

# Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Revista mensual núm. 466 | Enero 2022

ISSN: 1138-9540

## El éxodo fiscal *youtuber* y el sistema de tributación internacional

Andrés Báez Moreno

## El derecho tributario frente al interés casacional objetivo

Álvaro González Arias

## Las pérdidas debidas a donaciones

Nuria Puebla Agramunt

## Amortización de inmuebles adquiridos a título gratuito

Carmen Banacloche Palao

## Prueba de la residencia fiscal en el extranjero

Luis Miguel Muleiro Parada

## Resiliencia contable: gobierno corporativo y transparencia bancaria

Félix J. López Iturriaga y Jorge Gallud Cano

## Valor comunicativo de las cuestiones clave de auditoría

María Antonia García Benau, Laura Sierra García y Nicolás Gambetta

**CEF.-**

**+30 MÁSTERES**

**+200 CURSOS**

### **ÁREAS**

**Asesoría de Empresas • Contabilidad y Finanzas • Dirección y Administración de Empresas • Jurídica • Laboral • Marketing y Ventas • Prevención, Calidad y Medioambiente • Recursos Humanos • Sanidad • Tributación**

Consulta nuestra oferta formativa completa en **[www.cef.es](http://www.cef.es)**

**DESCUENTO ESPECIAL AHORA**

**PRESENCIAL | TELEPRESENCIAL | ONLINE**

# Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Núm. 466 | Enero 2022

## Directora editorial

M.<sup>a</sup> 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.<sup>a</sup> José Leza Angulo. Área tributaria del CEF  
Berta Gaubert Viguera. Área contable del CEF

## Consejo asesor

Eladio Acevedo Heranz. Presidente del Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales  
Isabel Brusca Alijarde. Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Zaragoza  
José Manuel Calderón Carrero. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de A Coruña  
Luis Castrillo Lara. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. EU de Burgos  
Santiago Durán Domínguez. Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)  
Agustín Fernández Pérez. Presidente del REAF  
María Antonia García Benau. Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia  
Ubaldo González de Frutos. Inspector de Hacienda del Estado Especialista Fiscal Líder BID  
José Antonio Gonzalo Angulo. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá  
Pedro Manuel Herrera Molina. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UNED  
Luis Alberto Malvárez Pascual. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva  
Diego Martín-Abril Calvo. Socio Gómez Acebo y Pombo. Inspector 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  
Enrique Ortega Carballo. Socio Gómez Acebo y Pombo. Inspector de Hacienda (excedente)  
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  
José Andrés Rozas. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Barcelona  
Luz Ruibal Pereira. Profesora Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Santiago de Compostela  
Víctor Salamanca Carrasco. Presidente de AUXADI  
José Andrés Sánchez Pedroche. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UDIMA  
Félix Alberto Vega Borrego. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UAM

## 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.<sup>o</sup> 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](http://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](mailto:revistacef@cef.es)  
Edición digital: [www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm)  
Depósito legal: M-1947-1981  
ISSN: 1138-9540  
ISSN-e: 2531-2138

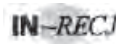
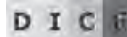
Entidad certificada por:



## 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](http://www.conlicencia.com); 91 702 19 70 / 93 272 04 47).*



## Sumario

### Tributación

#### Estudios

- El derecho tributario frente al interés casacional objetivo 5-42  
*Tax law in face of the objective interest of the cassation appeal*  
Álvaro González Arias
- Un sistema fiscal del siglo XIX frente a un contribuyente del siglo XXI: el irrefrenable éxodo fiscal de los *youtubers* al Principado de Andorra 43-86  
*A 19th century tax system hunting a 21st century taxpayer: the unstoppable tax break out of youtubers to Andorra*  
Andrés Báez Moreno

#### Análisis doctrinal y jurisprudencial

- Las pérdidas debidas a donaciones. (Análisis de la RTEAC de 31 de mayo de 2021, RG 3746/2020) 87-95  
Nuria Puebla Agramunt
- Gasto de amortización por alquiler de inmuebles adquiridos a título gratuito. (Análisis de la STS de 15 de septiembre de 2021, rec. núm. 5664/2019) 96-108  
Carmen Banaoche Palao
- Las exigencias probatorias de la residencia fiscal en el extranjero. (Análisis de la STSJ de Madrid de 24 de marzo de 2021, rec. núm. 1088/2019) 109-120  
Luis Miguel Muleiro Parada

#### Casos prácticos

- @ Aplicación práctica del nuevo régimen del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana 121-122  
Nicolás Sánchez García

# Contabilidad

## Estudios

Resiliencia contable: gobierno corporativo y transparencia bancaria 123-166

*Accounting resilience: corporate governance and bank disclosure*

Félix J. López-Iturriaga y Jorge Gallud Cano

Análisis del valor comunicativo de los informes de auditoría españoles tras la inclusión de las cuestiones clave de auditoría 167-196

*Analysis of the informative value of the Spanish audit reports after the inclusion of the key audit matters*

María Antonia García Benau, Laura Sierra García y Nicolás Gambetta

## Casos prácticos

Ⓐ Segundo ejercicio resuelto de los procesos selectivos para el ingreso al Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado (turno libre) 197-198

Anna Ayats Vilanova y María Pilar García Giménez

Normas de publicación 199-200

Ⓐ | Solo disponible en <[www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://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>>.



# El derecho tributario frente al interés casacional objetivo

**Álvaro González Arias**

*Senior International Tax and Transactions Services en EY Abogados  
Doctorando en Derecho*

[alvarogonzarias@gmail.com](mailto:alvarogonzarias@gmail.com) | <https://orcid.org/0000-0002-6872-9362>

Este trabajo ha sido finalista del **Premio «Estudios Financieros» 2021** en la modalidad de **Tributación**.

El jurado ha estado compuesto por: don Agustín Fernández Pérez, don Ubaldo González de Frutos, doña María Luisa González-Cuéllar Serrano, don José Andrés Rozas y don Félix Alberto Vega Borrego.

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

## Extracto

La nueva configuración del recurso de casación en el orden contencioso-administrativo ante la Sala Tercera del Tribunal Supremo (TS) dada por la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, ha supuesto un auténtico giro copernicano en la configuración de la jurisprudencia en dicha jurisdicción en lo que se refiere a la supresión de los tradicionales motivos tasados de casación y su sustitución por la noción del «interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia». Va a ser este concepto, denominado la «piedra angular» del recurso por la propia Sala Tercera, en torno al cual se ha de construir una jurisprudencia sobre un ámbito tan amplio y diverso como el derecho administrativo, en el que se incluye el derecho tributario como una parcela del ordenamiento jurídico esencial para el funcionamiento del Estado y que afecta a la práctica totalidad de los ciudadanos en su condición de contribuyentes.

El objetivo de este trabajo es revisar cómo ha operado el interés casacional objetivo en la admisión de recursos de casación en materia tributaria, con el fin de conocer las posibilidades que el actual sistema ofrece y definir el criterio de la Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS en los últimos años.

**Palabras clave:** recurso de casación; derecho tributario; Tribunal Supremo.

Fecha de entrada: 04-05-2021 / Fecha de aceptación: 10-09-2021 / Fecha de revisión: 12-12-2021

**Cómo citar:** González Arias, Á. (2022). El derecho tributario frente al interés casacional objetivo. *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, 466, 5-42.



# Tax law in face of the objective interest of the cassation appeal

Álvaro González Arias

## Abstract

The new appeal in cassation before the Third Chamber of the Supreme Court following Organic Law 7/2015, of 21 July, has meant a true Copernican twist in the configuration of case law in this jurisdiction with regard to the suppression of the traditional fixed grounds for cassation appeal and their replacement by the notion of the «objective interest in the formation of case law». This concept, called the «cornerstone» of the appeal by the Third Chamber itself, will be the basis on which to build case law on such a broad and diverse field as administrative law, which includes tax law as an essential part of the legal system for the functioning of the State and which affects practically all citizens in their capacity as taxpayers.

The aim of this paper is to review how this objective interest has operated in the admission of cassational appeals in tax matters, in order to ascertain the possibilities offered by the current system and to define the criteria of the Admission Section of the Third Chamber of the Supreme Court in recent years.

**Keywords:** cassation appeal; tax law; Supreme Court.

**Citation:** González Arias, Á. (2022). El derecho tributario frente al interés casacional objetivo. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 5-42.





## Sumario

### Introducción

1. El recurso de casación contencioso-administrativo tras la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio
2. La función del recurso de casación y la jurisprudencia en el ámbito tributario
3. Objeto del estudio y metodología de análisis
4. La configuración del interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia (art. 88 LJCA)
  - 4.1. Indicadores de interés casacional objetivo (art. 88.2 LJCA)
    - 4.1.1. Resoluciones contradictoras ante cuestiones sustancialmente iguales
    - 4.1.2. Doctrina gravemente dañosa para los intereses generales
    - 4.1.3. Afectación a un gran número de situaciones
    - 4.1.4. Derecho de la Unión Europea
  - 4.2. Presunciones del interés casacional objetivo (art. 88.3 LJCA)
    - 4.2.1. Inexistencia de jurisprudencia

### 5. Conclusión

### Referencias bibliográficas

### Bibliografía



Dejo a Sísifo al pie de la montaña. Se vuelve a encontrar siempre su carga. Pero Sísifo enseña la fidelidad superior que niega a los dioses y levanta las rocas. Él también juzga que todo está bien. Este universo en adelante sin amo no le parece estéril ni fútil. Cada uno de los granos de esta piedra, cada fragmento mineral de esta montaña llena de oscuridad, forma por sí solo un mundo. El esfuerzo mismo para llegar a las cimas basta para llenar un corazón de hombre. Hay que imaginarse a Sísifo dichoso.

**Albert Camus,**  
*El mito de Sísifo*

## Introducción

La Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, introdujo importantes modificaciones en el ordenamiento procesal, destacando una nueva configuración del recurso de casación en el orden contencioso-administrativo que altera de forma sustancial su regulación y que pretende su consolidación como instrumento por excelencia para asegurar la uniformidad en la aplicación judicial del derecho administrativo. Como principal novedad, la admisión del recurso se hace pivotar sobre el concepto de interés casacional objetivo, que elimina las limitaciones por razones de cuantía de la anterior regulación y amplía de forma notable la diversidad de asuntos que pueden acceder a casación en el orden contencioso-administrativo.

En ningún otro ámbito ha tenido más trascendencia esta novedad como en el tributario. En efecto, en estos cinco años el Tribunal Supremo (TS) se ha convertido en un auténtico catalizador de criterios en materia tributaria al incorporar a su jurisprudencia interpretaciones de normas y cuestiones antes vedados a casación o cuyo acceso era improbable; ello ha llevado a que el Alto Tribunal haya podido sentar jurisprudencia en materias tales como los impuestos municipales o las exenciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) para las que no existía un criterio unificador. En consecuencia, la labor interpretativa del TS en el ámbito tributario, potenciada por el interés casacional objetivo como criterio de admisión, ha tenido su reflejo en aquellas cuestiones objeto de examen casacional.

El objetivo de este trabajo es revisar cómo ha operado el interés casacional objetivo en la admisión de recursos de casación en materia tributaria, a fin de conocer las posibilidades

que el sistema ofrece y definir el criterio de la Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS en los últimos años. De esta forma, tras abordar en un primer estudio la configuración actual del recurso tras la Ley Orgánica 7/2015 y su función en el ordenamiento tributario, se planteará un análisis de autos de admisión de recursos de casación en materia tributaria a fin de encontrar un patrón en las materias objeto de admisión y las circunstancias de interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia.

## 1. El recurso de casación contencioso-administrativo tras la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio

La Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, en su disposición final tercera, introduce una nueva configuración del recurso de casación contencioso-administrativo que reformula por completo los artículos 86 a 93 de la LJCA<sup>1</sup>. En su exposición de motivos (apartado XII) se pone de manifiesto que la finalidad de esta reforma es que el recurso de casación ante la Sala Tercera del TS<sup>2</sup> «no se convierta en una tercera instancia, sino que cumpla estrictamente su función nomofiláctica, se diseña un mecanismo de admisión de los recursos basado en la descripción de los supuestos en los que un asunto podrá acceder al Tribunal Supremo por concurrir un interés casacional». De esta forma, la piedra angular de la actual configuración del recurso de casación contencioso-administrativo es la desaparición de los motivos de casación y su sustitución por el concepto del interés casacional objetivo acompañado de un conjunto de circunstancias ejemplificativas de su existencia (art. 88.2 LJCA) y de un listado de presunciones (art. 88.3 LJCA).

Como antecedente inmediato (Fernández Farreres, 2015; Velasco Caballero, 2017) de dicha reforma encontramos el *Informe explicativo y propuesta de anteproyecto de la ley de eficiencia de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa*<sup>3</sup>, en cuya parte primera se apunta a la reforma del recurso de casación «como forma de evitación de litigios», en tanto que este es un medio idóneo para evitar el conflicto jurídico y la mejora de la seguridad jurídica en la aplicación de norma. Bajo esta consideración, el Informe concluye que la función de la jurisprudencia en el ordenamiento administrativo se encuentra «actualmente muy debilitada» y considera que el recurso de casación «no es –en la actualidad– un instrumento procesal idóneo para la forma-

<sup>1</sup> Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa (BOE núm. 167, de 14 de julio de 1998).

<sup>2</sup> A lo largo de este estudio todas las referencias al TS se entenderán referidas a la Sala Tercera, de lo Contencioso-Administrativo. Asimismo, las referencias a la Audiencia Nacional (AN) y a los Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) harán referencia a sus respectivas Salas de lo Contencioso-Administrativo. Asimismo todos los autos citados se refieren a la Sección Primera de Admisión de la Sala Tercera del TS.

<sup>3</sup> Elaborado por la Comisión General de Codificación del Ministerio de Justicia y publicado en marzo de 2013. Sección Especial para la Reforma de la Ley de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa. En concreto, los comentarios arriba citados corresponden a la sección 39, páginas 63 a 65.

ción de jurisprudencia». A juicio de la Sección Especial que elaboró el Informe, las razones para ello son que muchas materias y asuntos no tienen acceso a casación y que el recurso está configurado para la tutela de determinados derechos e intereses de las partes<sup>4</sup>. Entre las causas de este problema, se encontraría la limitación del ámbito de conocimiento de la Sala Tercera en un doble sentido (Santamaría Pastor, 2015) con la exclusión de aquellas cuestiones cuya cuantía no excediese de 600.000 euros<sup>5</sup> –*summa gravaminis*– y la limitación de sentencias recurribles a aquellas dictadas por los órganos colegiados de la jurisdicción en única instancia, dejando fuera del recurso tanto aquellas sentencias dictadas por los juzgados de unipersonales como aquellas dictadas por los TSJ y la AN en vía de apelación<sup>6</sup>.

Con la entrada en vigor de la reforma operada por la Ley Orgánica 7/2015, el 22 de julio de 2016<sup>7</sup>, se introduce un nuevo modelo de recurso de casación en la LJCA, que viene a alterar de forma sustancial la estructura del modelo casacional contencioso-administrativo. De una parte, se produce una ampliación de las resoluciones recurribles y, por ende, la extensión del ámbito objetivo de conocimiento del recurso, permitiendo su interposición contra sentencias dictadas por los TSJ y la AN en vía de apelación y las dictadas en única instancia por los órganos jurisdiccionales unipersonales. De otra parte, se introduce el instrumento del interés casacional objetivo que viene a sustituir a los antiguos motivos específicos de admisión y que, como tendremos ocasión de comentar en detalle, viene a otorgar un amplio margen de discrecionalidad al tribunal en la admisión del recurso. Sobre este último aspecto, como apunta la exposición de motivos de la Ley Orgánica 7/2015, la casación contencioso-administrativa en su actual configuración busca perfeccionar el cumplimiento de la «función nomofiláctica» del recurso<sup>8</sup>, lo que se traduce en la formación de una juris-

<sup>4</sup> La Sección a la luz de las conclusiones de su informe planteó una propuesta normativa para la reforma del recurso de casación contencioso-administrativo, siendo algunas de las pautas desarrolladas en la reforma operada por la Ley Orgánica 7/2015. Entre ellas encontramos a) supresión de la delimitación objetiva de las sentencias recurribles, b) simplificación de las tipologías de recurso de casación, c) deslinde funcional entre el TS y los TSJ en función del derecho aplicable o d) la ampliación del ámbito del recurso de casación con su objetivación.

<sup>5</sup> Antiguo requisito contemplado en el artículo 86.2 b) de la LJCA anterior a la reforma. Dicha *summa gravaminis* fue incrementado de 150.000 euros a 600.000 euros por la reforma operada por la Ley 37/2011, de 10 de octubre, de medidas de agilización procesal; notable incremento del umbral de casación destinado a la limitación de entrada de recursos en la Sala Tercera del TS.

<sup>6</sup> Sobre este aspecto, la doctrina ha coincidido en señalar el agotamiento del anterior modelo casacional en tanto que este no resultaba operativo dada la elevada cuantía de acceso, su carácter marcadamente formalista y su incapacidad para unificar la doctrina de los tribunales inferiores ni defender el ordenamiento jurídico (Alonso Mas, 2015).

<sup>7</sup> De conformidad con la disposición final tercera de la Ley Orgánica 7/2015, el recurso entraría en vigor el 22 de julio de 2016, un año exacto tras su publicación en el BOE núm. 174, de 22 de julio de 2015.

<sup>8</sup> Una definición tradicional de dicha función nomofiláctica podemos encontrarla en la Sentencia del TS de 27 de junio de 2000 (rec. cas. 927/1994), en la que el Alto Tribunal considera que el recurso de casación se caracteriza por:

prudencia uniforme que contribuya a la seguridad jurídica en la aplicación del derecho público por los distintos operadores jurídicos (Velasco Caballero, 2017)<sup>9, 10</sup>.

De esta forma, nos encontramos ante un instrumento que enfatiza el *ius constitutionis* (labor nomofiláctica y unificadora de la jurisprudencia) sobre el *ius litigationis* (obtención de una respuesta razonada y fundada en derecho) (Huelin Martínez de Velasco, 2017a). Sobre este aspecto, debe señalarse que el común denominador de los criterios de admisión será en todo caso la capacidad que tenga el asunto en cuestión para la formación de la jurisprudencia (según la propia acepción del art. 88.1 LJCA) y la conveniencia de un pronunciamiento, lo que vendrá a exigir al recurrente en casación una argumentación especial a este respecto en la formulación del recurso. En consecuencia, el nuevo modelo de casación se vertebra sobre el interés casacional objetivo como presupuesto del que se hace depender la admisión, siendo un instrumento al servicio de la «formación de la jurisprudencia» que intensifica la defensa del *ius constitutionis* frente a la garantía del *ius litigationis*<sup>11</sup>. Con este plan-

---

venir concebido como un medio de defensa de la Ley y de unificación de los criterios interpretativos judiciales para llevar a cabo una depuración del Ordenamiento Jurídico que elimine del mismo y de su interpretación jurisprudencial las deficiencias que pueden existir en la sentencia impugnada en cuanto a garantías procesales y a la aplicación de las normas que integran el Ordenamiento.

<sup>9</sup> Sobre dicho apunte, se señala que la reforma de 2015 está destinada a:

primero, facilitar que casi todo el Derecho, incluso el que se aplica en asuntos secundarios, pequeños o de baja cuantía, pueda ser interpretado por el Tribunal Supremo (o, si es Derecho autonómico, por el correspondiente tribunal superior de justicia); segundo, que la interpretación del Derecho por el Tribunal Supremo (o el correspondiente TSJ) sea relativamente temprana (al menos, en los asuntos que no pueden ser objeto de apelación); y tercero, que del Tribunal Supremo derive verdadera jurisprudencia: criterios coherentes y asequibles (y no tantos criterios como casos) (Velasco Caballero, 2017, párrafo 4).

<sup>10</sup> Así lo expresa la Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS en su Auto de 19 de junio de 2017 (rec. cas. 273/2017) al indicar que la configuración actual del recurso de casación «presenta una decidida vocación de erigirse como un instrumento procesal volcado en la labor hermenéutica del Derecho Público, administrativo y tributario, con el objetivo de proporcionar certeza y seguridad jurídica en la aplicación de este sector del Ordenamiento».

<sup>11</sup> No obstante, como ha tenido ocasión de matizar la Sala en su Auto de 1 de junio de 2017 (rec. cas. 1592/2017): «en ningún caso puede caracterizarse como un cauce para plantear cuestiones interpretativas del Ordenamiento en abstracto y, por ende, desligadas de las circunstancias concurrentes en el caso litigioso concernido». A pesar de que la nueva regulación del recurso refuerza la labor interpretativa del derecho por parte de la Sala Tercera, la configuración legal actual no lo convierte en un recurso abstracto, sino que este se halla vinculado a intereses legítimos de las partes en la instancia.

El propio TS ha tenido ocasión de reflexionar sobre este aspecto en su Auto de 31 de enero de 2018 (rec. cas. 1193/2017). En el mismo, el TS considera que:

la nueva ordenación de la casación ponga el énfasis en el llamado *ius constitutionis*, con cierta relegación o relativización del *ius litigatoris*, no autoriza a configurar el recurso de un modo abstracto o desvinculado de los concretos intereses legítimos en debate. Significa que el interesado –quien realmente lo sea en el proceso de que se trate–, además de pretender la satisfacción

teamiento, el recurso de casación potencia su función para dar seguridad jurídica, certeza y predictibilidad al ordenamiento, logrando así la eficiencia de la jurisdicción al otorgar la Sala un poder de selección discrecional de asuntos que se aproxima a los sistemas jurídicos de *common law* (Ruiz López, 2017).

Partiendo de esta idea, más allá del objetivo de la configuración del recurso de casación y la introducción del interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia, merece la ocasión detenerse en algunos antecedentes a la reforma. En este sentido, la doctrina ha querido identificar en la especial trascendencia constitucional del artículo 50.1 b) de la Ley Orgánica del Tribunal Constitucional<sup>12</sup> como requisito de admisión del recurso de amparo ante el Tribunal Constitucional un antecedente procesal a la regulación actual del recurso de casación contencioso-administrativo, encontrando numerosos paralelismos con el planteamiento actual de la casación (Velasco Caballero, 2017).

