 0,005 = 2.873,76$$

$$M_{120} = 6.342,42 - 2.873,76 = 3.468,66$$

Apartado 3

El saldo pendiente en este momento es: $R_{120} = R_{119} - M_{120} = 574.752,93 - 3.468,66 = 571.284,27$.

- a) El importe del nuevo préstamo sería:

$$C' = 0,80 \times 571.284,27 = 457.027,42.$$

Este préstamo supondría el pago de 120 cuotas mensuales vencidas a un interés nominal de $0,13/12 = 0,0108333$. El importe de la nueva cuota si se acepta el cambio, sería:

$$457.027,42 = a a_{120|0,0108333} \text{ y despejando, } a = 6.823,91 > 6.342,42 \text{ (cuota actual)}$$

Al ser la nueva cuota superior a la anterior, no interesa cambiar las condiciones.

- b) Descuento mínimo en la cancelación para aceptar la nueva propuesta:

Para aceptar la nueva propuesta el nominal del nuevo préstamo debería ser tal que:

$$571.284,27 (1 - d) = 6.342,42 a_{120|0,0108333} \text{ donde } d \text{ es el porcentaje requerido para seguir igual (esto es, con una cuota mensual de } 6.342,42).$$

Despejando se obtiene que $d > 25,64\%$ (estrictamente superior al 25,64 %, pues si fuera igual, las condiciones no cambiarían).

Normas de publicación

La *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF (RCyT. CEF)* editada por el Centro de Estudios Financieros, SL, con ISSN 2695-6896 (en versión impresa) e ISSN-e: 2792-8306 (en versión electrónica), es una publicación dirigida a los estudiosos y profesionales de las materias conectadas con las áreas tributaria y contable del Derecho que pretende ser un medio al servicio de aquellos que, a través de sus trabajos de investigación y opinión, desean ofrecer al lector su aportación doctrinal o profesional sobre temas controvertidos y de interés.

La *RCyT. CEF* tiene una periodicidad mensual e incluye estudios de naturaleza académica de las materias relacionadas con el objeto de la publicación: Contabilidad y Tributación. También incluye artículos que analizan las disposiciones normativas y resoluciones judiciales y doctrinales de actualidad tributaria y contable más relevantes. Asimismo, destina un espacio al análisis de cuestiones de controvertida aplicación práctica tributaria y contable.

Los contenidos de la revista en versión impresa están también disponibles en versión digital en la página web <www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>, vehículo de divulgación y a su vez instrumento que permite la difusión de aquellos estudios que por las limitaciones propias del soporte papel verían dificultada su publicación.

Normas para el envío y presentación de originales

1. Los trabajos deberán ser originales e inéditos y se remitirán por correo electrónico a la dirección revistacef@cef.es, identificándose el archivo con los apellidos del/de la autor/a del trabajo seguidos de un guión y de la abreviatura de la sección de la revista a la que se destina: EDT (estudios doctrinales tributarios), EDC (estudios doctrinales contables), AJDT (análisis jurisprudencial y doctrinal tributario), ADC (análisis doctrinal contable), EPT (estudios profesionales tributarios), EPC (estudios profesionales contables), CPT (caso práctico tributario) o CPC (caso práctico contable).

Los trabajos destinados a la sección «Estudios doctrinales» se presentarán anonimizados, indicándose en un archivo independiente los datos de autoría y, en su caso, de la financiación de la investigación.

2. Los trabajos (excepto los dirigidos a la sección «Análisis jurisprudencial y doctrinal») han de estar encabezados por:
 - Título en español e inglés.
 - Lista de palabras clave/descriptores (no menos de 2 ni más de 5), en español e inglés.
 - Extracto de no más de 20 líneas, en español e inglés.
 - Sumario (comenzando en página nueva), que utilizará la numeración arábica, desarrollándose los subepígrafes secuenciados (dos dígitos: 1.1., 1.2...; tres dígitos: 1.1.1., 1.1.2...).

El análisis jurisprudencial y doctrinal ha de estar encabezado por:

- Título en español.
- Extracto de no más de 20 líneas en español.
- Estructura: 1. Supuesto de hecho, 2. Doctrina del tribunal, y 3. Comentario crítico (se trata de un análisis crítico y no descriptivo. Tiene que ser más del 60% del total), que utilizará la numeración arábica, desarrollándose los subepígrafes secuenciados (dos dígitos: 1.1., 1.2...) en el caso de que fuera necesario.

3. La extensión de los artículos (incluyendo título, extracto, palabras clave y sumario), en formato Microsoft Word (Times New Roman, cuerpo 11 e interlineado 1,5 para el texto y cuerpo 10 e interlineado sencillo para las notas a pie de página), será la siguiente:
 - Estudios doctrinales tributarios o contables: mínimo 20 y máximo 35 páginas.
 - Análisis jurisprudencial y doctrinal tributario o contable: mínimo 5 y máximo 10 páginas.
 - Estudios profesionales tributarios o contables: máximo 25 páginas.
 - Casos prácticos: máximo 25 páginas.
4. Las notas se numerarán consecutivamente y su texto se recogerá a pie de página y no al final. Se evitarán las que sean simples referencias bibliográficas, en cuyo caso deberán ir integradas en el texto señalando entre paréntesis solo el apellido del autor, el año de publicación y, si procede, las páginas (precedidas de la abreviatura p./pp.). La mención completa se incluirá al final en las «Referencias bibliográficas».
5. Las citas de referencias legislativas o jurisprudenciales contendrán todos los datos necesarios para su adecuada localización y serán neutras. Se recomienda el empleo de la base de datos NormaCEF (<www.normacef.es>). Las citas textuales deberán incluirse entre comillas latinas («») y, al final de las mismas, entre paréntesis, solo el apellido del autor, el año de publicación y las páginas (precedidas de la abreviatura p./pp.) de las que se ha extraído dicho texto. No se utilizará letra cursiva para las citas. Las citas bibliográficas a lo largo del texto se harán citando al autor solo por el apellido, año de publicación y, si procede, las páginas (todo entre paréntesis y separado por comas). *Vid.* ejemplos de citas basados en el *Manual de publicaciones de la American Psychological Association (APA)* en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.
6. Las referencias bibliográficas se limitarán a las que expresamente sustentan la investigación y son citadas en el trabajo. No ocuparán más de 3 páginas. Se situarán al final del artículo y se ajustarán a las normas APA (7.ª ed.). *Vid.* ejemplos de lista de referencias basados en el *Manual de publicaciones de la American Psychological Association (APA)* en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.
7. Los criterios de edición que deben seguir los autores se encuentran detallados en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.