Adicionalmente, la mayoría de la doctrina (Velasco Caballero, 2017; De Juan Casadevall, 2020) coincide en señalar que la inspiración del recurso de casación se encuentra en el *writ of certiorari* norteamericano que da acceso al recurso ante el TS de los Estados Unidos<sup>13</sup>. Más allá de aquellas consideraciones que se podrían realizar en torno a la competencia, el procedimiento y los criterios de admisión de este mecanismo jurisdiccional comparado, el TS norteamericano disfruta de una discrecionalidad casi ilimitada en lo que se refiere a la admisión del recurso que lleva a los miembros del tribunal a elegir libremente aquellos asuntos cuya relevancia sea merecedora de su atención, pudiendo extender su conocimiento únicamente a aquellas cuestiones específicas que quieran someter a su decisión. De esta forma, diversos elementos fuera del control de los recurrentes entran en juego en la decisión de la admisión, tales como las propias orientaciones políticas o ideológicas de

---

de su derecho eventualmente vulnerado por la sentencia o auto que se recurre en casación, ha de justificar también que el asunto presenta interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia, que es un interés que, obviamente, no está en sus solas manos y trasciende el ámbito de sus intereses.

<sup>12</sup> Ley Orgánica 2/1979, de 3 de octubre, del Tribunal Constitucional.

<sup>13</sup> El *Informe explicativo y propuesta de anteproyecto de la ley de eficiencia de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa*, antecedente inmediato a la reforma del recurso de casación, basa su propuesta de reforma en la configuración de distintos sistemas comparados que establecen alguna forma de selección objetiva de los recursos. Entre otros ordenamientos, en la página 66 se hace la siguiente descripción del sistema estadounidense:

El sistema vigente en los Estados Unidos de Norteamérica (*writ of certiorari*) responde a las mismas pautas. La revisión por el Tribunal Supremo no se configura como un derecho del recurrente sino como una potestad discrecional de los máximos Jueces federales. Las pautas seguidas para admitir un recurso son, sin ánimo agotador, la falta de jurisprudencia sobre una cuestión relevante de Derecho federal y la existencia de doctrina contradictoria de los distintos tribunales de apelación entre sí o con la jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre cuestiones de relevancia federal.

los magistrados; el coste de oportunidad de pronunciarse sobre una determinada materia que permita la formación de una jurisprudencia de calidad; la racionalidad en los recursos que le lleva a decidir sobre un número muy pequeño de asuntos o la propia falta de deliberación colegial en la adopción de la decisión sobre la admisión (Velasco Caballero, 2017).

Partiendo de esta comparativa con el *writ of certiorari* estadounidense, lo que se hace patente con la introducción del interés casacional objetivo como criterio de admisión del recurso de casación contencioso-administrativo es que estamos ante un concepto jurídico indeterminado que otorga una amplia discrecionalidad a la Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS al estimar su concurrencia (Razquin Lizarraga, 2017). Si bien es cierto que los poderes del TS en materia del recurso de casación y la discrecionalidad otorgada por la LJCA no son idénticos a los planteamientos del *writ of certiorari*, no puede obviarse el amplio margen otorgado a nuestro TS en la decisión de la admisión que podrá evolucionar hacia una tendencia más legalista que lleve a considerar los supuestos ejemplificativos del artículo 88.2 de la LJCA como motivos de casación, o bien, caminar hacia un desarrollo menos reglado basado en un catálogo de circunstancias para la creación de una admisión no reglada bajo el paraguas del interés casacional objetivo (Velasco Caballero, 2017; Cancer Minchot, 2017)<sup>14</sup>.

## 2. La función del recurso de casación y la jurisprudencia en el ámbito tributario

Planteada la anterior introducción a la configuración actual del recurso de casación contencioso-administrativo, ha de hacerse notar que el cambio en el criterio de admisión adquiere una especial relevancia en el ámbito tributario. Frente a una rama del ordenamiento compleja, con escasa estabilidad legislativa y en la que se produce una dilación considerable en la obtención de una resolución final, la regulación del recurso ahora derogada hacía particularmente ineficiente el recurso de casación al abordar la materia fiscal, problema agravado por la existencia de una *summa gravaminis* que limitaba considerablemente

<sup>14</sup> El propio TS ha tenido ocasión de reflexionar sobre la potencial evolución futura del recurso de casación en su configuración actual. Así, el Auto de 31 de enero de 2018 (rec. cas. 1193/2017) viene a realizar *obiter dicta* la siguiente reflexión:

Es de notar que ese riesgo temido es realmente existente, esto es, que la fijación de jurisprudencia, dadas las notas distintivas del nuevo modelo casacional, podría cerrar el paso, probablemente, a los futuros recursos de casación sobre la misma materia y cuestiones, aunque no por ello se debe conferir la oportunidad de alegación bajo la mera invocación de una noción de la legitimación fundada en el interés que se posee en asuntos diferentes y de futuro e hipotético examen. Pero también es verdad que tal riesgo está previsto y tácitamente aceptado por el legislador, esto es, conforma una consecuencia natural del sistema casacional mismo inspirado en el *ius constitutionis*, ya innecesario cuando se ha esclarecido definitivamente la cuestión necesitada de pronunciamiento jurisprudencial.

el acceso al recurso. De esta forma, con la definición del interés casacional objetivo, el juicio de subsunción que ha de realizar la Sección de Admisión ha permitido y permitirá que el TS se pronuncie sobre numerosas figuras tributarias y actos que son inéditos en la jurisprudencia, lo que contribuye a la obtención de criterios de interpretación uniformes que mejoren la seguridad jurídica en la aplicación del derecho por la Administración tributaria.

Sobre dicha labor interpretativa, la Sección Segunda de la Sala Tercera se encuentra ante un sector del ordenamiento que se caracteriza por su extraordinaria complejidad normativa y la variedad de sus contenidos (Huelin Martínez de Velasco, 2017b); una regulación compleja en cuya elaboración va a intervenir una amplia variedad de poderes públicos (Estado, comunidades autónomas, corporaciones locales e incluso la Unión Europea), que abordarán la delimitación de la potestad tributaria y su incidencia en el patrimonio de los ciudadanos en su deber de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos. Estamos también ante un área del ordenamiento muy amplia que abarca multitud de manifestaciones de la capacidad económica de los contribuyentes, lo que a menudo está asociado a una gran complejidad técnica y a una escasa estabilidad normativa dada la necesidad de hacer frente a las condiciones económicas y sociales, además del cumplimiento de los objetivos de ingresos marcados por las Administraciones públicas.

En definitiva, al tratar la materia tributaria, el TS se encuentra ante un escenario jurídico inseguro y escasamente estable con una gran incidencia en nuestro sistema económico, afectando a la práctica totalidad de los ciudadanos y las empresas. A tal efecto, la función nomofiláctica que pretende potenciarse con la actual configuración del recurso de casación se erigiría como un instrumento destinado al incremento de la certeza jurídica y la eficiencia en el gasto en la aplicación de las normas tributarias (Velasco Caballero, 2017).

El anterior modelo casacional impedía el acceso a casación de numerosas cuestiones en este ámbito, sobre todo aquellas relativas a impuestos municipales y al IRPF. En particular, la materia tributaria se enfrentaba en la configuración del recurso de casación ordinario a una *summa gravaminis* de elevada cuantía que no favorecía el acceso de determinadas materias y que también ocasionaba innumerables problemas en torno a la determinación de la cuantía litigiosa del recurso. Frente a un sistema casacional contencioso-administrativo ineficiente para abordar la materia tributaria, la supresión de la cuantía del recurso tributario permite la entrada al recurso de un mayor número de parcelas del derecho tributario (Ruiz Garijo, 2018), como son los tributos locales, el impuesto sobre el valor añadido (IVA) (cuyo periodo de liquidación trimestral o mensual restringía su acceso) o el IRPF<sup>15</sup>. Asimismo, el

<sup>15</sup> En particular, resultan inéditos los pronunciamientos en materia de exenciones, como las relativas al artículo 7 e) de la LIRPF en materia de indemnizaciones por despido de trabajadores con contratos de alta dirección (Auto de 27 de octubre de 2017, rec. cas. 2727/2017), la exención del artículo 7 h) en materia de prestaciones por maternidad (Auto de 17 de enero de 2018, rec. cas. 4483/2017) o la exención de la ganancia patrimonial del artículo 31.4 b) obtenida de la transmisión de la vivienda por mayores de 65 años (Auto de 15 de enero 2017, rec. cas. 3392/2017).



interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia como criterio de admisión del recurso tendría la capacidad de traducirse en un gran dinamismo para el ordenamiento jurídico-tributario ante la existencia de numerosas cuestiones que carecen de un criterio jurisdiccional interpretativo, permitiendo así dar una respuesta a la aplicación de las normas tributarias y alcanzar la previsión y certeza necesaria por las partes afectadas (mayormente los operadores económicos y la propia Agencia Tributaria).

Bajo estas premisas, el recurso de casación contencioso-administrativo tras la reforma refuerza especialmente su función nomofiláctica, al permitir que la Sección Segunda de la Sala Tercera del TS pueda conocer de un sector más amplio del derecho tributario, hecho que puede contribuir a mejorar la aplicación del derecho, incrementar la seguridad jurídica y aportar certidumbre en la relación jurídico-tributaria. Sobre este aspecto, con la eliminación de la barrera de la cuantía litigiosa, el recurso de casación contencioso-administrativo se erige como una potencial solución al problema de la conflictividad tributaria al permitir la formación de jurisprudencia que no existía en numerosas materias fiscales (Cancio Fernández, 2020).

Por todo ello, usando la terminología kantiana, se ha hablado en ocasiones de que la configuración actual del recurso de casación supone un *giro copernicano* dentro de la jurisdicción contencioso-administrativa en tanto que el recurso aparece vertebrado por el interés casacional del asunto litigioso y no por la tutela de determinadas situaciones jurídicas (Ruiz López, 2017). Esta perspectiva ha sido puesta en relación con la eficacia vinculante de la jurisprudencia, en tanto que la interpretación realizada por el TS ha de guiar las decisiones judiciales, las de los órganos económico-administrativos, la actuación de la Administración tributaria y los contribuyentes; en este sentido, el interés casacional objetivo como criterio de admisión contribuiría a la creación de un criterio más cuidadoso y una mejor selección de los asuntos objeto de admisión, lo que permitiría mejoras en la elaboración de las sentencias e incrementar el conocimiento de la jurisprudencia por parte de dicha comunidad jurídica (Velasco Caballero, 2017). Ahora bien, es cierto que, como apunta cierto sector de la doctrina (Ruiz López, 2017), no existen mecanismos procesales que aseguren que los criterios fijados en la jurisprudencia contencioso-administrativa sean seguidos por la actuación de los tribunales y la Administración; así, salvo apartamiento deliberado de la jurisprudencia<sup>16</sup>, el TS se vería abocado a la inadmisión del recurso al carecer la cuestión de interés casacional objetivo, o bien, proceder a su admisión de cara a matizar o concretar el criterio existente.

### 3. Objeto del estudio y metodología de análisis

Una vez planteados los términos de la reforma del recurso de casación y la redefinición de su papel en el ámbito contencioso-tributario, se hace necesario examinar de qué manera la

<sup>16</sup> Presunción del interés casacional objetivo establecida en el artículo 88.3 b) de la LJCA: «Cuando dicha resolución se aparte deliberadamente de la jurisprudencia existente al considerarla errónea».

Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS ha venido entendiendo el «interés casacional objetivo» en materia tributaria. Con este objetivo se partirá del estudio denominado *Repertorio sistematizado de los Autos de Admisión de recursos de casación dictados por la Sección Primera (de Admisión) de la Sala Tercera*<sup>17</sup> en el que el gabinete técnico de la Sala de lo Contencioso-Administrativo realiza una recopilación de autos de admisión en materia tributaria, cuyo enjuiciamiento corresponde a la Sección Segunda de la Sala Tercera, para los años 2017, 2018 y 2019.

Partiendo de dicha recopilación, se ha podido examinar un total de 508 autos de admisión de los que se ha podido extraer tanto el sector del ordenamiento tributario al que pertenecen como el precepto de interés casacional objetivo en el que se motiva la admisión. El objeto de dicho estudio parte de la idea de que, tras cinco años de vigencia de la configuración actual del recurso de casación, se ha establecido un patrón en las materias de admisión dentro de los diversos indicadores de interés casacional objetivo y presunciones del artículo 88 de la LJCA. De esta forma, se buscaría conocer de un lado qué criterios de admisión han sido los más utilizados por la Sección de Admisión en materia tributaria y en cuáles de ellos se han engarzado con mayor frecuencia las distintas áreas del derecho tributario.

Así, de una primera parte encontramos que dentro de los 508 autos examinados se hacen 710 referencias a los diversos apartados del artículo 88 de la LJCA en la motivación de la admisión del recurso de casación. La frecuencia de dichos preceptos para cada uno de los ejercicios puede resumirse en la siguiente tabla:

Tabla 1. Preceptos utilizados en la admisión de recurso de casación en materia tributaria

Precepto citado	2017	2018	2019	Total	Porcentaje
Artículo 88.2	2	3	2	7	0,99 %
Artículo 88.2 a)	60	40	55	155	21,83 %
Artículo 88.2 b)	15	25	11	51	7,18 %
Artículo 88.2 c)	51	53	68	172	24,23 %



<sup>17</sup> Repertorio sistematizado de los Autos de Admisión de recursos de casación dictados por la Sección Primera (de Admisión) de la Sala Tercera, en aplicación de la nueva regulación del recurso de casación introducida por la Ley Orgánica 7/2015. <<https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Tribunal-Supremo/Portal-de-Transparencia/Te-puede-interesar---/Estudios/Repertorio-sistematizado-de-los-Autos-de-Admision-de-recursos-de-casacion-dictados-por-la-Seccion-Primera--de-Admision-de-la-Sala-Tercera--en-aplicacion-de-la-nueva-regulacion-del-recurso-de-casacion-introducida-por-la-Ley-Organica-7-2015>> (consultado por última vez el 12 de diciembre de 2021).

Precepto citado	2017	2018	2019	Total	Porcentaje
▶					
Artículo 88.2 d)	1	0	0	1	0,14 %
Artículo 88.2 e)	2	0	6	8	1,13 %
Artículo 88.2 f)	22	18	5	45	6,34 %
Artículo 88.2 g)	2	0	1	3	0,42 %
Artículo 88.3 a)	65	83	102	250	35,21 %
Artículo 88.3 b)	0	1	4	5	0,70 %
Artículo 88.3 c)	1	4	8	13	1,83 %
<b>Total</b>	<b>221</b>	<b>227</b>	<b>262</b>	<b>710</b>	<b>100%</b>

Planteado en los términos anteriores encontramos que diversos apartados no forman parte de los criterios de admisión mientras que otros son citados en menos un 5 % de los autos. Por ello, en aras de centrar el análisis en aquellos que son utilizados con mayor frecuencia únicamente se hará un estudio en profundidad de los supuestos a), b), c) y f) del apartado 2 del artículo 88 y únicamente la presunción a) del apartado 3 del artículo 88.

Por su parte, también resulta interesante revisar la distribución de los autos de admisión entre la clasificación de materias tributarias planteadas. La distribución podría resumirse en la siguiente tabla:

Tabla 2. Materias admitidas a casación

Materia	2017	2018	2019	Total	Porcentaje
Aduanas	9	1	2	12	2 %
Impuesto sobre el patrimonio	0	1	0	1	0 %
Impuesto general indirecto canario	2	0	0	2	0 %
Impuesto sobre actividades económicas	3	0	2	5	1 %
Impuesto sobre bienes inmuebles	19	12	5	36	7 %





Materia	2017	2018	2019	Total	Porcentaje
▶					
Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras	5	0	6	11	2%
Impuesto sobre el incremento de valor de terrenos de naturaleza urbana	8	0	7	15	3%
Impuesto sobre el valor añadido	20	22	10	52	10%
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	19	20	11	50	10%
Impuesto sobre sociedades	9	23	22	54	11%
Impuesto sobre sucesiones y donaciones	10	12	3	25	5%
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	21	21	12	54	11%
Impuestos autonómicos	3	0	3	6	1%
Impuestos especiales	5	1	1	7	1%
Procedimientos tributarios	30	36	61	127	25%
Tasas y precios públicos	7	20	24	51	10%
<b>Total</b>	<b>170</b>	<b>169</b>	<b>169</b>	<b>508</b>	<b>100%</b>

Partiendo de las anteriores clasificaciones, se ha realizado un estudio cruzado de los motivos de casación con la clasificación de materias tributarias planteada, pudiendo resumir la distribución de los datos de la siguiente forma:



Tabla 3. Distribución de materias tributarias sobre los preceptos citados en la admisión del recurso

Materia	Artículo 88.2		Artículo 88.2 a)		Artículo 88.2 b)		Artículo 88.2 c)	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Aduanas	0	0%	3	1,94%	0	0%	2	1,16%
Impuesto sobre el patrimonio	0	0%	0	0%	0	0%	1	0,58%
Impuesto general indirecto canario	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre actividades económicas	0	0%	3	1,94%	0	0%	1	0,58%
Impuesto sobre bienes inmuebles	0	0%	24	15,48%	14	27,5%	15	8,72%
Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras	0	0%	9	5,81%	0	0%	7	4,07%
Impuesto sobre el incremento de valor de terrenos de naturaleza urbana	0	0%	3	1,94%	8	15,7%	8	4,65%
Impuesto sobre el valor añadido	0	0%	8	5,16%	4	7,8%	18	10,47%
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	0	0%	12	7,74%	0	0%	23	13,37%
Impuesto sobre sociedades	1	14,29%	18	11,61%	4	7,8%	12	6,98%
Impuesto sobre sucesiones y donaciones	1	14,29%	7	4,52%	6	11,8%	1	0,58%
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	2	28,57%	16	10,32%	1	2%	16	9,30%
Impuestos autonómicos	0	0%	0	0%	0	0%	2	1,16%
Impuestos especiales	0	0%	2	1,29%	0	0%	0	0%
Procedimientos tributarios	3	42,86%	27	17,42%	13	25,5%	44	25,58%
Tasas y precios públicos	0	0%	23	14,84%	1	2%	22	12,79%
<b>Total frecuencia</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>	<b>155</b>	<b>100%</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>	<b>172</b>	<b>100%</b>



Materia	Artículo 88.2 d)		Artículo 88.2 e)		Artículo 88.2 f)		Artículo 88.2 g)	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Aduanas	0	0%	0	0%	6	13,33%	0	0%
Impuesto sobre el patrimonio	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto general indirecto canario	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre actividades económicas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre bienes inmuebles	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras	0	0%	0	0%	0	0%	1	33,33%
Impuesto sobre el incremento de valor de terrenos de naturaleza urbana	0	0%	6	75%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre el valor añadido	0	0%	0	0%	25	55,56%	0	0%
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre sociedades	0	0%	0	0%	4	8,89%	0	0%
Impuesto sobre sucesiones y donaciones	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	0	0%	0	0%	2	4,44%	2	66,67%
Impuestos autonómicos	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuestos especiales	1	100%	0	0%	2	4,44%	0	0%
Procedimientos tributarios	0	0%	2	25%	0	0%	0	0%
Tasas y precios públicos	0	0%	0	0%	6	13,33%	0	0%
<b>Total frecuencia</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>



Materia	Artículo 88.3 a)		Artículo 88.3 b)		Artículo 88.3 c)		Total
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	
Aduanas	4	1,60%	0	0%	0	0%	15
Impuesto sobre el patrimonio	1	0,40%	0	0%	0	0%	2
Impuesto general indirecto canario	2	0,80%	0	0%	0	0%	2
Impuesto sobre actividades económicas	2	0,80%	0	0%	0	0%	6
Impuesto sobre bienes inmuebles	14	5,60%	0	0%	0	0%	67
Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras	2	0,80%	0	0%	0	0%	19
Impuesto sobre el incremento de valor de terrenos de naturaleza urbana	3	1,20%	0	0%	0	0%	28
Impuesto sobre el valor añadido	20	8%	0	0%	0	0%	75
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	29	11,60%	1	20%	0	0%	65
Impuesto sobre sociedades	34	13,60%	0	0%	0	0%	73
Impuesto sobre sucesiones y donaciones	11	4,40%	0	0%	0	0%	26
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	27	10,80%	0	0%	0	0%	66
Impuestos autonómicos	5	2%	0	0%	0	0%	7
Impuestos especiales	3	1,20%	0	0%	0	0%	8
Procedimientos tributarios	72	28,80%	4	80%	1	7,69%	166
Tasas y precios públicos	21	8,40%	0	0%	12	92,31%	85
<b>Total frecuencia</b>	<b>250</b>	<b>100%</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>	<b>710</b>

## 4. La configuración del interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia (art. 88 LJCA)

Como ya hemos tenido ocasión de señalar, el recurso de casación reformado por la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, tiene como «piedra angular»<sup>18</sup> la exigencia de un «interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia» en sede de admisión del recurso. Sobre la definición de este concepto, la Sección de Admisión de la Sala Tercera del TS ha venido a matizar sus notas características, que van a estar dominadas por dos elementos: de una parte, que sea un interés casacional *objetivo* y, de otra, que es un interés casacional *para la formación de jurisprudencia*.

La exigencia de que dicho interés casacional sea *objetivo* lleva a dejar fuera aquellas «cuestiones puramente casuísticas y singularizadas, carentes como tales de una dimensión hermenéutica del Ordenamiento que permite apreciar su proyección o repercusión, al menos potencial sobre otros posibles asuntos»<sup>19</sup>. Adicionalmente, el recurso de casación ha de servir «para la formación de la jurisprudencia», debiendo descartar aquellas controversias sobre las que ya existe jurisprudencia<sup>20</sup>. El recurso de casación ha de circunscribirse a «un territorio inexplorado por el Tribunal Supremo y sobre el que no se haya pronunciado»<sup>21</sup>, pudiendo llegar incluso a que se produzca la pérdida sobrevenida de dicho interés casacional cuando la cuestión litigiosa ha sido resuelta en sentido contrario a la pretensión del recurrente por parte del TS<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> Esta es la definición literal que le ha dado el TS; así, en su Auto de 19 de junio de 2017 (rec. cas. 273/2017).

<sup>19</sup> Auto de 29 de septiembre de 2018 (recurso de queja 238/2018). La Sección de Admisión de la Sala Tercera ha manifestado en numerosas ocasiones que el término «objetivo» exige la proyección de las circunstancias del caso a una generalidad de situaciones actuales o futuras que exigen una interpretación por parte del TS. Sobre esta perspectiva, resulta relevante destacar el Auto de 26 de noviembre de 2018 (rec. cas. 2754/2018) en el que se razona lo siguiente:

el actual recurso de casación se aparta del caso concreto y de la solución particularizada y se dirige a la solución de situaciones problemáticas generales y potencialmente relevantes para un gran número de situaciones, de modo que solo se puede estimar presente un interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia cuando la interpretación normativa pretendida por la parte tiene una proyección significativa para una multitud de circunstancias presentes y, en particular, futuras, sirviendo así el principio de seguridad jurídica exigido por el art. 9.3 de la CE.

<sup>20</sup> Auto de 5 de diciembre de 2018 (rec. cas. 5363/2017).

<sup>21</sup> Auto de 8 de enero de 2019 (rec. cas. 4346/2018).

<sup>22</sup> El Auto de 2 de abril de 2018 (rec. cas. 1772/2017), ante un conjunto de recursos formulados por la Comunidad de Madrid sobre una misma cuestión de fondo, considera lo siguiente:

Así las cosas, insistimos, es claro que el presente recurso de casación ha quedado desprovisto, bien que de forma sobrevenida, de cualquier interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia (art. 88.1 LJCA), al versar sobre cuestiones que ya cuentan con una doctrina jurisprudencial consolidada en sentido contrario al pretendido por la parte recurrente.



Sobre el funcionamiento de este binomio, la tarea del Alto Tribunal se aproxima en la admisión del recurso a la realización de un juicio de subsunción y de un juicio de elección (Huelin Martínez de Velasco, 2017a). Según Huelin Martínez de Velasco (2017a), la definición del «interés casacional objetivo» se aproxima a un juicio de subsunción pues la Sala ha de comprobar que la cuestión suscitada en la resolución recurrida «puede» encuadrarse en alguno de los supuestos del artículo 88.2 (o en otros supuestos dado el carácter de *numerus apertus*) o se «debe» articular dentro de las presunciones del artículo 88.3. No obstante, la subsunción no determina *per se* la admisión automática por cuanto es necesario que la cuestión litigiosa sea considerada apta para la formación de jurisprudencia. Es en este punto donde la tarea de subsunción pasa de ser un juicio de elección, otorgando al TS una amplia discrecionalidad en la admisión. Ahora bien, como señala Velasco Caballero (2017), aunque la configuración legal de dicho régimen de admisión permite al TS un amplio margen de discrecionalidad, la configuración del listado ejemplificativo a los efectos del artículo 88 define un régimen de admisión *tendencialmente reglado* en el que las decisión de admisión o inadmisión no descansa en la oportunidad del propio tribunal, sino que la decisión se adopta de forma subsuntiva, sin que el listado de circunstancias pueda llegar a considerarse un listado de motivos reglados de admisión.

Se debe realizar un apunte adicional en cuanto a la cuestión litigiosa a ser examinada en sede de casación, en tanto que el artículo 87 bis.1 viene a establecer que el recurso de casación «se limitará a las cuestiones de derecho, con exclusión de las cuestiones de hecho»<sup>23</sup>. En efecto, el interés casacional objetivo se va a restringir a cuestiones de calificación jurídica, esto es, determinar las consecuencias, implicaciones o valoraciones de carácter puramente jurídicos de los hechos dimanantes del litigio<sup>24</sup>.

Ahora bien, esta limitación del debate casacional no alcanza a aquellas cuestiones relativas a las normas jurídicas que regulan la carga de prueba y su interpretación, por ser esta una materia de carácter jurídico y no fáctico<sup>25</sup>. Llevado este extremo al terreno tribu-

<sup>23</sup> Resulta de interés apuntar, que el juego que realiza el TS frente a la controversia planteada es similar a la resolución de consultas tributarias vinculantes por parte de la Dirección General de Tributos. Así, la Ley General Tributaria (LGT) en su artículo 88.1 establece que el obligado tributario podrá plantear consultas tributarias únicamente «respecto al régimen, la clasificación o la calificación tributaria que en cada caso les corresponda».

<sup>24</sup> Auto de 10 de diciembre de 2018 (recurso de queja 462/2018).

<sup>25</sup> Esta es la conclusión a la que llega el Auto de 10 de mayo de 2019 (recurso de queja 116/2019), al amparo del siguiente razonamiento:

La apreciación del Tribunal de instancia sobre los hechos que constituyen la base del litigio no puede ser controvertida en casación, pero la pura valoración jurídica que esos hechos merecen, o lo que es lo mismo, la calificación jurídica de dichos hechos, o la determinación de las consecuencias jurídicas que de tales hechos fluyen, son cuestiones que precisamente por residenciarse en el terreno de los juicios de carácter jurídico resultan susceptibles de problematizarse en casación siempre y cuando se desenvuelvan en este específico ámbito de la discusión jurídica y no pretendan encubrir bajo el mismo una discusión puramente fáctica.

tario, el TS ha tenido oportunidad de pronunciarse en diversos asuntos relacionados con la distribución de la carga de la prueba entre el contribuyente y la Administración tributaria. Como paradigma de la importancia de esta valoración de las normas relativas a la carga de la prueba, encontramos la jurisprudencia sobre el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana, siendo objeto de debate cuestiones relativas a la prueba de la existencia del hecho imponible por parte de la Administración o la de la inexistencia de plusvalía por parte del sujeto pasivo<sup>26</sup>. Asimismo, sobre la interpretación del alcance del artículo 106 de la LGT, la Sala ha tenido ocasión de pronunciarse en materiales tales como la prueba de la realidad de los desplazamientos y manutención respecto a dietas exentas en IRPF<sup>27</sup>.

#### 4.1. Indicadores de interés casacional objetivo (art. 88.2 LJCA)

El artículo 88.2 de la LJCA incluye un listado abierto de supuestos, *entre otras circunstancias*, en virtud de los cuales el tribunal *podrá* apreciar que existe interés casacional objetivo de concurrir en la resolución impugnada. La definición de dicho listado en tales términos lleva a pensar que estamos ante un conjunto de supuestos ejemplificativos no exhaustivo siendo este un *numerus apertus*. No obstante, pese al carácter abierto del 88.2, la Sala de Admisión ha subrayado la excepcionalidad de la invocación de otras circunstancias a las enumeradas, imponiendo al recurrente el deber de fundamentar la concurrencia del interés casacional al caso, argumentando que la casuística objeto de recurso no es reconducible dentro de los parámetros de los apartados 2 y 3 del artículo 88<sup>28</sup>.

Planteada la anterior definición, solo restaría examinar su tratamiento por la Sección de Admisión de la Sala Tercer bajo la metodología propuesta. Sin embargo, como ya adelantamos (*vid. supra*), debemos examinar de forma más breve aquellos que han tenido una menor virtualidad en la formación de la jurisprudencia tributaria. Entre aquellos que no serán objeto de nuestro estudio encontramos los indicadores contemplados en los apartados d) y e) del artículo 88.2<sup>29</sup>, relativos respectivamente a las dudas sobre la constitucionalidad de la norma

<sup>26</sup> Entre otras muchas, la Sentencia del TS de 8 de junio de 2020 (rec. cas. 2923/2018).

<sup>27</sup> Sentencia del TS de 20 de enero de 2020 (rec. cas. 4258/2018).

<sup>28</sup> Autos del TS de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 93/2017), de 7 de mayo de 2018 (recurso de queja 738/2018) y de 26 de noviembre de 2018 (recurso de queja 397/2018), entre otros.

<sup>29</sup> «El Tribunal de casación podrá apreciar que existe interés casacional objetivo, motivándolo expresamente en el auto de admisión, cuando, entre otras circunstancias, la resolución que se impugna: [...]

d) Resuelva un debate que haya versado sobre la validez constitucional de una norma con rango de ley, sin que la improcedencia de plantear la pertinente cuestión de inconstitucionalidad aparezca suficientemente esclarecida.

e) Interprete y aplique aparentemente con error y como fundamento de su decisión una doctrina constitucional».

cuando en la instancia se ha debatido la cuestión de inconstitucionalidad y a la aplicación errónea de la doctrina del Tribunal Constitucional, en la fundamentación de la resolución recurrida. Quizás el único ámbito donde encontramos que estas circunstancias han tenido alguna trascendencia ha sido en el de la plusvalía municipal (un 75 % de los recursos admitidos sobre la circunstancia del apartado e) del art. 88.2), lo que ha permitido pronunciamientos sobre la constitucionalidad de dicho tributo y la determinación de la base imponible.

Adicionalmente, debe mencionarse el apartado g) relativo a que la resolución impugnada resuelva un proceso en el que se impugnó de forma directa o indirecta una disposición de carácter general. Si bien este supuesto entronca con la presunción *iure et de iure* de interés casacional del artículo 88.3 c), la relación entre ambos es de especialidad<sup>30</sup>, dado que la circunstancia del artículo 88.2 g) actúa en un ámbito más restringido o específico, en tanto que la nulidad no alcanza a la totalidad de la norma rebatida sino a una parte (Huelin Martínez de Velasco, 2017a)<sup>31</sup>. Considerada esta delimitación, este supuesto no ha tenido mayor trascendencia en materia tributaria; si bien es cierto que, ante el papel que a menudo juegan los reglamentos en materia tributaria esta vía ha planteado la posibilidad de que tengan acceso a casación impugnaciones indirectas de disposiciones generales relevantes para la resolución del litigio principal. No obstante, junto a la circunstancia del artículo 88.2 c) por considerar que la norma afecta a multitud de contribuyentes, se han admitido a casación recursos sobre la exención en transmisiones patrimoniales onerosas y la ilegalidad de las disposiciones contenidas en el reglamento de dicho impuesto<sup>32</sup> o la afectación de elementos patrimoniales a una actividad en el IRPF ante determinadas disposiciones del reglamento que son impugnadas por contravenir la LGT y la LIRPF<sup>33</sup>.

#### 4.1.1. Resoluciones contradictoras ante cuestiones sustancialmente iguales

El primer supuesto al que hace referencia el artículo 88.2 a) es que la resolución impugnada «fije, ante cuestiones sustancialmente iguales, una interpretación de las normas de Derecho estatal o de la Unión Europea en las que se fundamenta el fallo contradictorio con la que otros órganos jurisdiccionales hayan establecido».

<sup>30</sup> Autos del TS de 3 de mayo de 2017 (rec. cas. 189/2017), de 25 de octubre de 2017 (rec. cas. 2668/2017), de 9 de marzo de 2018 (rec. cas. 6541/2017) y de 4 de abril de 2019 (rec. cas. 3314/2018).

<sup>31</sup> Asimismo, como señala Cancr Minchot (2017), el interés casacional establecido en el artículo 88.2 g) resulta únicamente indiciario frente a la operatividad de la presunción del 88.3 c). De esta forma, este supuesto se acabaría circunscribiendo únicamente a recursos indirectos contra disposiciones de carácter general (esto es, cuando se plantee la impugnación con ocasión de la impugnación del acto según la posibilidad del art. 26 LJCA).

<sup>32</sup> Auto de 15 de enero de 2018 (rec. cas. 4660/2017).

<sup>33</sup> Auto de 19 de julio de 2018 (rec. cas. 1463/2017).

Desde el primer momento, al hilo de la identidad exigida en el derogado recurso para la unificación de doctrina<sup>34</sup>, el TS ha matizado que debe existir una «sustancial igualdad» de las cuestiones resueltas en unas y otra, en el bien entendido de que la «cuestión» cuya igualdad se predica viene determinada tanto por la norma aplicada como por la realidad a la que se aplica<sup>35</sup>.

En lo que se refiere a la jurisprudencia de contraste, se exige «la cita precisa y detallada, que habilite sin mayor esfuerzo su identificación y localización, de las sentencias firmes de otros órganos jurisdiccionales eventualmente contradictorias con la recurrida», a la par que se debe hacer un análisis que permita contrastar la «sustancial igualdad» de las cuestiones tratadas con «la expresión de que las sentencias confrontadas optan por tesis hermenéuticas divergentes, contradictorias e incompatibles»<sup>36</sup>. A su vez, se ha venido a matizar que la expresión «otros órganos jurisdiccionales» del artículo 88.2 a) implica descartar «el análisis del supuesto invocado cuando la sentencia que se aporta como contradictoria proviene del mismo órgano judicial»<sup>37</sup>. Ahora bien, esta delimitación no es absoluta ya que<sup>38</sup> «si la jurisprudencia está formada, el interés casacional objetivo del recurso preparado existiría únicamente si fuera necesario matizarla, precisarla o concretarla para realidades jurídicas diferentes a las ya contempladas en esa jurisprudencia»; consideración que permite abrir la puerta a la utilización de la jurisprudencia de la propia Sala Tercera en orden a reforzar la jurisprudencia cuando exista un solo pronunciamiento<sup>39</sup> o cuando se considere necesaria una revisión de la doctrina existente.

Un aspecto adicional relativo a la sentencia que se utilice a efectos de contrastar la eventual contradicción es la posibilidad de invocar la jurisprudencia emanada de otros órdenes

<sup>34</sup> En concreto, el derogado artículo 96.1 definía el acceso en unificación de doctrina en los siguientes términos:

Podrá interponerse recurso de casación para la unificación de doctrina contra las sentencias dictadas en única instancia por las Salas de lo Contencioso-administrativo del Tribunal Supremo, Audiencia Nacional y Tribunales Superiores de Justicia cuando, respecto a los mismos litigantes u otros diferentes en idéntica situación y, en mérito a hechos, fundamentos y pretensiones sustancialmente iguales, se hubiere llegado a pronunciamientos distintos.

Tras la reforma dichos preceptos quedaron sin contenido.

<sup>35</sup> Auto de 30 de octubre de 2017 (rec. cas. 302/2016).

<sup>36</sup> Criterios mantenidos de forma reiterada en los Autos de 7 de febrero de 2017 (rec. cas. 161/2016), de 8 de marzo de 2017 (rec. cas. 40/2017), de 5 de noviembre de 2018 (recurso de queja 427/2018).

<sup>37</sup> Auto de 16 de abril de 2018 (recurso de queja 47/2018). En el mismo sentido, Autos de 16 de octubre de 2017 (rec. cas. 2787/2017) y de 15 de marzo de 2018 (recurso de queja 694/2017).

<sup>38</sup> Auto de 23 de mayo de 2018 (rec. cas. 527/2018). En el mismo sentido, Autos de 3 de mayo de 2017 (rec. cas. 189/2017), de 16 de mayo de 2017 (rec. cas. 685/2017), de 24 de mayo de 2017 (rec. cas. 678/2017) y de 16 de enero de 2019 (rec. cas. 6950/2019), entre otros.

<sup>39</sup> Serán supuestos en los que un segundo pronunciamiento está en orden para la que sea considerada como jurisprudencia a los efectos del artículo 1.6 del Código Civil. Autos de 7 de mayo de 2017 (rec. cas. 685/2017) y de 6 de junio de 2017 (rec. cas. 1137/2017).

jurisdiccionales que no sean el contencioso-administrativo. Así, la Sala ha venido a admitir la posibilidad de invocar jurisprudencia ajena al orden contencioso-administrativo cuando esta tenga una clara incidencia en el proceso, pues el artículo 88.2 a) «no puede ser interpretado en el sentido reduccionista de que por tales órganos jurisdiccionales solo puedan entenderse los incardinados en el orden jurisdiccional contencioso-administrativo»<sup>40</sup>. Esta posibilidad de argumentar la contradicción existente sobre la doctrina emanada de otros órganos jurisdiccionales adquiere especial relevancia en el ámbito tributario. Un ejemplo paradójico lo encontramos precisamente en impuestos que gravan el tráfico patrimonial *inter vivos* y *mortis causa* a los efectos de impuestos tales como el impuesto sobre sucesiones y donaciones o el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, en tanto que la concreta tributación de las operaciones estará condicionada por su calificación jurídica en el ámbito civil a la luz de la jurisprudencia de la Sala Primera<sup>41</sup>. Otro ámbito jurisdiccional del que se ha hecho eco el TS a la hora de valorar este supuesto de posible admisión es el social, siendo relevante la utilización de la jurisprudencia de la Sala Cuarta del TS.

Trasladada la aplicación de este supuesto al ámbito tributario, la admisión de este supuesto de interés casacional ha llevado a que la Sección Segunda se pronuncie sobre numerosas materias en las que existían importantes discrepancias en el seno de la *jurisprudencia menor*, pudiendo solventar incongruencias surgidas en el seno de los TSJ y la AN. Así, superadas las limitaciones impuestas por el anterior modelo de recurso de casación para la unificación de doctrina, las Sentencias del TS han podido unificar el criterio interpretativo de la norma tributaria frente a pronunciamientos que son considerados contradictorios. En este sentido, la circunstancia del artículo 88.2 a) ha tenido notable repercusión en el ámbito tributario al permitir resolver sobre preceptos que generaban divergencias en el seno de los tribunales de instancia (particularmente los TSJ) y que nunca habían sido abordados por el TS.

Quizás uno de los casos más relevantes sea la exención del IRPF de la prestación por maternidad, asunto que se ha venido caracterizando por la falta de uniformidad en el criterio de los diversos TSJ y la ausencia de seguridad jurídica en la aplicación de la exención prevista en el artículo 7 h) de la LIRPF; así, constatada la existencia de sentencias contradictorias, el TS resolvió admitir el recurso sobre la circunstancia del artículo 88.2 a) ante la existencia de soluciones jurisdiccionales contradictorias<sup>42</sup>. A su vez, este criterio ha sido utilizado para la defensa por parte del TS de su propia jurisprudencia en materia tributaria, como ocurre en el Auto de 29 de marzo de 2017 (rec. cas. 176/2017) en el que se admite un recurso de casación contra una sentencia del TSJ de Galicia, en materia del plazo máximo de las actuaciones inspectoras, que «sigue una doctrina –propia de la Sala sentenciadora– frontalmente contraria a la sentada por esta Sección Segunda de la Sala Tercera del Tribunal Supremo y por la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional para una cuestión igual en

<sup>40</sup> Auto de 19 de junio de 2017 (recurso de queja 346/2017).

<sup>41</sup> En este sentido, el Auto de 19 de junio de 2017 (recurso de queja 346/2017).

<sup>42</sup> Auto de 7 de enero de 2018 (rec. cas. 4483/2017).

las sentencias reseñadas». Así, el apartado a) del artículo 88.2 ha sido utilizado en un 7,74 % para la admisión de asuntos de IRPF y en un 11,61 % en el impuesto sobre sociedades.

Otra cuestión relevante por el impacto económico para la administración española y la aplicación del derecho de la Unión Europea es la devolución del impuesto sobre las ventas minoristas de determinados hidrocarburos<sup>43</sup>, conocido como céntimo sanitario, en lo que se refiere a la devolución de este impuesto declarado contrario al derecho de la Unión Europea<sup>44</sup>. Sobre este aspecto, los diversos TSJ se encontraban divididos en lo que se refiere al legitimado para la obtención de la devolución ante las solicitudes formuladas por consumidores finales. Asimismo, en el ámbito de los procedimientos tributarios (un 17,42 % del total) también ha permitido resolver las sentencias contradictorias del TSJ de Madrid en la utilización del procedimiento de verificación de datos (art. 131 LGT)<sup>45</sup> en lo que se refiere a la interrupción del plazo de prescripción tributaria.

#### 4.1.2. Doctrina gravemente dañosa para los intereses generales

La siguiente circunstancia en la que puede ser apreciado el interés casacional objetivo consiste en que la resolución impugnada «b) Siente una doctrina sobre dichas normas que pueda ser gravemente dañosa para los intereses generales».

Este supuesto ha sido matizado en ocasiones por la Sala, quien ha insistido en que lo que ha de ser calificado como dañoso para los intereses generales es la doctrina que sienta la resolución objeto del recurso y no la cuantía debatida en el litigio<sup>46</sup>. A esto se añade la necesidad de que el recurrente razone los motivos por los cuales la doctrina es susceptible de ocasionar un grave daño a los intereses generales, vinculando dicho perjuicio a la realidad a la que resulte aplicable la doctrina de la resolución impugnada<sup>47</sup>.

<sup>43</sup> Autos del TS de 28 de abril de 2017 (rec. cas. 284/2017), de 3 de mayo de 2017 (rec. cas. 285/2018), de 24 de mayo de 2017 (rec. cas. 651/2017), entre otros muchos.

<sup>44</sup> Sentencia del TJUE de 27 de febrero de 2017 (Transportes Jordi Besora SL y Generalitat de Catalunya, asunto C-82/12).

<sup>45</sup> Autos de 10 de mayo de 2017 (rec. cas. 696/2017) y de 24 de octubre de 2017 (rec. cas. 2532/2017).

<sup>46</sup> Sobre este asunto, el Auto de 25 de enero de 2017 (rec. cas. 15/2016) viene a pronunciarse en el siguiente sentido:

Sin embargo, no cabe acoger este argumento, por cuanto no queda acreditado en qué medida la doctrina resulta gravemente dañosa para los intereses generales, toda vez que la sentencia de instancia aborda esta cuestión excluyendo el alegado enriquecimiento injusto, dado que existían posibilidades alternativas en manos de las Administraciones Públicas afectadas. Debiendo destacarse que el interés casacional viene dado cuando la «doctrina» sentada, que no la cuantía debatida, es gravemente dañosa para los intereses generales.

<sup>47</sup> El Auto de 29 de marzo de 2017 (rec. cas. 302/2016) viene a definir esta exigencia dentro de los requisitos del escrito de preparación del recurso del artículo 89.2 f), haciendo la siguiente enumeración del contenido de la argumentación del recurrente:

La doctrina ha venido interpretando el ámbito de actuación de este supuesto dentro de la jurisprudencia que venía a admitir el antiguo recurso de casación por interés de ley (González-Varas Ibáñez, 2016). Así, se debe considerar que el «pronunciamiento puesto en entredicho por la entidad actora sea susceptible de trascender con efecto de futuro»<sup>48</sup>, de tal suerte que se trata de evitar que se perpetúe una doctrina jurisprudencial que pueda ser gravemente dañosa para los intereses generales<sup>49</sup>. Sobre este aspecto concreto y como puede afectar al ámbito tributario, la Sentencia del TS de 20 de octubre de 1997 (rec. cas. 3850/1995) viene a precisar que, respecto al tipo de interés de demora aplicable a varios periodos de liquidación, «el criterio mantenido por la sentencia recurrida es erróneo y gravemente dañoso, para el interés general, en su proyección generalizada a toda la gestión tributaria», lo que se traduce en evitar que una doctrina contraria a la norma jurídica pueda afectar a las futuras relaciones entre la Administración y los contribuyentes. Más recientemente, sobre la actual regulación del recurso de casación, la Sala ha venido a mantener un criterio similar respecto a esta proyección sobre los intereses de las partes involucradas, «así, el efecto multiplicador del criterio contenido en la sentencia impugnada, la entidad de la cuantía a que pudiera ascender el eventual perjuicio económico o el número de posibles afectados»<sup>50</sup>.