Proceso editorial

- Recepción de artículos. Se acusará su recibo por la editorial, lo que no implicará su aceptación.
- Remisión de originales al Consejo de redacción. La editorial remitirá el trabajo al Consejo de redacción de la revista, que lo analizará y decidirá su aceptación, su admisión condicionada a la introducción de cambios por el/los autor/es o su rechazo. En cualquiera de los casos, la decisión adoptada será comunicada al/a los autor/es.
- Sistema de revisión por pares. El estudio enviado a evaluación será analizado por dos evaluadores externos, de forma confidencial y anónima (doble ciego), que emitirán un informe sobre la conveniencia o no de su publicación, que será tomado en consideración por el Consejo de redacción. El trabajo revisado que se considere que puede ser publicado condicionado a la inclusión de modificaciones deberá ser corregido y devuelto por los autores a la revista en el plazo máximo de 1 mes, tanto si se solicitan correcciones menores como mayores.
- Proceso editorial. En los trabajos de investigación, una vez finalizado el proceso de evaluación, se enviará al autor principal del trabajo la notificación de aceptación o rechazo para su publicación. Asimismo, le serán remitidas, si así se requiere editorialmente, las pruebas de imprenta de su trabajo para su examen y eventual corrección. Terminado el proceso y disponible el artículo, se le hará llegar por correo electrónico al autor.

45 CEF.-
Aniversario

Ahora



MÁSTERES

CURSOS



¿Y tú? ¿Ya sabes lo que quieres?

FÓRMATE EN LAS ÁREAS DE

Asesoría de Empresas • Contabilidad y Finanzas • Dirección y
Administración de Empresas • Jurídica • Laboral • Marketing y Ventas •
Prevención, Calidad y Medioambiente • Recursos Humanos •
Tributación

Presencial | Telepresencial | Online

Consulta nuestra oferta formativa completa en www.cef.es

Si necesitas motivación,

SOMOS EXIGENCIA.

Contigo, somos uno.



Nuestro equipo de profesionales hace de la UDIMA un lugar donde cumplir tus sueños y objetivos: profesores, tutores personales, asesores y personal de administración y servicios trabajan para que de lo único que tengas que preocuparte sea de estudiar.

GRADOS OFICIALES

Escuela de Ciencias Técnicas e Ingeniería

Ingeniería de Organización Industrial • Ingeniería de Tecnologías y Servicios de Telecomunicación • Ingeniería Informática

Facultad de Ciencias de la Salud y la Educación

Magisterio de Educación Infantil • Magisterio de Educación Primaria • Psicología (rama Ciencias de la Salud)

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Administración y Dirección de Empresas • Economía • Empresa y Tecnología • Empresas y Actividades Turísticas • Marketing

Facultad de Ciencias Jurídicas

Ciencias del Trabajo, Relaciones Laborales y Recursos Humanos • Criminología • Derecho

Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades

Historia • Periodismo • Publicidad y Relaciones Públicas

TÍTULOS PROPIOS Y DOCTORADOS

(Consultar en www.udima.es)

MÁSTERES OFICIALES

Escuela de Ciencias Técnicas e Ingeniería

Energías Renovables y Eficiencia Energética

Facultad de Ciencias de la Salud y la Educación

Dirección y Gestión de Centros Educativos • Educación Inclusiva y Personalizada • Educación y Recursos Digitales • Formación del Profesorado de Educación Secundaria • Gestión Sanitaria • Psicología General Sanitaria • Psicopedagogía • Tecnología Educativa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Asesoramiento Financiero y Bancario • Auditoría de Cuentas • Dirección Comercial y Marketing • Dirección de Empresas Hoteleras • Dirección de Negocios Internacionales • Dirección Económico-Financiera • Dirección y Administración de Empresas (MBA) • Dirección y Gestión Contable • Marketing Digital y Redes Sociales

Facultad de Ciencias Jurídicas

Análisis e Investigación Criminal • Asesoría Fiscal • Asesoría Jurídica de Empresas • Asesoría Jurídico-Laboral • Dirección y Gestión de Recursos Humanos • Gestión Integrada de Prevención, Calidad y Medio Ambiente • Interuniversitario en Estudios Avanzados de Derecho Financiero y Tributario • Práctica de la Abogacía • Prevención de Riesgos Laborales

Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades

Enseñanza Bilingüe • Enseñanza del Español como Lengua Extranjera • Interuniversitario en Unión Europea y China • Mercado del Arte • Seguridad, Defensa y Geoestrategia