En lo que se refiere a la delimitación del concepto de interés general en los litigios contencioso-tributarios, la Sala ha venido a puntualizar que la afirmación o alegación fundamentada en que la doctrina impugnada puede llevar a una reducción de ingresos públicos no implica de forma automática que aquella sea gravemente dañosa para los intereses generales, pues «el interés general no debe confundirse con el interés de la administración o la mera conveniencia administrativa»<sup>51</sup>. En concreto, sobre si la doctrina impugnada afecta a los ingresos públicos, resulta relevante reproducir el Auto de 5 de abril de 2017 (rec. cas. 249/2017) que, al hilo de una sustancial reducción de la base imponible del IRPF como consecuencia de la sentencia impugnada, hace el siguiente comentario:

la afirmación, sin más, de que una determinada doctrina provoca una reducción de los ingresos fiscales del Estado no lleva como consecuencia automática que sea gravemente dañosa para el interés general, pues, desde la perspectiva fiscal, este último no consiste en obtener una mayor recaudación [mero «interés recaudatorio»], sino en obtener la recaudación que derive de la realización de un siste-

---

(i) se expliciten, de manera sucinta pero expresiva, las razones por las que la doctrina que contiene la sentencia discutida pueda resultar gravemente dañosa para los intereses generales, (ii) vinculando el perjuicio a tales intereses con la realidad a la que la sentencia aplica su doctrina, (iii) sin que baste al respecto la mera afirmación apodíctica de que el criterio de la sentencia los lesiona.

<sup>48</sup> Sentencia del TS de 3 de febrero de 1998.

<sup>49</sup> En este sentido, Sentencias del TS de 21 de junio de 1997 y de 12 de julio de 1995.

<sup>50</sup> Auto de 27 de febrero de 2017 (rec. cas. 36/2017).

<sup>51</sup> Sentencia del TS de 27 de mayo de 2011 (rec. cas. 2182/2007).

ma tributario justo, mediante la puesta en práctica de los principios que proclama el artículo 31 de la Constitución Española [verdadero «interés general»].

Aunque algunos autores coinciden en señalar la limitada aplicación de esta circunstancia de admisión en materia tributaria (Huelin Martínez de Velasco, 2017b), este supuesto puede potencialmente fijar un criterio frente a la virtualidad expansiva de los planteamientos del órgano de instancia, siendo habitual la admisión conjunta con el supuesto del artículo 88.2 c) por su potencial afección a un gran número de situaciones, como sería el caso de impuestos objeto de liquidación colectiva. Así, lo ha venido admitiendo el TS como ocurrió con el acceso a casación del debate sobre la necesidad de impugnación de los valores catastrales en caso de impugnación de la liquidación del impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) (dicho impuesto supone el 27,5 % de las admisiones por el apartado b), cuando en el Auto de 1 de marzo de 2017 (rec. cas. 128/2018) considera que:

la sentencia impugnada puede potencialmente afectar a un gran número de situaciones si se generaliza la doctrina que propugna [art. 88.2 c) LJCA], incidiendo desfavorablemente y de manera grave sobre los intereses generales si se concluyera que esa doctrina es contraria al ordenamiento jurídico [art. 88.2 b) LJCA].

A su vez, el Auto de 12 de julio de 2017 (rec. cas. 2800/2017), en un supuesto en el que se produce un cambio de criterio por parte de la Administración sobre la exigencia de un tributo foral en relación con la confianza legítima de los contribuyentes, señala que:

la cuestión notoriamente afecta a un gran número de situaciones y, de ser incorrecta la tesis de la Sala de instancia, sería susceptible de causar graves daños al interés general, por lo que ha de concluirse que este recurso reúne interés casacional objetivo [art. 88.2 LJCA, letras c) y b)], haciéndose necesario un pronunciamiento del Tribunal Supremo que la esclarezca, creando así jurisprudencia sobre el particular.

#### 4.1.3. Afectación a un gran número de situaciones

El siguiente supuesto que lleva a la apreciación del interés casacional objetivo pasa por que la resolución impugnada: «c) Afecte a un gran número de situaciones, bien en sí misma o por trascender del caso objeto del proceso». La Sala Tercera ha venido a considerar que este supuesto está íntimamente relacionado con la virtualidad expansiva que tiene la doctrina en cuestión<sup>52</sup>, además de su capacidad de trascender al objeto del proceso con una posible aplicación a litigios presentes o futuros<sup>53</sup>. Sobre este punto, han de señalarse las considera-

<sup>52</sup> Auto de 1 de febrero de 2017 (rec. cas. 31/2016).

<sup>53</sup> Auto de 2 de noviembre de 2017 (rec. cas. 2911/2017)



ciones contenidas en el Auto de 29 de marzo de 2019 (recurso de queja 106/2019), en el que viene a considerar la especial contribución a la formación de jurisprudencia esta *vis expansiva* de la doctrina impugnada, siendo la misión del TS en la resolución del recurso de casación la de «iluminar la interpretación y aplicación del Derecho por los Tribunales inferiores en los litigios pendientes ante ellos».

En lo que respecta a su aplicación en el ámbito tributario, ha de apuntarse que las decisiones de la Sección de Admisión de la Sala Tercera han llevado a que este es uno de los supuestos que más relevancia ha tenido en los últimos cinco años. Así, esta circunstancia de interés casacional ha sido invocada con frecuencia por los recurrentes a la hora de fundamentar su recurso por la eventual «virtualidad expansiva» de la sentencia recurrida hacia una multitud de situaciones litigiosas presentes o futuras, estando ante una vía para la admisión de asuntos que venían generando una gran conflictividad fiscal (Ruiz Garijo, 2018).

Sin ánimo de ser exhaustivo, han sido dos ámbitos concretos sobre los que se ha planteado especialmente el recurso de casación por esta vía: la regulación relativa a los procedimientos tributarios y aquellas figuras tributarias de aplicación masiva que afectan a una generalidad de contribuyentes. En lo que se refiere al ámbito de los procedimientos tributarios (un 25,58 % del total), este supuesto ha permitido la admisión de recurso en materia de derivación de responsabilidad tributaria<sup>54</sup>, los límites de los procedimientos de comprobación de valores<sup>55</sup>. Asuntos todos ellos que por su cuantía o incidencia no hubieran tenido acceso a casación bajo la anterior regulación del recurso y han sido inéditas en la jurisprudencia de la Sala, pero que han podido ser examinados en sede casacional con el nuevo planteamiento.

De otra parte, esta posibilidad ha permitido la admisión de asuntos relacionados con figuras impositivas que afectan de manera masiva a los contribuyentes pero que por su reducida cuantía nunca habían sido objeto de examen en casación. Así, el TS ha tenido ocasión de abordar determinados aspectos relacionados con el IBI<sup>56</sup> (un 8,72 %) o el IRPF<sup>57</sup> (un 13,37 %).

#### 4.1.4. Derecho de la Unión Europea

El supuesto de interés casacional contemplado en el apartado f) del artículo 88.2 viene a referirse a aquellos casos en los que la resolución impugnada «interprete y aplique el Derecho de la Unión Europea en contradicción aparente con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia o en supuestos en que aun pueda ser exigible la intervención de este a título prejudicial».

<sup>54</sup> Autos de 8 de febrero de 2017 (rec. cas. 86/2017) y de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 53/2017), entre otros.

<sup>55</sup> Autos de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 212/2017), de 29 de marzo de 2017 (rec. cas. 572/2017), de 7 de junio de 2017 (rec. cas. 669/2017) y de 20 de mayo de 2017 (rec. cas. 696/2017).

<sup>56</sup> Auto de 10 de mayo de 2018 (rec. cas. 652/2018).

<sup>57</sup> Entre otros Autos de 19 de julio de 2017 (rec. cas. 1463/2017), de 25 de octubre de 2017 (rec. cas. 2727/2017), de 6 de noviembre de 2017 (rec. cas. 3940/2017) y de 7 de marzo de 2018 (rec. cas. 7375/2018).

Esta previsión viene a ser una manifestación del artículo 267 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)<sup>58</sup> en el marco de las cuestiones prejudiciales, por cuanto se viene a atribuir al TS la obligación de plantear la cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)<sup>59</sup>, como órgano jurisdiccional cuyas resoluciones no son susceptibles de recurso conforme al derecho interno. De esta forma, con la introducción de este supuesto de posible interés casacional objetivo, el TS ve reforzada su posición como vértice de la organización jurisdiccional contencioso-administrativa, «en lo relativo a la aplicación del derecho de la UE y a la interpretación y aplicación de los componentes del ordenamiento jurídico interno que son transposición del mismo o que, simplemente, inciden en su ámbito material» (Huelin Martínez de Velasco, 2017a, p. 7).

Más allá del papel que pueda jugar el TS con respecto a nuestro ordenamiento interno, el supuesto plantea el interés casacional objetivo en una correcta interpretación de la jurisprudencia del TJUE en caso de que la resolución impugnada la aplique de forma contradictoria. A tal efecto, el criterio de la Sala para la admisión establece que la correcta invocación de este supuesto exigirá la identificación de la jurisprudencia del TJUE invocada<sup>60</sup>, exponiendo la existencia de contradicción y razonando la divergencia existente en la interpretación del derecho de la UE. Se trata en definitiva de «fundamentar la pertinencia de esa comparación entre la resolución judicial combatida en casación y la del TJUE que supuestamente se contradice»<sup>61</sup>.

Al amparo de este indicador de interés casacional objetivo el TS ha tenido ocasión de pronunciarse en bastantes ocasiones en materia tributaria cuando el criterio de las salas de instancia se considera que no es conforme con la jurisprudencia de la Unión Europea. El ámbito donde más incidencia ha tenido sin dudas esta vía del recurso de casación es

<sup>58</sup> «Cuando se plantee una cuestión de este tipo en un asunto pendiente ante un órgano jurisdiccional nacional, cuyas decisiones no sean susceptibles de ulterior recurso judicial de Derecho interno, dicho órgano estará obligado a someter la cuestión al Tribunal».

<sup>59</sup> En este sentido, el Auto de 21 de febrero de 2018 (rec. cas. 5941/2017).

<sup>60</sup> Auto de 25 de junio de 2018 (recurso de queja 181/2018).

<sup>61</sup> Auto de 1 de marzo de 2019 (recurso de queja 43/2019). Dicho auto a modo de recapitulación indica lo siguiente:

Y en cuanto al subapartado f), quien sostiene su concurrencia bajo la tesis de que se ha contradicho la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, debe: i) identificar con suficiente precisión las resoluciones del TJUE que, según se afirma, interpretan el Derecho de la Unión Europea de forma contradictoria con la interpretación seguida en la resolución judicial que se impugna; ii) exponer el objeto o contenido de esas resoluciones sometidas a contraste y explicar en qué medida son, como se afirma, contradictorias; iii) razonar la incidencia de la divergencia interpretativa del Derecho europeo así puesta de manifiesto sobre el sentido del «fallo» de la resolución judicial combatida en casación; y iv), en definitiva, fundamentar la pertinencia de esa comparación entre la resolución judicial combatida en casación y la del TJUE que supuestamente la contradice.

en materia de imposición indirecta<sup>62</sup>; en concreto, al ser el IVA (un 55,56 % de las admisiones por esta letra), los impuestos especiales (un 4,44 %) y aduanas (un 13,33 %) objeto de armonización en todo el territorio de la Unión Europea a través de directivas, el examen de numerosas cuestiones reflejadas en la normativa transpuesta debe hacerse a la luz de la interpretación que el TJUE ha venido haciendo de la norma comunitaria. De esta forma en materia de IVA, el TS ha podido entrar a conocer sobre materias inéditas al TS, como son la deducción del IVA soportado en la adquisición de vehículos<sup>63</sup>, la armonización de las obligaciones formales de los obligados tributarios<sup>64</sup>, en materia de operaciones ocultas no facturadas descubiertas por la Inspección<sup>65</sup> o la existencia de establecimiento permanente a efectos de IVA en el territorio de aplicación del impuesto cuando existe una filial<sup>66</sup>.

Asimismo, este supuesto de interés casacional objetivo ha permitido analizar la compatibilidad de tributos autonómicos y locales con el derecho de la Unión Europea. En lo que respecta a los impuestos propios de las comunidades autónomas, hemos de referirnos al impuesto sobre grandes establecimientos comerciales<sup>67</sup>, planteando en este caso la cuestión prejudicial ante el TJUE quien resolvió sobre la incompatibilidad de dicho tributo con los artículos 49 y 54 del TFUE<sup>68</sup>. En el ámbito de tributos locales cabe destacar su utilización en el debate surgido en torno a las tasas por aprovechamientos especiales del suelo, vuelo y subsuelo del dominio público local y su compatibilidad con las directivas en materia de autorización de redes y servicios y telecomunicaciones<sup>69</sup>.

Por último, aunque si bien de menor incidencia, encontramos que esta circunstancia ha llevado a la admisión de recurso de casación en materia tributaria cuando la norma enjuiciada en la *ratio decidendi* de la sentencia de instancia puede ser contraria a las libertades en

<sup>62</sup> Materia armonizada en el ámbito de la Unión Europea en virtud de lo dispuesto en el artículo 113 del TFUE:

El Consejo, por unanimidad con arreglo a un procedimiento legislativo especial, y previa consulta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social, adoptará las disposiciones referentes a la armonización de las legislaciones relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos específicos y otros impuestos indirectos, en la medida en que dicha armonización sea necesaria para garantizar el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior y evitar las distorsiones de la competencia.

<sup>63</sup> Autos de 2 de marzo de 2017 (rec. cas. 103/2016) y de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 102/2016).

<sup>64</sup> Auto de 31 de mayo de 2017 (rec. cas. 1246/2017).

<sup>65</sup> Auto de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 165/2016).

<sup>66</sup> Auto de 11 de julio de 2018 (rec. cas. 3013/2018).

<sup>67</sup> Autos de 24 de mayo de 2017 (rec. cas. 408/2017) y de 31 de mayo de 2017 (rec. cas. 647/2017).

<sup>68</sup> Sentencias del TJUE de 26 de abril de 2018, en los asuntos relativos a diversas comunidades autónomas, Cataluña (asunto C-233/16), Asturias (asuntos C-234/16 y C-235/16) y Aragón (asuntos C-236/16 y C-237/16).

<sup>69</sup> Directiva 2002/20/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de marzo de 2002, relativa a la autorización de redes y servicios de comunicaciones electrónicas (Directiva autorización). Sobre esta materia, entre otros, los Autos de 31 de mayo de 2017 (rec. cas. 3190/2017) y de 21 de junio de 2017 (rec. cas. 1636/2017).

el ámbito comunitario. En este sentido, se han admitido diversos recursos de casación en materia de retenciones por el impuesto sobre la renta de no residentes (un 8,89 %) cuando estos pueden resultar contrarios a la libertad de establecimiento<sup>70</sup> y la libre circulación de capitales<sup>71</sup>; a su vez, en este ámbito también se han admitido recursos de casación sobre si el régimen sancionador relativo a la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero (modelo 720) es acorde a las libertades comunitarias<sup>72</sup>.

## 4.2. Presunciones del interés casacional objetivo (art. 88.3 LJCA)

A pesar de la afirmación inicial del artículo 88.3 de la LJCA en virtud de la cual «se presumirá que existe interés casacional objetivo», la jurisprudencia de la Sala se ha encargado

<sup>70</sup> Auto de 24 de enero de 2018 (rec. cas. 5405/2017), resuelto por la Sentencia del TS de 27 de marzo de 2019. En este caso, el objeto del recurso versaba sobre el siguiente asunto:

Determinar si, con el fin de evitar un tratamiento fiscal discriminatorio restrictivo de la libre circulación de capitales y contrario, por tanto, al Derecho de la Unión Europea, los dividendos percibidos en España por organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios no residentes sin establecimiento permanente con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 2/2010, de 1 de marzo, por la que se trasponen determinadas Directivas en el ámbito de la imposición indirecta y se modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes para adaptarla a la normativa comunitaria, han de ser sometidos al mismo tipo de gravamen que el previsto para las instituciones de inversión colectiva residentes en territorio español.

<sup>71</sup> Auto de 27 de junio de 2018 (rec. cas. 3023/2018), recurso resuelto por la Sentencia del TS de 13 de noviembre de 2019, en el que se plantea el recurso sobre la aplicación de retenciones a fondos de inversión estadounidenses. En concreto, la primera cuestión admitida en el recurso fue la siguiente:

Determinar si el análisis de comparabilidad entre las instituciones de inversión colectiva residentes en Estados Unidos de América, sin establecimiento permanente en España, y las instituciones de inversión colectiva residentes en España, al objeto de determinar si el diferente tratamiento tributario de los dividendos percibidos de sociedades residentes en España supone o no una restricción a la libre circulación de capitales contraria al Derecho de la Unión Europea, se debe realizar conforme a la legislación española de fuente interna sobre instituciones de inversión colectiva o conforme a la Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios.

<sup>72</sup> Auto de 2 de julio de 2019 (rec. cas. 6202/2019). En concreto la cuestión planteada en el Auto de admisión es la siguiente:

Determinar si un acto sancionador, consistente en una multa pecuniaria fija por cumplimiento tardío –sin requerimiento previo de la Administración–, de la obligación de suministrar información a través del modelo 720 sobre bienes y derechos situados en el extranjero (Disposición adicional 18.<sup>a</sup> de la Ley General Tributaria) puede resultar incompatible con el derecho de la Unión Europea, considerando el principio de proporcionalidad y las libertades fundamentales del Tratado de Funcionamiento de la UE, en particular y sin perjuicio de otras que pudieran resultar afectadas, la libre circulación de capitales, interpretadas a la luz de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

de matizar el alcance de esta presunción al indicar que «el hecho de que concurra un supuesto de presunción de interés casacional no conlleva, de forma automática, que se deba admitir el recurso de casación»<sup>73</sup>. Por ello, el recurrente habrá de justificar la concurrencia del interés casacional objetivo que permita la formación de jurisprudencia, de conformidad con las exigencias del artículo 88.2 f) de la LJCA<sup>74</sup>. Si bien es cierto que se han planteado críticas a esta configuración dual de los criterios orientadores del artículo 88.2 y las presunciones del artículo 88.3, la doctrina ha venido a concluir que resultará más fácil la admisión por las presunciones del artículo 88.3 que por los criterios del 88.2 de la LJCA (Santamaría Pastor, 2015). Asimismo, se ha venido a hacer una distinción entre dos tipos de presunción dentro del listado de las presunciones del artículo 88.3 (Huelin Martínez de Velasco, 2017a). De una parte, una presunción *iure et de iure* en los supuestos de la letra b) (apartamiento deliberado de la jurisprudencia) y c) (declaración de nulidad de disposiciones de carácter general). De otro parte, presunciones *iuris tantum* en las letras a) (inexistencia de jurisprudencia), d) (actos y disposiciones de organismos reguladores) y e) (actos y disposiciones de Consejos de Gobierno Autonómicos)<sup>75</sup>.

Como ya apuntamos en epígrafes anteriores (véase epígrafe 3 *supra*), la utilización de las presunciones por parte de la Sección de Admisión del TS en materia tributaria se reduce de forma abrumadora al apartado a) del artículo 88.3 (en un 35,21 % de los recursos) frente a los supuestos de los apartados b) (un 0,70 %) y c) (un 1,83 %), lo que nos lleva a realizar únicamente un estudio pormenorizado de la presunción a) relativa a la inexistencia de jurisprudencia. Como breve apunte ha de indicarse que el artículo 88.3 b)<sup>76</sup> ha venido a ser in-

<sup>73</sup> Auto de 8 de marzo de 2017 (rec. cas. 75/2017).

<sup>74</sup> Entre otros, los Autos de 8 de marzo de 2017 (rec. cas. 75/2017), de 9 de marzo de 2018 (rec. cas. 6541/2017) y de 5 de abril de 2017 (rec. cas. 628/2017).

<sup>75</sup> Esta diferenciación entre tipos de presunciones tiene su reflejo en el artículo 88.3 *in fine*, cuyo tenor literal viene a permitir la inadmisión por auto motivado en los supuestos del a), d) y e) «cuando el Tribunal aprecie que el asunto carece manifiestamente de interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia». Este régimen jurídico de la resolución de inadmisión en supuestos de presunción de interés casacional ha sido matizado por el TS, definiendo que el adverbio «manifiestamente» «implica que la carencia de interés ha de ser claramente apreciable sin necesidad de complejos razonamientos o profundos estudios del tema litigioso» (Auto de 10 de abril de 2017, rec. cas. 225/2017). No obstante, aun habiéndose invocado los presupuestos del artículo 88.3, el TS ha concluido que cabría la admisión mediante providencia cuando «se constata que no concurre el presupuesto para que opere la presunción legal que se invoca». Ante las posibles dudas que pueda generar esta aproximación y la vulneración de derechos fundamentales, la Sala puntualiza en su Auto de 28 de febrero de 2019 (rec. cas. 5394/2018) que:

la mera forma de la resolución –providencia y no auto– no es, en sí misma, originadora de lesión del derecho fundamental denunciado, máxime cuando la providencia dictada ha sido motivada conforme al repetido artículo 90.4 LJCA, haciendo saber a su destinatario, de forma inequívoca, las razones de la inadmisión del recurso de casación.

<sup>76</sup> «Se presumirá que existe interés casacional objetivo: [...] b) Cuando dicha resolución se aparte deliberadamente de la jurisprudencia existente al considerarla errónea».

terpretado como un instrumento del propio TS para la «defensa de la jurisprudencia»<sup>77</sup> ante una separación «voluntaria, intencionada y hecha a propósito porque el juez de la instancia»<sup>78</sup> es quien considera equivocada la jurisprudencia. Aunque la aplicación de este precepto ha sido muy limitada en el ámbito tributario, ha sido utilizado en la admisión del recurso de casación para la determinación del alcance de la impugnación de normativa foral sobre jurisprudencia que interpreta la LGT<sup>79</sup>.

Por su parte, la presunción del artículo 88.3 c)<sup>80</sup> ha tenido un alcance práctico limitado en el ámbito fiscal, encontrando la admisión del recurso de casación en los casos en que se pretendía la declaración de nulidad de ordenanzas fiscales. Aunque si bien esta posibilidad ha sido limitada en ocasiones<sup>81</sup>, el TS ha venido admitiendo recursos contra diversas ordenanzas fiscales basando su trascendencia en el hecho de «que es notorio que las previsiones declaradas nulas se reproducen miméticamente en las ordenanzas fiscales de un número elevado de municipios»<sup>82</sup>. Otro caso relevante a este respecto fue la Ordenanza Fis-

<sup>77</sup> Así lo define el Auto de 10 de mayo de 2017 (rec. cas. 1150/2017): «un instrumento para la defensa de la jurisprudencia, pero también para su evolución, permitiendo que los órganos jurisdiccionales de instancia llamen la atención sobre la necesidad de alterar los criterios jurisprudenciales ya asentados».

<sup>78</sup> Como apunta la Sala en el Auto de 24 de abril de 2017 (rec. cas. 611/2017) esta presunción exige que: se haya producido una separación [...] voluntaria, intencionada y hecha a propósito porque el juez de la instancia considera equivocada la jurisprudencia, sin que baste, por tanto, con una mera inaplicación o eventual contradicción con la jurisprudencia por el órgano de instancia, sino que se exige que haga mención expresa a la misma, señale que la conoce y la valore jurídicamente, y se aparte de ella por entender que no es correcta.

<sup>79</sup> Recursos de casación 2494/2019, 2504/2019, 2994/2019 y 2996/2019.

<sup>80</sup> «Se presumirá que existe interés casacional objetivo: [...] Cuando la sentencia recurrida declare nula una disposición de carácter general, salvo que esta, con toda evidencia, carezca de trascendencia suficiente».

<sup>81</sup> Sobre este aspecto, el Auto de 13 de febrero de 2017 (rec. cas. 28/2016), el TS ha denegado el interés casacional objetivo a determinadas normas de ámbito local como es un plan de ordenación urbana. El razonamiento seguido en dicha resolución es el siguiente:

Tampoco ha lugar a apreciar la existencia del supuesto contemplado en la letra c), porque la cuestión realmente controvertida, el carácter sustancial de las modificaciones introducidas, ha de resolverse en función de las singulares circunstancias concurrentes en el caso –que es justamente en lo que la Sala de instancia se embarca en la fundamentación de su sentencia (particularmente, a lo largo de su extenso FJ 2.º)– y solo a partir de ellas puede llegar a deducirse o no el indicado carácter. No cabe, sin dejar de referirse a tales circunstancias, llegar a establecer una pauta general que venga a dar solución a todas las soluciones y trascender así al caso objeto del recurso.

En este mismo sentido, el Auto de 27 de febrero de 2017 (rec. cas. 189/2016).

<sup>82</sup> Auto de 7 de junio de 2017 (rec. cas. 1068/2017), en este caso se impugnaba una ordenanza fiscal que regulaba una tasa por la ocupación o aprovechamiento especial del dominio público local por compañías que operan en el sector del transporte de energía eléctrica, gas, agua e hidrocarburos. En este mismo sentido, se han admitido recursos semejantes, como el Auto de 21 de junio de 2017 (rec. cas. 1800/2017) sobre la nulidad de una ordenanza fiscal que establecía una tasa por la prestación de un

cal del Ayuntamiento de Barcelona que establecía la tasa municipal de servicios de inspección y el control sobre las viviendas declaradas vacías o permanentemente desocupadas<sup>83</sup>.

#### 4.2.1. Inexistencia de jurisprudencia

El artículo 88.3 a) de la LJCA viene a definir la presunción de interés casacional objetivo «cuando en la resolución impugnada se hayan aplicado normas en las que se sustente la razón de decidir sobre las que no exista jurisprudencia».

Ante la reiterada invocación de este motivo, la Sección de Admisión ha venido a matizar los criterios que han de concurrir para definir la «inexistencia de jurisprudencia» como presunción del interés casacional. La matización de este concepto por definir que se considera jurisprudencia a estos efectos y cuando esta es inexistente; a tal fin la Sala acude al concepto de jurisprudencia definido en el artículo 1.6 del Código Civil<sup>84</sup>, siendo las sentencias del TS «las que fijan la doctrina hermenéutica que coadyuva a una adecuada interpretación y aplicación del ordenamiento jurídico»<sup>85</sup>. Ahora bien, en una línea continuista con el anterior recurso de casación, la Sala ha entendido que una única sentencia no constituye jurisprudencia en el sentido del artículo 1.6 del Código Civil y, por tanto, se hace necesario un pronunciamiento para la formación de la jurisprudencia. Sobre este aspecto se pronuncia el Auto de 5 de diciembre de 2017 (rec. cas. 2717/2017)<sup>86</sup> en el siguiente sentido:

la existencia de una única sentencia de este Tribunal, si bien con un alcance no idéntico al caso de autos, hace aconsejable –para formar jurisprudencia mediante la doctrina reiterada a la que se refiere el artículo 1.6 del Código Civil– que la Sala se pronuncie para reafirmar, reforzar o completar aquel criterio o, en su caso, para cambiarlo o corregirlo en los términos –en ambos supuestos– que la Sección de Enjuiciamiento tenga por conveniente.

En relación con esta concepción de la inexistencia de jurisprudencia, el criterio de la Sala también ha abierto la posibilidad a admitir a casación cuestiones litigiosas en las que ya existe jurisprudencia, pero se hace necesario que esta sea reafirmada, reforzada o cla-

---

servicio de vigilancia especial y prevención del riesgo de usurpación de viviendas vacías propiedad de entidades financieras.

<sup>83</sup> Auto de 14 de marzo de 2017 (rec. cas. 6197/2019), resultado en la Sentencia del TS de 8 de junio de 2020.

<sup>84</sup> «La jurisprudencia complementará el ordenamiento jurídico con la doctrina que, de modo reiterado, establezca el Tribunal Supremo al interpretar y aplicar la ley, la costumbre y los principios generales del derecho».

<sup>85</sup> Auto de 8 de enero de 2019 (rec. cas. 4346/2018).

<sup>86</sup> En el mismo sentido, Auto de 29 de octubre de 2018 (rec. cas. 3847/2018).

rificada en algún punto. Dicho criterio es el sostenido en el Auto de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 93/2017)<sup>87</sup> que viene a definir esta posibilidad en los siguientes términos:

La «inexistencia de jurisprudencia» a que se refiere ese artículo no ha de entenderse en términos absolutos, sino relativos, por lo que cabe hablar de la misma, estando llamado el Tribunal Supremo a intervenir, no solo cuando no haya en absoluto pronunciamiento interpretativo de la norma en cuestión, sino también cuando, habiéndolo, sea necesario matizarlo, precisarlo o concretarlo para realidades jurídicas diferentes a las ya contempladas en la jurisprudencia.

Como cuestión adicional ha de mencionarse la problemática que ofrece la formación de jurisprudencia sobre preceptos derogados de forma sobrevenida, cuestión relevante en el ámbito tributario dada la escasa estabilidad normativa que caracteriza a dicho sector del ordenamiento. Aunque la propia Sala rechaza la interpretación de legislación derogada, se matiza este criterio en la necesidad de que esta sea interpretada para la formación de jurisprudencia, exigiendo una especial argumentación por parte del recurrente de la concurrencia del interés casacional. A estos efectos, el Auto de 2 de noviembre de 2017 (rec. cas. 2827/2017) viene a señalar algunos ejemplos en los que esta circunstancia se daría:

cuando la controversia planteada en el proceso versa sobre la aplicación de normas derogadas, la apreciación del interés casacional pasa por constatar que a pesar de tal derogación, aun así, la resolución del litigio sigue presentando interés, art. 88.1 LJCA. Por ejemplo, porque la norma derogada ha sido sustituida por otra que presenta –en cuanto importa– el mismo o similar contenido; o porque a pesar de tal derogación la cuestión interpretativa del Derecho planteada resulta susceptible de seguir proyectándose sobre litigios futuros; o cuando el tema debatido en el proceso presenta en sí mismo una trascendencia social y/o económica de tal magnitud que hace preciso su esclarecimiento por este Tribunal Supremo.

Planteada la anterior explicación de cómo opera esta presunción de interés casacional objetivo, resulta innegable el potencial que este motivo puede tener para la admisión de cuestiones en las que sea necesario formar jurisprudencia sobre normativa tributaria. Sobre este punto, resulta patente la escasez de interpretación de normas del ordenamiento tributario por parte del Alto Tribunal. Así lo ha reconocido la propia Sala en su Auto de 8 de enero de 2019 (rec. cas. 4346/2018) en los siguientes términos:

Pero aun admitiéndose que no existiera «jurisprudencia» sobre los preceptos invocados (desde un entendimiento estricto de dicho término), es preciso explicitar

<sup>87</sup> Doctrina que se ha mantenido de forma continuada por parte de la Sala en Autos de 26 de octubre de 2017 (rec. cas. 2727/2017), de 11 de abril de 2018 (rec. cas. 5683/2017) y de 15 de marzo de 2019 (rec. cas. 5945/2018).



que, habida cuenta de la complejidad del sistema jurídico y del límite cuantitativo que condicionaba el anterior sistema de casación, resulta ciertamente lógico que la inmensa mayoría de nuestro ordenamiento –y, particularmente, en lo que respecta a las normas fiscales– se encuentre ayuno de una concreta interpretación por parte de este Tribunal Supremo.

Bajo esta consideración se abriría la posibilidad de que el TS tenga ocasión de interpretar amplias secciones del ordenamiento tributario al amparo de esta presunción que, si bien opera *iuris tantum* y no puede ser desligada del carácter objetivo del recurso para la formación de jurisprudencia, facilita el acceso a casación de una amplia variedad de materias no sujetas a límite cuantitativo alguno. De esta forma, esta presunción puede hacer frente a una rama del Derecho como el tributario cuya peculiaridad reside en un alto grado de complejidad de sus normas sujetas a continuas modificaciones o revisión, permitiendo la creación de criterios interpretativos con una mayor admisibilidad de recursos (Ruiz López, 2017) e introduciendo un elemento dinámico sobre la jurisprudencia existente que evita su fosilización (De Juan Casadevall, 2020).

Esta perspectiva parece haber quedado confirmada con la práctica de la Sección de Admisión del TS de los últimos cuatro años que ha venido utilizando de forma recurrente esta presunción para aceptar la fundamentación del interés casacional objetivo en recurso de casación en materia tributaria. Así, la función unificadora del TS se ha visto reforzada por esta vía al resolver tanto sobre cuestiones procedimentales relativas a los procedimientos tributarios como cuestiones sustantivas sobre aspectos concretos de la regulación de determinadas figuras tributarias (Huelin Martínez de Velasco, 2017b). En lo que se refiere a aspectos del procedimiento tributario (un 28,80 % de los recursos), la Sección ha venido a utilizar la presunción del artículo 88.3 a) para apreciar la existencia de interés casacional objetivo en lo que se refiere a supuestos como derivación de responsabilidad<sup>88</sup>, el plazo máximo de duración de las actuaciones inspectoras con requerimientos de información previo<sup>89</sup>, el cálculo de intereses de demora tributarios<sup>90</sup> o el concepto de opción tributaria<sup>91</sup>. Por su parte, en lo que se refiere a la regulación de figuras tributarias, el TS ha tenido ocasión de pronunciarse en materias desconocidas para el tribunal, como sería el caso de numeros aspectos del IRPF e impuesto sobre sociedades (un 11,60 % y un 13,60 %, respectivamente) como residencia fiscal<sup>92</sup>, rendimientos irregulares para la actividad del abogado y, en es-

<sup>88</sup> Autos de 15 de marzo de 2017 (rec. cas. 427/2017), de 30 de octubre de 2017 (rec. cas. 3326/2017) y de 5 de febrero de 2018 (rec. cas. 4540/2017).

<sup>89</sup> Autos de 24 de mayo de 2017 (recs. cas. 1423/2017 y 1415/2017) y de 7 de marzo de 2018 (rec. cas. 6513/2017).

<sup>90</sup> Autos de 29 de enero de 2018 (rec. cas. 4872/2017) y de 8 de enero de 2019 (rec. cas. 4235/2018).

<sup>91</sup> Auto de 4 de abril de 2018 (rec. cas. 6189/2017).

<sup>92</sup> Auto de 24 de abril de 2017 (rec. cas. 815/2017).

pecial, las exenciones a los efectos del artículo 7 de la LIRPF<sup>93</sup>. A su vez, resulta relevante su utilización en materia del impuesto sobre actividades económicas<sup>94</sup> y el tratamiento de determinados tributos autonómicos como el impuesto sobre viviendas vacías establecido por la Comunidad Autónoma de Cataluña<sup>95</sup>.

## 5. Conclusión

La nueva configuración del recurso de casación en el orden contencioso-administrativo tras la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, ha supuesto un auténtico giro copernicano en la configuración de la jurisprudencia en dicha jurisdicción en lo que se refiere a la supresión de los tradicionales motivos tasados de casación y su sustitución por la noción del «interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia». Va a ser este concepto, denominado la «piedra angular» del recurso por la propia Sala Tercera, en torno al cual se ha de construir una jurisprudencia sobre un ámbito tan amplio y diverso como el derecho administrativo, en el que se incluye el derecho tributario como una parcela del ordenamiento jurídico esencial para el funcionamiento del Estado y que afecta a la práctica totalidad de los ciudadanos en su condición de administrados-contribuyentes.

Dejando al margen aquellos aspectos en los que se ha planteado una necesidad de reforma o una mejora de la técnica legislativa, no puede obviarse el hecho de que el recurso de casación en el orden contencioso-administrativo tras la reforma puede contener todos los elementos para lograr un sistema de justicia administrativa más completo. Con la potenciación de la función nomofiláctica del TS, se facilita una aplicación uniforme del derecho que redundaría en última instancia en decisiones judiciales que compensen la posición de desventaja en la que con frecuencia se encuentran los ciudadanos frente a la Administración.

No obstante, el planteamiento de un recurso de carácter objetivo cuya admisión está sujeta a que el asunto potencialmente contribuya a la formación de la jurisprudencia puede provocar que este fin principal se acabe convirtiendo en el predominante sobre la tutela del derecho del litigante en casación, entrando en claro conflicto con el derecho a la tutela judicial efectiva y la seguridad jurídica, lo que deja al margen cuestiones tan relevantes en el control jurisdiccional en sede de casación como los vicios *in procedendo*. Asimismo, el hecho de que el interés casacional objetivo se haga pivotar sobre un *numerus apertus* de circunstancias, estableciendo un listado de supuestos ejemplificativos y presunciones, plantea dudas sobre la propia admisión del recurso en tanto que se otorga al TS un margen de

<sup>93</sup> A modo de ejemplo, Autos de 6 de noviembre de 2017 (rec. cas. 3774/2017), de 9 de abril de 2018 (rec. cas. 6740/2017), de 11 de abril de 2018 (rec. cas. 6693/2017) y 20 de junio de 2018 (rec. cas. 2345/2018).

<sup>94</sup> Autos de 1 de febrero de 2017 (rec. cas. 36/2017) y de 5 de abril de 2017 (rec. cas. 181/2017).

<sup>95</sup> Auto de 25 de abril de 2018 (rec. cas. 306/2018).

discrecionalidad que se acerca a los ordenamientos de *common law* (esto es, el *writ of certiorari* norteamericano) que concibe el recurso en una prerrogativa del tribunal de casación más que en un mecanismo para la defensa e interpretación del ordenamiento.

La evolución actual de la jurisprudencia está haciendo del Alto Tribunal un verdadero intérprete de la norma tributaria, convirtiendo en actualidad no solo los fallos de sus sentencias sino también los propios autos de admisión que aportan información sobre los asuntos a tratar y cómo estos pueden afectar a las relaciones administración-contribuyente. De esta forma, frente a la anterior configuración del recurso de casación que limitaba la admisión a casación a aquellas liquidaciones cuya cuantía superaba los 600.000 euros, la nueva casación facilita el acceso a casación de cuestiones huérfanas de un criterio unificado tanto en los órganos económico-administrativos como en los tribunales de instancia, primando la necesidad de crear jurisprudencia frente a la cuantía del acto tributario impugnado.

Partiendo de esta base y en línea con las dudas planteadas anteriormente, la falta de mecanismos *per se* que permita que el TS garantice la efectividad de su propia jurisprudencia frente a tribunales de instancia y la prolongación en el tiempo de los litigios contencioso-tributarios podrían limitar el alcance de los futuros criterios jurisprudenciales que se establezcan. Sobre este aspecto, no es inusual en el ámbito fiscal que una cuestión sobre la que el TS fija un criterio interpretativo sea en parte ineficiente, ya sea porque afecte de forma irremediable a gran multitud de situaciones (piénsese en la figura de la prescripción de la deuda tributaria y la consolidación de situaciones jurídicas que son contrarias al criterio establecido por el TS) cuando se obtenga la resolución o porque se han producido los cambios normativos que reparan dicha situación o suplen la incertidumbre que se produce. Es en estos casos en los que la casación en el ámbito contencioso-tributario, aunque potencialmente pueda fijar un criterio interpretativo y alcanzar a un gran abanico de cuestiones, pueda acabar convirtiéndose en el castigo a Sísifo, como si escalar hasta el TS tras un largo proceso de reclamaciones en vía administrativa y contencioso-administrativa fuera un ejercicio inútil cuando la roca baja nuevamente hasta el pie de la montaña.

## Referencias bibliográficas

- Alonso Mas, M. J. (2015). El acceso al recurso de casación en el orden contencioso-administrativo: una oportunidad perdida. *Revista de Administración Pública*, 197.
- Cancio Fernández, R. (2020). Casación y reconstrucción económica. *Revista Aranzadi Doctrinal*, 7.
- Juan Casadevall, J. de. (2020). La apreciación del interés casacional objetivo en el recurso contencioso-tributario. *Quincena Fiscal*, 1.
- Fernández Farreres, G. (2015). Sobre la eficiencia de la jurisdicción contencioso-administrativa y el nuevo recurso de casación «para la formación de jurisprudencia». *Revista Española de Derecho Administrativo*, 174.
- González-Varas Ibáñez, S. (2016). Comentarios al nuevo recurso de casación (2): artículos 88 y 89 de la LJCA. Interés casacional objetivo y escrito de preparación del recurso de casación. *Revista Aranzadi Doctrinal*, 8.
- Huelin Martínez de Velasco, J. (2017a). La nueva casación contencioso-administrativa (primeros pasos). *Revista General de Derecho Constitucional*, 24.
- Huelin Martínez de Velasco, J. (2017b). El nuevo recurso de casación en el orden contencioso-administrativo: Un instrumento al servicio de la seguridad jurídica en el ámbito tributario. *Quincena Fiscal*, Núm. Especial Septiembre 2017.
- Razquin Lizarraga, J. A. (2017). El interés casacional objetivo según el Tribunal Supremo. *Revista Española de Derecho Administrativo*, 188.
- Ruiz López, M. A. (2017). El nuevo recurso de casación contencioso-administrativo: primeras resoluciones, balance y perspectivas. *Revista de Administración Pública*, 204.
- Santamaría Pastor, J. A. (2015). Una primera aproximación al nuevo sistema casacional. *Revista de Administración Pública*, 198.
- Santamaría Pastor, J. A. (2018). La orientación legal acerca del interés casacional: excesos y defectos del artículo 88. *Revista de Administración Pública*, 207.
- Velasco Caballero, F. (2017). Poderes del Tribunal Supremo en la casación contencioso-administrativa. *Revista Española de Derecho Administrativo*, 182.
- Cancer Minchot, P. (2017). Interés casacional objetivo y discrecionalidad en el nuevo paradigma casacional. En L. M. Cazorla Prieto y R. C. Cancio Fernández (Coords.), *Estudios sobre el Nuevo Recurso de Casación Contencioso-Administrativo*. Aranzadi.
- Ruiz Garijo, M. (2018). El derecho tributario, sin muro cuantitativo, conquista la última instancia de casación. En L. M. Cazorla Prieto y R. C. Cancio Fernández (Dirs.), *El Interés Casacional Objetivo en su Interpretación Auténtica*. Aranzadi.

## Bibliografía

- Álvarez Menéndez, E. (2018). *El recurso de casación en materia tributaria*. Aranzadi.



# Un sistema fiscal del siglo XIX frente a un contribuyente del siglo XXI: el irrefrenable éxodo fiscal de los *youtubers* al Principado de Andorra

**Andrés Báez Moreno**

*Profesor titular de Derecho Tributario. Universidad Carlos III de Madrid*  
*Abogado*

[andres.baez@uc3m.es](mailto:andres.baez@uc3m.es) | <https://orcid.org/0000-0003-3239-8845>

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Agustín Fernández Pérez, don Ubaldo González de Frutos, doña María Luisa González-Cuéllar Serrano, don José Andrés Rozas y don Félix Alberto Vega Borrego.

## Extracto

Desde finales de 2020 se viene discutiendo, sobre todo en la prensa, el fenómeno de la huida (fiscal) de *youtubers* al Principado de Andorra. El trabajo analiza de forma pormenorizada estos traslados de residencia desde el punto de vista de todas las reglas del sistema fiscal español potencialmente aplicables concluyendo que la arquitectura del modelo vigente impide, en la mayor parte de los casos, poner freno a estos traslados.

**Palabras clave:** *youtubers*; traslados de residencia; tributación internacional.

Fecha de entrada: 04-05-2021 / Fecha de aceptación: 10-09-2021 / Fecha de revisión: 13-12-2021

**Cómo citar:** Báez Moreno, A. (2022). Un sistema fiscal del siglo XIX frente a un contribuyente del siglo XXI: el irrefrenable éxodo fiscal de los *youtubers* al Principado de Andorra. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 43-86.



# A 19th century tax system hunting a 21st century taxpayer: the unstoppable tax break out of youtubers to Andorra

Andrés Báez Moreno

## Abstract

Since the end of 2020, the (tax) flight of youtubers to Andorra has been intensively discussed, particularly in the media. This paper analyzes these transfers of residence considering all potentially applicable domestic and conventional rules in the Spanish tax system. The article concludes that the architecture of the current model prevents, in most cases, from curbing these transfers.

**Keywords:** youtubers; transfers of residence; international taxation.

**Citation** Báez Moreno, A. (2022). Un sistema fiscal del siglo XIX frente a un contribuyente del siglo XXI: el irrefrenable éxodo fiscal de los *youtubers* al Principado de Andorra. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 43-86.



## Sumario

1. Introducción
  2. Para que el *youtuber* no se marche o para paliar los efectos de su huida
    - 2.1. La regla de «cuarentena fiscal» y los traslados de residencia fiscal a Andorra. Un presente fácil y un futuro incierto
  3. Para resolver los posibles conflictos de residencia del *youtuber* que se trasladó
    - 3.1. ¿Sigue el *youtuber* siendo residente en España a pesar de su marcha a Andorra?
    - 3.2. Los *youtubers* con doble residencia fiscal y los criterios de desempate del CDI España-Andorra
  4. Para gravar al *youtuber* que es residente en Andorra
    - 4.1. Monetización en Google AdSense, ingresos pasivos con marketing de afiliación y colaboraciones activas con marcas
    - 4.2. Publicidad con presencia física en España y la cláusula Hugo Sánchez en el CDI entre España-Andorra
  5. Epílogo
- Referencias bibliográficas

**Nota:** El autor agradece a doña Guadalupe Díaz-Súnico Aboitiz sus atinadísimos comentarios a una versión anterior de este trabajo. Por supuesto cualquier error o imprecisión que este contenga es atribuible exclusivamente al autor.



## 1. Introducción

2020 fue un año de sobresaltos y 2021 no se ha quedado corto... tampoco en lo fiscal. De entre las muchas reformas, amenazas de reforma, nuevos impuestos y sentencias trascendentes ha sido una polémica muy particular la que parece haber acaparado mayor atención en los últimos meses. El 16 de enero de 2021, El Rubius, uno de los más afamados creadores españoles de contenido en YouTube, anunciaba que se mudaba definitivamente a Andorra. Lo hacía, como no podía ser de otra manera, en una emisión en directo a través del canal *Twitch*, afirmando que todos sus amigos *youtubers* ya estaban allí y que el factor fiscal, aunque no determinante, era también una ventaja añadida del traslado. De inmediato, los ejércitos de tertulianos se abalanzaron sin piedad (técnica) sobre la noticia. Tampoco han faltado algunos pronunciamientos de destacados integrantes de las autoridades fiscales españolas informando a los jóvenes *youtubers* de que la huida fiscal no era tan fácil y advirtiéndoles, por no usar una palabra algo más gruesa, de que la Hacienda española (y el *big data*) estaban muy pendientes del tiempo que pudieran pasar en territorio español y de que esas presencias podrían provocar que fueran considerados residentes fiscales en nuestro país. Como siempre ocurre, algunos políticos han estado a la altura que se esperaba de ellos proponiendo todo tipo de medidas extravagantes, desde confiscar los bienes de los «huidos» a declarar a Andorra paraíso fiscal «por ley». No citaré a pie de página, como es costumbre en el trabajo académico, a los autores de todos estos comentarios, *tuits*, *posts* o simples ocurrencias por el mismo motivo por el que me decido a escribir este trabajo: el elemento común que subyace a todas ellas es la falta, más acusada desde luego en unos casos que en otros, de rigor y, sobre todo, de profundidad técnica. Mientras la discusión de los temas (tributarios) de actualidad siga articulándose en torno a formatos de 280 caracteres –los que ahora admite un *tuit*–, será imposible enfocar esos temas con rigor y abandonar el siempre mentiroso fango de las «medias verdades»; esa argumentación basada en «eslóganes tuiteros» también impedirá que nuestros legisladores hagan política fiscal con mayúsculas.

La huida del Rubius no es un fenómeno novedoso desde ningún punto de vista. Parece que de los quince *youtubers* más seguidos en España, ocho habían trasladado su residen-



cia a Andorra antes que él<sup>1</sup>. Por otro lado, la emigración (fiscal) de personas físicas acaudaladas –sobre todo de artistas y deportistas– a jurisdicciones de «tributación benigna» es un fenómeno ya antiguo que viene preocupando en España al menos desde la década de los noventa. No hace falta dar nombres de tenistas y sopranos que están en la mente de todos. Lo que sí que es nuevo es el «componente digital» de este nuevo fenómeno migratorio y los desafíos que el mismo plantea a los sistemas fiscales. En efecto, hasta la fecha, la arquitectura de nuestro impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) descansaba sobre un pilar que se creía firme: el capital (no inmobiliario) es extraordinariamente móvil y el factor trabajo relativamente inmóvil. Esa «realidad» explicaba la asimétrica tributación de unas y otras rentas en el IRPF –a tipos progresivos para los rendimientos del trabajo y de actividades económicas y proporcionales para los rendimientos del capital mobiliario y las ganancias de capital– con una serie de normas especiales orientadas, esencialmente, a poner coto a los traslados interesados de residencia de las personas físicas que por su edad, su tipo de actividad y su alto nivel de rentas pudieran moverse con más facilidad que el resto de contribuyentes<sup>2</sup>. Por otro lado, la imposición sobre los no residentes sigue basada, esencialmente, en la presencia física del contribuyente en el Estado de la fuente se articule esta o no a través de un establecimiento permanente. Internet ha afectado de forma profunda a estos pilares; en efecto, la red facilita que las prestaciones de servicios puedan realizarse sin presencia física alguna y, al menos en teoría, que los prestadores de esos servicios puedan ubicarse donde les plazca sin que los rigores de la inamovilidad proverbial del factor trabajo les afecten en absoluto. Es fácil entender cómo estos nuevos fenómenos de «nomadismo fiscal<sup>3</sup>» amenazan tanto a la tributación del residente –que puede dejar de serlo con facilidad– como a la del no residente –cuyas rentas pueden no resultar gravadas en el Estado de la fuente precisamente como consecuencia de su total falta de conexión física con dicho Estado.

Esa desadaptación de los sistemas fiscales a la nueva realidad digital –en el ámbito particular de la imposición personal sobre la renta– no es, ni mucho menos, un fenómeno que afecte exclusivamente a los *youtubers*, a los *influencers* ni a ningún otro colectivo de profesionales nacidos (y enriquecidos) al abrigo del fenómeno de la digitalización. Sin embargo, el trabajo se centra en los *youtubers* porque es precisamente en relación con su modelo de negocio donde más evidentes se hacen estos «fallos sistémicos». Asumiendo cambios de residencia a Andorra –pues ha sido lo más frecuente hasta el momento–, se estudian las normas del ordenamiento tributario español que pudieran servir para poner freno a estos traslados de residencia (epígrafe 2), las que resuelven eventuales conflictos de doble residencia entre España y Andorra (epígrafe 3); y las que regulan la tributación de las rentas

<sup>1</sup> <[https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2021-01-31/escapada-andorra-youtuber-24-horas-idolos-internet\\_2924319/](https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2021-01-31/escapada-andorra-youtuber-24-horas-idolos-internet_2924319/)> (última visita 22 de febrero de 2021).

<sup>2</sup> Me refiero esencialmente a las reglas especiales de tributación internacional, tanto a nivel de derecho interno como de convenios de doble imposición (CDI), referidas a las rentas obtenidas por artistas y deportistas. A estas reglas tendremos ocasión de referirnos detenidamente en este trabajo.

<sup>3</sup> Un término que, a pesar de su novedad, fue acuñado hace más de 20 años (Kostić, 2019, p. 204).

obtenidas en España por los *youtubers* que resulten ser no residentes en España (epígrafe 4). El trabajo se cierra con un breve epílogo (epígrafe 5).

## 2. Para que el *youtuber* no se marche o para paliar los efectos de su huida

A ningún sistema fiscal le agrada perder contribuyentes sobre todo porque esa pérdida tiene como consecuencia que el contribuyente deje de tributar por rentas mundiales en su antiguo Estado de residencia. Por ese motivo, no son pocas las jurisdicciones que arbitran medidas disuasorias o paliativas para determinados cambios de residencia. Por lo que aquí interesa debe hacerse mención especial al denominado régimen de «cuarentena fiscal», contenido en el artículo 8.2 de la Ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas (LIRPF)<sup>4</sup>.

### 2.1. La regla de «cuarentena fiscal» y los traslados de residencia fiscal a Andorra. Un presente fácil y un futuro incierto

El artículo 8.2 de la LIRPF dispone que las personas físicas de nacionalidad española que acrediten su nueva residencia fiscal en un país o territorio considerado como paraíso fiscal no pierdan su condición de contribuyentes del IRPF, ni en el periodo en que se efectúe el cambio de residencia ni en los cuatro periodos impositivos siguientes. Esta norma, que constituye quizás el más poderoso de los desincentivos para un cambio de residencia –de entre las numerosas normas antiparaíso contenidas en la LIRPF y el texto refundido de la Ley del impuesto sobre la renta de no residentes (TRLIRNR)–, resulta inaplicable a los *youtubers* que han trasladado su residencia a Andorra. Aunque todos los *youtubers* referidos son de nacionalidad española, Andorra perdió la calificación de paraíso fiscal a efectos del ordenamiento español desde que, el 10 de febrero de 2011, entrara en vigor el Acuerdo

---

<sup>4</sup> Entre estas reglas disuasorias habría que hacer referencia también a las ganancias patrimoniales por cambios de residencia de artículo 95 bis de la LIRPF. En todo caso, las limitaciones de espacio de un trabajo de estas características aconsejaban centrarse en el análisis de la regla de cuarentena. En todo caso –y pese a la existencia de algunos casos reales que contradicen esta afirmación (véase posteriormente el análisis de la sociedad Snofokk, SL de la que es titular Rubén Doblas Gundersen [El Rubius])– lo cierto es que no es frecuente que los *youtubers* que puedan trasladar su residencia cuenten con participaciones en compañías como las mencionadas en el artículo 95 bis.1 de la LIRPF y que son, a la postre, las que dan lugar al impuesto de salida al que nos referimos. Por otro lado, muchas de las reflexiones que se realizan al hilo del análisis de la regla de cuarentena –y su eventual aplicación a los traslados de residencia a Andorra (en caso de que el Principado vuelva a integrarse en la lista)– pueden ser aplicables también al impuesto de salida particularmente por lo que respecta al aplazamiento del mismo cuando el contribuyente se traslada a un país o territorio que tenga suscrito con España un convenio para evitar la doble imposición internacional que contenga cláusula de intercambio de información.

entre el Reino de España y el Principado de Andorra para el intercambio de información en materia fiscal (AIIT)<sup>5</sup>. En efecto, entre 2003 y 2015, el ordenamiento español preveía la salida automática de la lista negra de paraísos fiscales de cualquier jurisdicción o territorio que firmara con España un AIIT, desde la fecha en que dicho instrumento resultara aplicable<sup>6</sup>. Por otro lado, la Dirección General de Tributos (DGT) descartó, en su Informe de 23 de diciembre de 2014<sup>7</sup>, que las jurisdicciones y territorios que hubieran abandonado la lista de paraísos fiscales por haber firmado con España un CDI o AIIT pudieran retornar a la lista una vez que el mecanismo de actualización automática desapareció como consecuencia de los cambios operados por la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS)<sup>8</sup>. Así pues, la posición de los *youtubers* emigrados a Andorra, o que piensen hacerlo de forma inminente, resulta bastante segura desde la perspectiva de la eventual aplicación de la regla de cuarentena fiscal y, en general, de cualquier medida defensiva antiparaíso de entre las muchas que existen en el ordenamiento fiscal español.

No obstante, esta realidad podría cambiar en un futuro no demasiado lejano. La Ley 11/2021, de 9 de julio, 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 (Ley de Medidas de Prevención de 2021), operó un cambio radical en el concepto de paraíso fiscal contenido hasta la fecha en la disposición adicional primera de la Ley 36/2006, de medidas para la prevención del fraude. No es posible detenerse, en un trabajo de estas características, en los cambios profundos que esta norma entraña<sup>9</sup>. Sí que conviene, no obstante, advertir que los nuevos criterios legales sobre los que la nueva norma construye el concepto de «jurisdicción no cooperativa» –nueva denominación que se da ahora a los «paraísos fiscales»– podría provocar la vuelta más o menos inminente del Principado de Andorra a lista negra. En efecto, y con todas las dudas que ello suscita<sup>10</sup>, la ley establece, a diferencia de lo que venía sucediendo hasta ahora, que la baja o nula tributación existente en un territorio o jurisdicción pueda provocar su califica-

<sup>5</sup> Y no, como en ocasiones se ha leído en la prensa (<[https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718\\_12.html](https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718_12.html)>, última visita el 24 de marzo de 2021) con la entrada en vigor del CDI entre España y Andorra firmado el 8 de enero de 2015.

<sup>6</sup> Sobre la evolución del este mecanismo automático de salida de la lista negra de paraísos fiscal desde su aparición en 2003 a su supresión en 2014 puede verse: Báez Moreno (2019, pp. 42-61).

<sup>7</sup> El informe puede encontrarse en <[https://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Contenidos\\_Comunes/La\\_Agencia\\_Tributaria/Segmentos\\_Usuarios/Empresas\\_y\\_profesionales/Foro\\_grandes\\_empresas/Criterios\\_generales/Lista\\_paraisos\\_fiscales\\_DGT.pdf](https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Segmentos_Usuarios/Empresas_y_profesionales/Foro_grandes_empresas/Criterios_generales/Lista_paraisos_fiscales_DGT.pdf)> (último acceso el 1 de abril de 2019).

<sup>8</sup> En términos críticos frente a la posición de la DGT en este Informe: Báez Moreno (2019, pp. 56-57).

<sup>9</sup> Sobre esta cuestión puede verse en profundidad: Báez Moreno (2020a).

<sup>10</sup> Sobre esas dudas interpretativas y los problemas constitucionales y jurídico-comunitarios que este criterio puede provocar: Báez Moreno (2020a, pp. 4-7).

ción como «jurisdicción no cooperativa». Por otro lado, la ley deja claro que la existencia de un CDI vigente con España no impedirá aplicar la normativa tributaria relacionada con las jurisdicciones no cooperativas. En este sentido, con un tipo de gravamen general del 10 % en el impuesto sobre sociedades (Alfín y Urgell, 2021, sec. 1.6.1) y un IRPF dual con una moderadísima progresividad<sup>11</sup>, no resultaría descabellado<sup>12</sup> que, cuando el Ministerio de Hacienda elabore una nueva lista de jurisdicciones no cooperativas conforme a los nuevos criterios, vuelva a considerar a Andorra paraíso o, en terminología moderna, «jurisdicción no cooperativa». El hecho de que Andorra cuente con un CDI con cláusula de intercambio de información con España quizás pudiera relativizar los argumentos a favor de esa nueva inclusión<sup>13</sup> pero, desde luego, la nueva ley no garantiza que la existencia de ese CDI deje a Andorra automáticamente fuera de la lista. De hecho, ya se han alzado algunas voces que abogan por la (re)inclusión de jurisdicciones y territorios que habían abandonado en el pasado la lista española de paraísos fiscales por haber suscrito con España un CDI o AIIT; entre ellas, y quizás al hilo del traslado de *youtubers*, Andorra parece ocupar un lugar preferente<sup>14</sup>. Obviamente, la inclusión futura de Andorra en la lista española de paraísos fiscales, de producirse, afectaría a los posibles traslados de *youtubers* españoles a dicha jurisdicción posibilitando la aplicación de toda la batería de normas antiparaíso y, entre otras, de la regla de cuarentena fiscal a la que nos referimos. No obstante, esta afirmación requiere algunos matices a los que nos referimos de forma sucinta a continuación:

- a) Podría pensarse que la eventual inclusión de Andorra en la lista española de paraísos fiscales facilitaría, exclusivamente, la aplicación de la regla de cuarentena fiscal del artículo 8.2 de la LIRPF a los cambios de residencia que se produjeran

<sup>11</sup> En efecto, la renta general y las ganancias de capital se gravan a un tipo de gravamen progresivo que oscila entre el 0 % para las rentas de hasta 24.000 euros y el 10 % para las rentas superiores a 40.000 euros mientras que la llamada «renta de inversión» –que, en términos muy generales, incluye lo que en el IRPF español se considerarían rendimientos del capital mobiliario e inmobiliario– se grava un tipo de gravamen del 0 % para las rentas inferiores a 3.000 euros y del 10 % para las superiores (para más detalles véase Alfín y Urgell (2021, sec. 1.9).

<sup>12</sup> No podemos en este punto formular un vaticinio más preciso pues, como se ha denunciado en la doctrina, el criterio de la baja o nula tributación se formula en el proyecto con total imprecisión (sobre esta cuestión: Báez Moreno, 2020a, pp. 4-5).

<sup>13</sup> En efecto, desde que en el ordenamiento español se introdujeron criterios legales genéricos para caracterizar a una jurisdicción o territorio como paraíso fiscal, la doctrina viene denunciando la imposibilidad de determinar el peso específico de cada uno de esos criterios en tal calificación (véase Báez Moreno, 2019, pp. 58-60); esta falta de seguridad puede verse agudizada si en el Proyecto de Ley de medidas se aprueba finalmente en su versión actual (sobre esta cuestión: Báez Moreno, 2020a, pp. 2-3).

<sup>14</sup> En esta línea puede verse: <<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11053794/02/21/Gestha-avanza-que-Espana-podria-empezar-a-considerar-paraisos-fiscales-a-Andorra-Chipre-Irlanda-Chequia-y-Luxemburgo.html>> (último acceso 26 de marzo de 2021); <<https://economia3.com/2021/02/16/327947-que-nuevos-paraisos-fiscales-propone-espana-a-la-ue/>> (último acceso 26 de marzo de 2021); <[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/08/opinion/1612783365\\_458313.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/08/opinion/1612783365_458313.html)> (último acceso 26 de marzo de 2021).

una vez que tal incorporación hubiera entrado en vigor algo que, en principio, no se produciría hasta que no se publique la actualización de la lista de jurisdicciones no cooperativas que el proyecto encomienda a la ministra de Hacienda. No obstante, y a mi entender, la dicción literal del artículo 8.2 de la LIRPF permitiría, al menos en pura hipótesis, aplicar la regla de cuarentena también en aquellos casos en los que el contribuyente hubiera trasladado su residencia en un ejercicio en el que Andorra no fuera considerado paraíso fiscal siendo que posteriormente, y dentro del plazo de aplicación de la regla que establece el propio precepto, ese país volviera a ser considerado paraíso. En efecto, el artículo 8.2 de la LIRPF no solo atribuye la condición de contribuyentes del IRPF a los nacionales españoles que acrediten su nueva residencia fiscal en un paraíso fiscal sino que dispone que la regla se aplicará «en el periodo impositivo en que se efectúe el cambio de residencia y durante los cuatro periodos impositivos siguientes». En la situación descrita anteriormente, si Andorra llegara a ser calificada de nuevo como paraíso fiscal –dentro del plazo de cuatro años desde que el contribuyente operó su cambio de residencia– creo que no debería existir duda en el sentido de que, a partir de la inclusión en la lista, el contribuyente estaría acreditando su residencia en un paraíso fiscal siéndole por tanto de aplicación la regla de cuarentena; obviamente esa regla afectaría solo al periodo impositivo en que Andorra volviera a ser calificada como paraíso fiscal y a los que restaran hasta cumplirse el mencionado plazo de cuatro años. Aunque es obvio que esta interpretación compromete la seguridad jurídica del contribuyente, no sería posible, a mi juicio, entender la existencia de retroactividad de la norma ni, por tanto, pretender la aplicación de los límites que para la misma se derivan de la jurisprudencia del Tribunal Constitucional (TC). En efecto, si la retroactividad puede definirse como la aplicación de una norma jurídica nueva a supuestos de hecho, actos, relaciones o situaciones jurídicas nacidas o constituidas con anterioridad a su entrada en vigor, parece bastante evidente que la aplicación de la regla de cuarentena en los periodos impositivos que resten hasta completar el plazo previsto en el artículo 8.2 de la LIRPF no implica efecto retroactivo alguno salvo, quizás, respecto del ejercicio en el que la jurisdicción en cuestión –en este caso Andorra– haya vuelto a ser incluido en la lista de paraísos. Creo que esta conclusión puede entenderse mejor con un sencillo ejemplo.

### Ejemplo 1

En 2020 el *youtuber* XXX77 trasladó su residencia fiscal al Principado de Andorra. Tras entrar en vigor la Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude en 2021, el Ministerio de Hacienda publicó, a finales de 2022, la orden ministerial que establecía los países y territorios que debían ser considerados como jurisdicciones no cooperativas y entre los cuales

figuraba Andorra. Es obvio que la regla de cuarentena fiscal del artículo 8.2 de la LIRPF no resulta aplicable ni al ejercicio 2020 (en el que se opera el cambio de residencia) ni al 2021. Es obvio también que dicha regla resultará plenamente aplicable a los ejercicios 2023 y 2024 respecto de los que, efectivamente, el contribuyente acredita su residencia fiscal en un territorio calificado como paraíso fiscal sin que el artículo 8.2 de la LIRPF o la «orden ministerial de jurisdicciones no cooperativas» hayan afectado a supuestos de hecho, actos, relaciones o situaciones jurídicas nacidas o constituidas con anterioridad a su entrada en vigor ni pueda considerarse retroactiva. En este caso el único ejercicio que podrá resultar problemático sería el 2022 pues, aunque la orden ministerial se publica a finales del año, la regla de cuarentena afectará a la totalidad de este. No obstante, nos encontramos ante un supuesto típico de retroactividad impropia que, por regla general, no plantea excesivos problemas de constitucionalidad al menos de conformidad con la jurisprudencia del TC<sup>15</sup>.

b) Sin perjuicio de lo anterior, quizás convenga profundizar en el posible retorno de Andorra a la lista española de paraísos fiscales (*rectius* de jurisdicciones no cooperativas) desde un punto de vista distinto. Y es que el artículo 12(4) del AIIT entre España y Andorra, al que nos hemos referido anteriormente, disponía que, desde la entrada en vigor del mismo, el Principado dejaría de considerarse uno de los «territorios a los que se hace referencia en el apartado 1 de la Disposición Adicional primera de la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, de 29 de noviembre de 2006», esto es, un paraíso fiscal. Esta disposición, que se contiene en todos los AIIT firmados por España con territorios y jurisdicciones calificados en su día como paraíso fiscal<sup>16</sup>, supone la existencia de una norma con rango de tratado internacional que excluye la condición de paraíso fiscal para el Principado de Andorra y de la que se deriva, por tanto, que la eventual (re)inclusión de esta jurisdicción en la lista española de «jurisdicciones no cooperativas»

<sup>15</sup> Con todos los matices que se quiera, esta parece ser la jurisprudencia constante, muy especialmente desde la Sentencia del TC 126/1987, de 11 de agosto. Me limito aquí a describir esta jurisprudencia, aunque debe hacerse notar que la misma se ha sometido a una severa crítica en Alemania que es precisamente donde se alumbra la diferencia entre retroactividad propia e impropia (Hey, 2021, pp. 146-150). Estas críticas han encontrado eco en algunos votos particulares formulados a Sentencias del TC que recurrían a la distinción mencionada y mostraban una enorme tolerancia con la retroactividad impropia (véase en especial el voto particular que formula el presidente don Álvaro Rodríguez Bereijo respecto de la sentencia dictada por el pleno en los recursos de inconstitucionalidad acumulados núms. 2548/92 y 553/93 (Sentencia del TC 182/1997, de 28 de octubre) al que se adhieren los magistrados don Rafael de Mendizábal Allende y don Pablo García Manzano).

<sup>16</sup> Así ocurre, en efecto, en los AIIT con Aruba (art. 15.4), Bahamas (art. 13.4), las Antillas Neerlandesas (art. 14.4) y San Marino (art. 14.4). Esta referencia expresa al abandono por parte de estas jurisdicciones de la lista de paraísos fiscales tiene una explicación muy clara y es que la disposición adicional primera de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, condicionaba el abandono automático de la lista española de paraísos fiscales por parte de las jurisdicciones que firmaran con España un AIIT a que, en el mismo, se estableciera expresamente que dejarían de tener tal consideración.

careciera de cualquier efecto en virtud del artículo 96.1 de la Constitución española. Salvo que España denunciara formalmente el AIIT, ello supondría la imposibilidad de aplicar a los residentes en Andorra cualquier norma defensiva antiparaíso del ordenamiento español y, entre otras, la regla de cuarentena del artículo 8.2 de la LIRPF. No obstante, convendría advertir también que el CDI firmado en fechas posteriores con Andorra, y que entró en vigor el 26 de febrero de 2016, dispuso en su Protocolo VII.1 que, a partir del 1 de enero de 2016, las disposiciones del AIIT quedarían sustituidas por las propias disposiciones del convenio. Y el problema es que este CDI, como en la mayor parte de los CDI firmados por España con antiguos paraísos fiscales, no prevé, de forma expresa, el abandono por parte de dichas jurisdicciones de la lista española de paraísos fiscales<sup>17</sup>. El problema de interpretación que aquí se plantea consiste en determinar si las disposiciones del CDI –que no excluyen a Andorra del concepto de paraíso fiscal– sustituyen en bloque todas las disposiciones del anterior AIIT o si esa sustitución opera, en exclusiva, en relación con las disposiciones referidas al intercambio de información previa solicitud. Tratándose de un problema de interpretación de un tratado internacional creo que el problema debe resolverse esencialmente a partir de las reglas interpretativas contenidas en el artículo 31 de la Convención de Viena de Derecho de los Tratados (CVDT) conforme al cual:

Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y fin.

Es obvio que el sentido corriente de las palabras Protocolo VII.1 del CDI entre España y Andorra es precisamente el origen del problema que nos ocupa, pues no alcanza a determinar con claridad cuál es el objeto exacto de la «sustitución» que tal norma dispone. Sin embargo, y con todas las dificultades que ello entraña, creo que, de conformidad con los criterios de interpretación mencionados, existen buenas razones para defender que la sustitución a la que se refiere el Protocolo afecta exclusivamente a las normas del AIIT referidas al intercambio de información previa solicitud y no, por lo tanto, a la regla de este último que excluye al Principado de la lista española de paraísos fiscales. En efecto: a) Como dispone el artículo 31(1) de la CVDT los términos de un tratado deben analizarse en su contexto y no de forma aislada. En estas circunstancias, no tendría sentido interpretar de forma aislada la última frase del Protocolo VII.1 del CDI –que dispone que «A partir de dicha fecha [se refiere al 1 de enero de 2016], las disposiciones del citado Acuerdo quedan sustituidas por las disposiciones del presente Convenio»– sin tener en cuenta que la misma se formula en el contexto de una disposición –el propio Protocolo VII.1 del CDI– orientado a regular la suce-

<sup>17</sup> Sobre los motivos y los efectos de esta omisión puede verse: Báez Moreno (2019, pp. 47-48).

sión de las disposiciones del AIIT y el CDI referidas al intercambio de información previa solicitud. En efecto, la primera frase de la citada regla del Protocolo establece que:

En relación con el intercambio de información previa solicitud regulado en el artículo 24 del presente Convenio, resultará de aplicación lo dispuesto en el Acuerdo entre el Principado de Andorra y el Reino de España para el intercambio de información en materia fiscal firmado el 14 de enero de 2010, hasta el 1 de enero de 2016.

Por consiguiente y aunque la segunda frase de la disposición pudiera dar pie a pensar que la sustitución que dispone opera respecto de la totalidad del contenido del AIIT, su contexto aconseja claramente una lectura más restringida. b) Aun cuando la doctrina internacionalista ha desvirtuado notablemente el papel que el criterio teleológico juega en la interpretación de los tratados internacionales<sup>18</sup>, creo que en ningún caso puede perderse de vista el papel (central) que la finalidad de una disposición debe jugar al aclarar el sentido de sus términos. Y en estas circunstancias creo que debe resultar muy claro que la finalidad de la disposición que analizamos era regular ordenadamente la sucesión de normas contenidas en el AIIT y el CDI referidas al intercambio de información y no tanto cuestionar la exclusión de Andorra (por vía convencional) de la lista española de paraísos fiscales. En efecto, si los términos de un tratado internacional deben interpretarse a la luz de la intención concurrente de las partes contratantes al momento de concluir el tratado<sup>19</sup>, creo que no puede existir duda alguna sobre la intención común que presidía la disposición del Protocolo que analizamos. Es obvio, desde luego, que la intención de los negociadores andorranos, en el momento de concluirse el CDI con España y en cualquier otro, no podía ser que se volviera a incluir a Andorra en la lista española de paraísos<sup>20</sup>. La intención de los negociadores españoles pudiera resultar menos clara a este respecto. El CDI con Andorra se firmó el 8 de enero de 2015 y entró en vigor el 26 de febrero de 2016 y, en estas circunstancias, conviene tener en cuenta que, desde el 1 de enero de 2015, y como consecuencia de la entrada en vigor de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, el ordenamiento español eliminó el mecanismo automático de salida

<sup>18</sup> Al indicar que el artículo 31(1) de la CVDT se refiere al objeto y fin del tratado en su conjunto y no a la finalidad específica de la norma objeto de interpretación. En este sentido: Dörr (2018, p. 585).

<sup>19</sup> Esta parece ser la posición dominante en la doctrina internacionalista y la jurisprudencia de la Corte Internacional de Justicia; véase en este sentido: ICJ Dispute Regarding Navigational and Related Rights [2009] ICJ Rep 213, para 63 (citado por Dörr, 2018, p. 573).

<sup>20</sup> De hecho, en muchas ocasiones, la intención prioritaria de jurisdicciones o territorios calificados como paraísos fiscales al suscribir CDI es, precisamente, ser excluidos de las listas de paraísos fiscales de sus contrapartes.



de la lista de paraísos fiscales existente desde 2003 para los Estados o territorios que firmaran con España un AIIT o un CDI<sup>21</sup>. En estas circunstancias podría pensarse que la intención de los negociadores españoles, al incorporar el texto que analizamos al Protocolo del CDI, era precisamente evitar que el nuevo CDI pudiera impedir una futura (re)incorporación de Andorra a la lista de paraísos fiscales en un momento en el que el legislador había decidido que la firma de un CDI con España no debía garantizar por sí solo la exclusión de la lista de paraísos. No obstante, existen, a mi juicio, razones de peso para defender que no fue esta la intención de los negociadores españoles; a saber: 1) Como ya indicamos anteriormente, la DGT descartó, en su Informe de 23 de diciembre de 2014, que las jurisdicciones y territorios que hubieran abandonado la lista de paraísos fiscales por haber firmado con España un CDI o AIIT pudieran retornar a la lista una vez que el mecanismo de actualización automática desapareció como consecuencia de los cambios operados por la Ley 27/2014. Más allá del acierto técnico de este Informe, no parece razonable defender que los negociadores del CDI con Andorra pretendían hacer posible la vuelta del Principado a la lista de paraísos fiscales cuando, a la vez, la propia DGT descartaba dicha vuelta como consecuencia de la desaparición del mecanismo legal de actualización automática de la lista de paraísos. 2) La omisión, en el CDI con Andorra, de una disposición expresa impidiendo la calificación del Principado como paraíso fiscal, no es una peculiaridad de este CDI sino que ha sido común en casi todos los CDI firmados por España con antiguos paraísos fiscales<sup>22</sup>. Por ello no debe verse en esta omisión una manifestación (implícita) de la intención de los negociadores españoles de permitir una vuelta en el futuro del Principado a la lista<sup>23</sup>. 3) Como antes indicamos, todos los AIIT firmados por España con jurisdicciones o territorios integrados, en su día, en la lista española de paraísos fiscales contienen una disposición que excluye a esas jurisdicciones de la lista española de paraísos. Con la excepción de Andorra, ninguno de esos Estados ha firmado posteriormente un CDI con España y, por tanto, estando vigente el AIIT en todos sus términos, es indudable que, a menos

<sup>21</sup> Sobre este cambio: Báez Moreno (2019, pp. 55-58).

<sup>22</sup> En efecto los convenios firmados con Barbados, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong, Malta, Omán, Panamá, Singapur y Trinidad y Tobago guardan silencio a este respecto. Solo los CDI con Jamaica y Luxemburgo contienen tal previsión y en el caso de Jamaica ni siquiera se trata de una afirmación categórica en el sentido de que tal Estado deje de ser considerado por España como un paraíso fiscal.

<sup>23</sup> Tal omisión obedece, a mi juicio, a la interpretación –sustentada por algunos sectores de la doctrina (Calderón Carrero, 2008, p. 229)– en el sentido de que solo los AIIT, y no los CDI, requerían una disposición en la que se dispusiera de forma expresa el abandono por parte de Estado o territorio firmante para que operara el mecanismo de salida automática dispuesto por la normativa española entre 2003 y 2015. Más allá del acierto de esta interpretación –que algunos sectores de la doctrina han cuestionado (Báez Moreno, 2019, pp. 47-48)–, lo cierto es que la misma sí que sirve para demostrar que no era, ni mucho menos, la intención de los negociadores españoles, mediante esta omisión, impedir que las jurisdicciones que habían firmado un CDI con España pudieran volver a la lista de paraísos fiscales en el futuro.

que el Acuerdo se denuncie, los mismos no podrán volver a la lista de paraísos incluso aunque así lo dispusiera la normativa española. Y lo cierto es que no parece tener sentido alguno que las jurisdicciones que firmaron en el pasado un AIIT con España hayan garantizado su exclusión definitiva de la lista de paraísos –salvo que el AIIT pierda su vigencia lógicamente– mientras que aquellos otros que, como Andorra, han intensificado la integración de sus sistemas fiscales con el español, a través de la firma de un CDI, pierdan tal garantía y expongan a sus residentes o a los residentes españoles que obtengan rentas en el territorio andorrano al conjunto de reglas defensivas que integran el régimen fiscal especial de las operaciones realizadas en o desde paraísos fiscales<sup>24</sup>.

En resumidas cuentas, si las autoridades españolas pretenden devolver a Andorra a la lista de paraísos fiscales (ahora de jurisdicciones no cooperativas) no deberán solo incorporar al Principado a la nueva versión de la lista que se elabore sino que será necesario, además, denunciar formalmente el AIIT entre España y Andorra.

- c) Incluso aunque España terminara denunciando su antiguo AIIT con Andorra o si se terminara entendiendo que este no es un obstáculo para la calificación del Principado como paraíso fiscal, la aplicación de la regla española de cuarentena fiscal a los *youtubers* que trasladaran su residencia fiscal a Andorra seguiría encontrando algunos obstáculos. En efecto, salvo que se decidiera denunciar también el CDI, conviene no olvidar que, aunque el *youtuber* siguiera manteniendo la condición de contribuyente del IRPF español, podría acreditar, también, su residencia fiscal en Andorra. En este contexto y para dirimir el conflicto de doble residencia, deberían aplicarse las reglas de desempate a las que se refiere el artículo 4(2) del CDI con Andorra para este tipo de supuestos. De esta cuestión nos ocuparemos en el epígrafe siguiente de este trabajo. Ahora quiero llamar la atención solo sobre una cuestión muy específica que podría llegar a plantearse si, en el futuro, Andorra vuelve a ser calificada como paraíso fiscal. Y es que, en estas circunstancias, podría llegar a cuestionarse la existencia misma de un supuesto de doble residencia como consecuencia de la aplicación por España de la normativa de cuarentena fiscal y por parte de Andorra de su normativa de residencia ordinaria. Esta cuestión debe analizarse en detalle.

Se entiende, con frecuencia, que el artículo 4(1) de los Modelos de Convenio y, por tanto, también el artículo 4(1) del CDI entre España y Andorra remiten, sin

<sup>24</sup> Como se ha indicado con acierto en la doctrina española

[...] la vía o fórmula elegida por las autoridades españolas de alguna forma fomenta la introducción de una «fiscalidad ortodoxa» como paso previo a la firma de un CDI con España que permita a este país o territorio salir de la «lista negra» española (Calderón Carrero y Martín Jiménez, 2004, p. 10).

condición alguna, la regulación del concepto de residencia a lo que disponga el ordenamiento interno de los Estados contratantes<sup>25</sup>. Los propios comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE (MCOODE) parecen dar carta de naturaleza a esta suerte de «remisión en blanco» al afirmar que:

Comprende [se refiere a la definición de residencia] también el caso de las personas consideradas residentes en virtud de una ficción contenida en la legislación tributaria de un Estado y, por ello, sometidas plenamente a imposición en ese Estado (por ejemplo, los diplomáticos y otras personas que realizan una función pública)<sup>26</sup>.

En estas circunstancias parece bastante evidente que cualquier criterio doméstico cumpliría los requisitos del artículo 4(1) del MCOODE y que un nacional español que siguiera siendo considerado residente en España en virtud de la regla de cuarentena fiscal lo sería también a efectos del CDI existente con el Estado (paraíso fiscal) al que hubiera trasladado su residencia. Solo la aplicación de las reglas de doble residencia de personas físicas contenidas en ese CDI podría impedir, de acuerdo con esta interpretación, la consideración del *youtuber* emigrado a un paraíso fiscal como residente fiscal en España<sup>27</sup>. No obstante, esta interpretación resulta algo simplista; en efecto, el artículo 4(1) del MCOODE establece que el término «residente de un Estado contratante» significa toda persona que esté sujeta a imposición en dicho Estado en virtud de su legislación siempre y cuando, y aquí viene el añadido importante, tal sujeción lo sea «**en razón de su domicilio, residencia, sede de dirección o cualquier otro criterio de naturaleza análoga**»<sup>28</sup>. Así pues, parece bastante razonable concluir que el concepto de residencia que maneje el ordenamiento interno de lo(s) Estado(s) contratante(s) deberá construirse sobre alguno de los factores de conexión men-

<sup>25</sup> Esta es, en efecto, la interpretación predominante en la doctrina española. En este sentido: Falcón y Tella y Pulido Guerra (2013, p. 41) y Carmona Fernández (2019, p. 143).

<sup>26</sup> Comentarios al MCOODE, artículo 4, par. 8.1. La traducción final es nuestra. Partimos de la elaborada por el Instituto de Estudios Fiscales (IEF) en 2019 (Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio versión abreviada 21 de noviembre de 2017 –Traducido para el Instituto de Estudios Fiscales por: María Teresa Brea Alonso–. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 2019) aunque con un matiz relevante. Mientras que la traducción del IEF se refiere a las «personas consideradas residentes por la legislación tributaria de un Estado» nuestra traducción lo hace a las «personas consideradas residentes **en virtud de una ficción contenida** en la legislación tributaria de un Estado». Creemos que solo ese matiz permite captar el sentido del comentario original en lengua inglesa y que se refiere a «cases where a person is **deemed**, according to the taxation laws of a State, to be a resident of that State [...]».

<sup>27</sup> Quienes han sostenido la posible incompatibilidad de las reglas de cuarentena fiscal con los CDI lo han hecho generalmente sobre la base de que, bajo las reglas de doble residencia entre el país de origen y el de destino del contribuyente, la residencia se resolverá normalmente a favor del segundo de modo que esas reglas de cuarentena fiscal no resultarán de aplicación; en este sentido: De Broe (2002, p. 45).

<sup>28</sup> La negrita es nuestra.

cionados de forma expresa en el precepto o mediante factores de conexión de carácter análogo. Y, en este sentido, como ha concluido la doctrina de forma mayoritaria (Ismer y Riemer, 2015, pp. 256-257, y la abundantísima doctrina allí citada), parece que los criterios del domicilio, la residencia o la sede de dirección –así como cualquier otro análogo– se caracterizan por exigir un criterio de vinculación territorial entre la persona (el contribuyente) y el correspondiente Estado contratante. Esto serviría para excluir como criterio de naturaleza análoga cualquier vínculo establecido en el derecho interno que se construya sobre una base estrictamente personal o legal como, por definición, lo es la nacionalidad (Ismer y Riemer, 2015, pp. 260-261). Y, en efecto, la regla española de cuarentena fiscal se construye única y exclusivamente sobre la base de la nacionalidad<sup>29</sup> de modo que parece razonable, al menos *a priori*, concluir que un contribuyente del IRPF que lo sea como consecuencia de aplicar el artículo 8.2 de la LIRPF no sería residente a efectos del correspondiente CDI y, por tanto, cuando se traslade a un territorio calificado como paraíso fiscal con el que exista un CDI en vigor no llegará ni siquiera a plantearse un conflicto de doble residencia.

### 3. Para resolver los posibles conflictos de residencia del *youtuber* que se trasladó

El hecho de que cualquier contribuyente del IRPF español gane la residencia en otro Estado no supone, de forma automática, la pérdida de la residencia española ni la consiguiente adquisición de la condición de contribuyente del IRNR. En efecto, el de residencia sigue siendo un concepto profundamente ligado al derecho interno algo que no cambia en absoluto la existencia de un CDI. Por ese motivo el hecho de que un *youtuber* adquiera la residencia en Andorra, o en cualquier otra jurisdicción, obliga a plantearse dos nuevas preguntas que, a la postre, pueden resultar cruciales de cara a determinar sus obligaciones fiscales en España: a) ¿Sigue el *youtuber* siendo residente en España a efectos del IRPF?; b) De ser así, ¿cómo resuelve el CDI entre España y Andorra este conflicto de doble residencia? Sobre estas dos cuestiones también se han vertido ríos de tinta (digital) desde que El Rubius manifestó su deseo de trasladar su residencia fiscal a Andorra y, de hecho, han sido estos los aspectos que han centrado fundamentalmente la atención de la poca prensa especializada que, hasta el momento, se ha pronunciado con cierto grado de de-

<sup>29</sup> Esta cuestión podría ser discutible, en todo caso, pues la regla de cuarentena española no se aplica a cualquier cambio de residencia operado por un nacional español a un paraíso fiscal sino solo a los traslados de residencia operados por quienes, cumpliendo esos requisitos, sean residentes en España en el momento de producirse el traslado de residencia. En esas circunstancias podría llegar a entenderse que el criterio de residencia que utiliza el artículo 8.2 de la LIRPF no es estrictamente legal (la nacionalidad) sino que recurre también a factores de carácter territorial (la condición de residente en España en el momento de trasladar la residencia).

talle técnico sobre el tema. A continuación, se responde separadamente a las dos cuestiones planteadas.

### 3.1. ¿Sigue el *youtuber* siendo residente en España a pesar de su marcha a Andorra?

En muchos aspectos la Llei 5/2014, del 24 d'abril, de l'impost sobre la renda de les persones físiques –Ley del IRPF andorrana–, sigue muy de cerca a la LIRPF española. Uno de esos aspectos es el concepto de residencia a efectos del impuesto. En efecto, al margen de algunas cuestiones de detalle que aquí no interesan, la residencia fiscal de personas físicas en Andorra se construye sobre dos criterios alternativos: el de presencia física y el de localización en territorio andorrano del núcleo principal de intereses económicos del contribuyente. Dos criterios estos contenidos en el artículo 8.1 de la Llei 5/2014 y que, salvo por un detalle de importancia menor, es una copia literal –más bien una traducción al catalán– del artículo 9.1 de la LIRPF española.

Al margen de la localización de su núcleo principal de intereses económicos, lo normal será que el *youtuber* gane su residencia en Andorra sobre la base del criterio de presencia física –permanencia en territorio andorrano durante más de 183 días en el año natural con cómputo de ausencias esporádicas– lo que, a su vez, le permitirá obtener el correspondiente certificado de residencia fiscal del Principado. Al margen de esta realidad insoslayable, los detractores de la emigración fiscal *youtuber* han lanzado advertencias, en muchas ocasiones casi en tono amenazante, en el sentido de que la adquisición de la residencia fiscal en Andorra no supone, de forma automática e inmediata, la pérdida de la residencia en España a efectos fiscales y ello porque: a) Es posible que el *youtuber* siga manteniendo lazos personales y profesionales con España que le obliguen a permanecer físicamente en territorio español, pudiendo así adquirir (o no perder) la residencia fiscal en España de conformidad con el artículo 9.1 a) de la LIRPF; b) Es posible que el *youtuber* siga o termine teniendo en España el núcleo principal de sus intereses económicos, resultando, así también, residente fiscal en España, de conformidad con el artículo 9.1 b) de la LIRPF. Conviene analizar en detalle ambas posibilidades.

#### a) *Youtubers* con permanencia física prolongada en territorio español

Desde luego no puede descartarse *a priori* que los *youtubers* emigrados a Andorra sigan teniendo, en los años siguientes al traslado de su residencia fiscal, presencias físicas relevantes en territorio español. En este caso, esas presencias resultan más probables y su duración posiblemente más prolongada que las de otros colectivos que también han emigrado tradicionalmente por motivos fiscales como los artistas y los deportistas. En efecto, los *youtubers* suelen ser muy jóvenes –más incluso que los deportistas que emigran– lo que normalmente provoca que dejen en España a sus familiares y amigos forzando así visitas

abundantes al territorio español. Pero, sin duda, el factor fundamental que explica estas posibles presencias en territorio español es que la actividad desarrollada por los *youtubers* –frente a la de los artistas y, sobre todo, la de los deportistas– no requiere, en absoluto, de presencia física. En efecto, mientras que un artista o deportista precisa ensayar y entrenar y, sobre todo, desplazarse físicamente a los lugares en los que sus actuaciones tienen lugar, esto no ocurre en absoluto con la actividad propia de los *youtubers* que, literalmente, pueden realizarse desde cualquier sitio; ello facilita también que estos profesionales dispongan de una movilidad prácticamente ilimitada de la que pueden hacer uso para volver, de forma recurrente, a su país de origen, sobre todo si han emigrado a una jurisdicción vecina como lo es Andorra. En este contexto, no parece casual, que el Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2021 haya insistido en el uso de herramientas de procesamiento de *big data* para comprobar la presencia física en España de contribuyentes que, en principio, figuran como no residentes<sup>30</sup>. Aun cuando el Plan no menciona de forma expresa a los *youtubers*, ni a ningún otro colectivo profesional ligado a la economía digital, la prensa ha querido ver una advertencia velada a esos colectivos en sus referencias al uso de esas técnicas de *big data*<sup>31</sup>.

En estas circunstancias deben plantearse diversos escenarios:

- a) Mediante cualesquiera medios de prueba, la Administración es capaz de demostrar la presencia física del *youtuber* en territorio español durante más de 183 días en el año natural. En este caso es absolutamente incuestionable que el *youtuber* será residente en territorio español. No obstante, conviene aquí deshacer un entendimiento muy equívoco del significado que esa prueba y la correspondiente residencia en España, conforme al derecho español, pueda desplegar para el caso particular de los *youtubers* emigrados a Andorra. En este sentido se ha afirmado:

... en algunos casos, estas estrellas de la red tienen que seguir realizando actos en España, por lo que realmente **el cambio de residencia podría no ser real y efectivo**. Y en este caso, ya no estaríamos hablando de un traslado de residencia para pagar menos impuestos sino **de un presunto fraude**<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Resolución de 19 de enero de 2021, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2021, sección A.2

<sup>31</sup> <<https://www.larazon.es/economia/20210224/4w4nxiwlnra4lcmmi2uh3vir5a.html>> (última visita el 14 de abril de 2021); <<https://www.libremercado.com/2021-02-01/hacienda-utilizara-big-data-vigilar-contribuyentes-fingen-vivir-fuera-espana-6704383/>> (última visita el 14 de abril de 2021); <<https://www.businessinsider.es/hacienda-big-data-cazar-espanoles-simulan-vivir-extranjero-802305>> (última visita el 14 de abril de 2021).

<sup>32</sup> <[https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718\\_12.html](https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718_12.html)> (última visita 20 de abril de 2021). La negrita es nuestra.

Esta afirmación es errónea, desde un punto de vista jurídico, y conduce a consecuencias inadmisibles. En efecto, la afirmación transcrita es errónea porque, siendo que la residencia fiscal de personas físicas es un concepto que cada normativa interna regula de forma autónoma, y prácticamente sin límite alguno<sup>33</sup>, es perfectamente posible que una persona física sea considerada residente a efectos fiscales en varias jurisdicciones sin que el hecho de ser residente en un Estado implique que deje de serlo en otro. Esto es muy evidente, o al menos debería serlo, cuando la jurisdicción en la que el contribuyente pretende ser residente y España manejen conceptos distintos de residencia fiscal. Pero, aunque pueda resultar difícilmente comprensible para un lego, es bastante obvio, incluso para los no expertos, que estas situaciones de doble residencia pueden producirse también cuando las dos jurisdicciones manejen el mismo criterio de residencia. Este es el caso, en efecto, de los *youtubers* emigrados a Andorra. Como ya hemos indicado, si la Administración española prueba la presencia física del *youtuber* en España durante más de 183 días en el año natural este será considerado residente en España a efectos del IRPF. Sin embargo, si se tiene en cuenta el artículo 8.1 de la Llei 5/2014 andorrana, habrá que concluir que el *youtuber* también es residente fiscal en Andorra pues, por mucho que pase más de 183 días al año en territorio español, conviene no olvidar que la norma andorrana, como la española, computa también las ausencias esporádicas «salvo que el contribuyente acredite su residencia fiscal en otro país» algo que, obviamente, no va a producirse en este caso pues el contribuyente no tiene interés alguno en acreditar tal extremo<sup>34</sup>. En estas circunstancias, el *youtuber* será residente también en Andorra y no tendrá ningún sentido afirmar que el cambio de residencia no es real y efectivo ni que se ha cometido un fraude<sup>35</sup>. Las afirmaciones vertidas en las redes, normalmente por destacados miembros de la Administración tributaria española, persiguen dos objetivos, ambos espurios, por utilizar un calificativo suave. En primer lugar, negar la residencia del contribuyente en una jurisdicción distinta a la española y, así, eludir la aplicación de las reglas de resolución de conflictos de doble residencia contenidas en el CDI correspondiente, en este caso, el que España ha suscrito con Andorra<sup>36</sup>. En segundo lugar, y esto es si cabe más grave, criminalizar estos

<sup>33</sup> Salvo los muy genéricos, referidos anteriormente, que puedan derivarse del artículo 4(1) del Convenio Modelo de la OCDE y los que, eventualmente, puedan derivar de las exigencias del Derecho Comunitario Europeo y que, a los efectos que aquí interesan, son intrascendentes.

<sup>34</sup> Por otro lado, no consta que en Andorra se haya hecho una interpretación de este inciso referido a las ausencias esporádicas semejante a la sostenida por el TS español en tiempos recientes y a la que nos referiremos más adelante.

<sup>35</sup> Por ello tampoco se pueden aceptar, sin más, las afirmaciones vertidas por algunos sectores de la doctrina en el sentido de que: «cabrá rechazar estos cambios de residencia cuando [...] se siga permaneciendo más de 183 días en España». (García Novoa, 2021).

<sup>36</sup> De estas reglas y su aplicación a los traslados de residencia operados por los *youtubers* me ocuparé de inmediato.

traslados de residencia y propiciar que los mismos terminen siendo analizados en la jurisdicción penal, con todo lo que ello supone, sobre todo para la posible derivación de responsabilidades por Delitos contra la Hacienda Pública.

- b) Mediante cualesquiera medios de prueba, la Administración es capaz de demostrar la presencia física del *youtuber* en territorio español durante un periodo de tiempo inferior a los 183 días en el año natural, pero le considera residente en España recurriendo al cómputo de sus ausencias esporádicas de conformidad con el artículo 9.1 a) de la LIRPF. Este es el escenario más probable, a la vista de otros procedimientos iniciados hasta el momento, en relación con contribuyentes que trasladan su residencia fiscal a jurisdicciones de baja tributación. Además, salvo que los *youtubers* migrantes estén extraordinariamente mal asesorados o sean muy indisciplinados es poco probable que la Administración española sea capaz de probar su presencia física en territorio español durante más de 183 días en el año natural. En estas circunstancias, el escenario puede variar notablemente respecto al que analizamos en el ordinal anterior y ello por dos motivos: 1) Las ausencias esporádicas no pueden ser computadas si el contribuyente acredita su residencia fiscal en otro país algo que, por regla general, podrá hacer mediante el correspondiente certificado de residencia fiscal expedido por las autoridades fiscales correspondientes, en este caso las andorranas<sup>37</sup>. Distinta sería la conclusión en principio si, en algún momento, el Principado de Andorra volviera a la lista española de paraísos fiscales pues, en ese caso, sería de aplicación el inciso final del artículo 9.1 a) de la LIRPF que, en estos supuestos, permite el cómputo de tales ausencias salvo que el contribuyente pruebe su permanencia física en otra jurisdicción durante 183 días en el año natural. No obstante, y para este último caso, conviene tener en cuenta lo que ya indicamos, al analizar la aplicación de la regla de cuarentena fiscal, sobre una posible vuelta del Principado a la lista. Adicionalmente, conviene señalar, de nuevo, que en estas últimas circunstancias el hecho de que el *youtuber* sea considerado residente en España no significa que no lo sea en Andorra lo que, una vez más, conducirá a la aplicación de los criterios de doble residencia contenidos en el CDI entre España y el Principado. 2) La jurisprudencia del Tribunal Supremo (TS) ha perfilado el concepto de ausencia esporádica al que se refiere el artículo 9.1 a) de la LIRPF señalando que:

[...] una ausencia esporádica, atendiendo al sentido propio de las palabras, no puede comprender periodos temporales dilatados en el tiempo y, de hecho, superiores al previsto en el precepto como de permanencia legal

<sup>37</sup> Esto es algo que se deriva con absoluta naturalidad del propio texto del artículo 9.1 a) de la LIRPF y que, hasta donde alcanza mi conocimiento, ha sido reconocido de forma constante por la doctrina de la DGT. Véase: Seijo Pérez (2021) y la doctrina administrativa allí citada. Más información sobre esta cuestión en: García Carretero (2018).



(más de 183 días), como tampoco podría absorber, por ejemplo, la totalidad del periodo impositivo, pues en tal caso lo ocasional o esporádico dejaría de serlo y prevalecería sobre lo permanente, en lugar de complementarlo<sup>38</sup>.

Si se proyecta este criterio jurisprudencial sobre el caso que aquí nos ocupa, parece bastante claro que el *youtuber* respecto del que las autoridades fiscales españolas han podido probar presencias físicas en España por espacios de tiempo inferiores a 183 días, no podrá ser considerado residente fiscal por permanencia física en territorio español, al no ser posible computar sus estancias esporádicas. En estos casos, por lo tanto, ni siquiera podría plantearse la existencia de un conflicto de doble residencia que tuviera que resolverse a través del CDI entre España y Andorra. Conviene añadir que esta conclusión podría llegar a sostenerse incluso en el caso de que el Principado de Andorra retornara en el futuro a la lista española de paraísos fiscales. En efecto, aunque, como señalamos anteriormente, la exclusión de las ausencias esporádicas cuando el contribuyente acredita su residencia en un paraíso fiscal requiere la prueba por el contribuyente de su presencia física durante más de 183 días en la jurisdicción de que se trate, la propia jurisprudencia del TS antes mencionada ha venido también a cuestionar la interpretación que, hasta el momento, se hacía de esa norma. Y ello es así porque todas las sentencias mencionadas indican que, declaradas no esporádicas las ausencias del contribuyente, es innecesario que este aporte prueba alguna de su residencia en otro estado –mediante certificado de residencia o probando su presencia física más de 183 días en el caso de los paraísos fiscales. De ese modo, incluso si Andorra volviera a la lista de paraísos fiscales, un caso como el que nos ocupa se resolvería afirmando la residencia exclusiva del *youtuber* en Andorra al ser imposible añadir sus estancias fuera de España para completar el umbral de presencia mínima requerido para ser residente fiscal en territorio español.

Aunque la doctrina española ha valorado muy positivamente esta línea jurisprudencial (García Carretero, 2018 y 2020)<sup>39</sup> me atrevo a aventurar que los tribunales no tardarán en cambiar de parecer si es que antes, y como viene siendo habitual, el legislador no reforma la normativa para revertir la situación antes descrita. Las sentencias del TS convierten al artículo 9.1 a) de la LIRPF en una norma prácticamente inútil; en efecto, si la Administración logra probar que el contribuyente pasó más de 183 días en territorio nacional el cómputo de las ausencias esporádicas es innecesario; y si no logra probarlo, el cómputo de las ausen-

<sup>38</sup> Nos referimos al criterio sentado por el TS en la saga «becarios del ICEX» en 16 sentencias dictadas el 28 de noviembre de 2017 (recs. núms. 807, 809, 812 y 815 de 2017), el 14 de diciembre de 2017 (rec. núm. 810/2017), el 16 de enero de 2018 (recs. núms. 811, 817, 820, 821, 822, 824, 828, 829 de 2017) y el 18 de enero de 2018 (recs. núms. 831 y 894 de 2017).

<sup>39</sup> En igual sentido, Simón Acosta que ya había adelantado la solución que finalmente ofrecería el TS: Simón Acosta (2016).

cias esporádicas resulta imposible. Esa combinación anula, en la práctica, cualquier efecto a la regla de ausencias esporádicas. Por otro lado, creo que no deben perderse de vista las muy peculiares circunstancias de esta línea jurisprudencial que, conviene no olvidarlo, se ha pronunciado sobre la situación tributaria de los becarios de ICEX. Mucho me temo que, en el futuro, ante casos idénticos, pero referidos a contribuyentes de muy distinto perfil, la interpretación del concepto de ausencia esporádica sea muy distinta<sup>40</sup>. En resumidas cuentas, no creo que los *youtubers* hagan bien en confiar su situación tributaria a esta línea jurisprudencial sobre todo si, en el futuro, el Principado de Andorra regresa a la lista de paraísos fiscales.

b) *Youtubers* con su núcleo principal de intereses económicos en España

Al margen de la posible calificación de los *youtubers* emigrados a Andorra como contribuyentes del IRPF en virtud del criterio de presencia física en territorio español, también se ha defendido, en ocasiones, su posible condición de contribuyentes de este impuesto sobre la base del artículo 9.1 b) de la LIRPF que considera residentes a aquellas personas físicas cuyo núcleo principal o base de actividades o intereses económicos, radique en España, de forma directa o indirecta<sup>41</sup>. De ser correcta esa conclusión, se produciría, de nuevo, un conflicto de doble residencia que correspondería solucionar mediante la aplicación de los criterios de doble residencia contemplados en el CDI entre España y Andorra. No obstante, y antes de pasar a analizar esa cuestión crucial, corresponde detenerse sobre el criterio del núcleo principal y su aplicación al éxodo *youtuber*.

Lo cierto es que quienes han pretendido atraer a España la residencia fiscal de los *youtubers* emigrados a Andorra sobre la base del criterio del núcleo principal no han justificado en absoluto tal pretensión. Y esto tampoco es de extrañar, si se tiene en cuenta que este es uno de los conceptos más vaporosos de cuantos integran la normativa española de tributación internacional<sup>42</sup>. Más allá del hecho de que este criterio no puede tener en cuenta

<sup>40</sup> Como, de hecho, parecen sugerir tales sentencias al afirmar:

Ello no significa que podamos en esta sentencia, ni debamos, fijar una interpretación jurisprudencial a todo trance del concepto jurídico indeterminado de las ausencias esporádicas, ni de sus caracteres configuradores, especialmente los de orden cronológico pues, de un lado, estamos ante una materia casuística y circunstancial, irreductible a la unidad mediante reglas de validez universal; y de otro, porque en sede de casación hemos de atenernos a los hechos apreciados en el proceso de instancia y, a partir de su establecimiento, interpretar la norma.

Sobre este mismo aspecto, planteando las muchas dudas sobre la aplicación futura de la doctrina sentada en esta línea jurisprudencial: Arregui Bravo (2017, pp. 103-105).

<sup>41</sup> En este sentido: Toribio Fernández (2019 –acceso vía web sin indicación de página–) y Rodríguez Márquez (2021).

<sup>42</sup> Una inseguridad, además, que se incrementa por el hecho de que este criterio, aunque no sea exclusivo de la normativa interna española, resulta poco frecuente en el derecho comparado: Falcón y Tella y Pulido Guerra (2013, pp. 41-42).

aspectos de orden personal<sup>43</sup> y de que el mismo obliga a probar que es en España donde se puede localizar un mayor número de intereses económicos del contribuyente –frente a cualquier otra jurisdicción<sup>44</sup>–, todo en la determinación del núcleo principal de intereses económicos plantea dudas. Se plantea, particularmente, la duda en torno a cuáles puedan ser las manifestaciones de capacidad económica que integren ese núcleo principal y, en particular, si las mismas se identifican con las rentas del contribuyente, con los elementos patrimoniales de los que sea titular o con una combinación de ambas<sup>45</sup>, criterio este último que puede resultar muy conflictivo en el caso de los expatriados<sup>46</sup>. Tomar partido sobre esta cuestión, en un trabajo de estas características, no es posible. Nos limitaremos aquí, pues, a señalar algunas cuestiones básicas en torno a la posible localización en España del núcleo principal de intereses económicos de los *youtubers* emigrados a Andorra. Obviamente se trata solo de algunas conclusiones a nivel muy general pues una aplicación en detalle requeriría conocer datos particulares de cada contribuyente.

Si el núcleo principal de los intereses económicos de los *youtubers* se identifica exclusivamente con su patrimonio, es muy probable que para la Administración sea difícil atraer la residencia fiscal de estos contribuyentes a territorio español. Esto será así, particularmente si, de cara a resolver posibles conflictos de residencia, los *youtubers* se han deshecho de sus propiedades (inmobiliarias) en España antes de trasladar su residencia al Principado o si, sin hacerlo, han adquirido bienes inmuebles en el Principado. La juventud de estos contribuyentes vendrá de la mano, habitualmente, de un escaso patrimonio; no obstante, y a estos efectos habrá que tener en cuenta también que, en algunos casos, canalizan parte de su actividad a través de sociedades mercantiles que pueden seguir siendo residentes en España y cuya titularidad (directa o indirecta) debe computarse también a la hora de determinar la radicación en España de su núcleo principal<sup>47</sup>. No obstante, también conviene tener en cuenta que, a efectos de evitar posibles conflictos futuros de residencia, como consecuencia de la aplicación del criterio del núcleo principal, el contribuyente podría de forma coetánea, o incluso anterior a su cambio de residencia, deslocalizar estas inversiones, trasladando la residencia de estas compañías al extranjero<sup>48</sup>. Independientemente del

<sup>43</sup> Como concluyó la Resolución del TEAC de 19 de diciembre de 1997.

<sup>44</sup> Como ha indicado de forma reiterada la jurisprudencia dejando claro que no se trata de que el contribuyente cuente en España con más intereses económicos que la suma de aquellos con los que cuente en el resto del mundo. Sobre este criterio con abundantes citas de jurisprudencia: Carmona Fernández (2019, p. 153).

<sup>45</sup> Una excelente revisión de la doctrina y jurisprudencia sobre este concepto puede verse en: Macarro Osuna (2018, pp. 52-57).

<sup>46</sup> Pues, como se ha indicado con razón, es común entre los expatriados mantener su patrimonio en un país distinto de aquel donde se obtienen la mayor parte de sus rentas: Sánchez López (2003, p. 103).

<sup>47</sup> Piénsese, por ejemplo, en la sociedad Snofokk, SL de la que Rubén Doblas Gundersen (El Rubius) es administrador y propietario único.

<sup>48</sup> Estos cambios de residencia no solo son posibles de acuerdo con la normativa mercantil –véanse en particular los artículos 93.1, 102 y 103 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales–.

coste fiscal de estos traslados<sup>49</sup>, lo cierto es que, salvo que la compañía tenga importantes activos inmobiliarios situados en territorio español o inversiones relevantes en activos mobiliarios o financieros localizados en España<sup>50</sup>, sería difícil que pudieran llegar a computarse las participaciones en estas sociedades como intereses económicos que integren indirectamente el núcleo de sus actividades económicas en territorio español<sup>51</sup>.

En consonancia con lo anterior, quienes reclaman que los *youtubers* emigrados a Andorra pudieran ser considerados residentes en España, de acuerdo con la localización de su centro de intereses económicos, parecen apuntar precisamente al hecho de que la mayor parte de las rentas que obtienen estos contribuyentes están vinculadas al territorio español. Aunque esta idea no siempre se formula de manera clara<sup>52</sup>, creo que ese es precisamente el sentido que debe atribuirse a algunas afirmaciones vertidas recientemente por destacados miembros de la Administración tributaria española y que, por su extraordinaria relevancia, conviene reproducir aquí literalmente: «En realidad, los ingresos de una persona que sube vídeos, o fotos o textos, que ven españoles, realmente **proceden de una fuente española**. Los ingresos de una plataforma informática mundial proceden de dónde radican los clien-

---

les de las sociedades mercantiles– sino que, conforme a la más reciente doctrina administrativa y tras alguna resolución tuteante (y errónea) de la DGT, supondrán, para la sociedad, la pérdida de la condición de residente a efectos del impuesto sobre sociedades, al menos de acuerdo con el criterio previsto en el artículo 8.1 a) de la LIS. Sobre esta cuestión, más en detalle: Báez Moreno y Zornoza Pérez (2018, pp. 546-547).

<sup>49</sup> Conviene no olvidar que estos traslados de residencia provocarán la conclusión anticipada del periodo impositivo y el devengo del impuesto de salida correspondiente, todo ello de conformidad con los artículos 19.1 y 27.2 b) de la LIS. En estos casos, y dependiendo de las circunstancias, el contribuyente deberá valorar también el impuesto de salida recogido en el artículo 95 bis de la LIRPF. En ausencia de más detalles es imposible valorar, *a priori*, lo conveniencia de trasladar o no la residencia de estas compañías desde el punto de vista de la posible tributación de plusvalías latentes a la que los traslados de la persona física y jurídica puedan suponer.

<sup>50</sup> Aun cuando la casuística a este respecto puede ser enorme, si se toman los datos del balance, por ejemplo, de la entidad Snofokk, SL, propiedad de Rubén Doblas Gundersen (El Rubius), podrá comprobarse que el activo material y financiero de esta compañía es minúsculo. Se han consultado a estos efectos los datos, muy limitados pero suficientes, que aparecen en: <<http://www.infocif.es/ficha-empresa/snofokk-sl>> (última visita el 29 de marzo de 2021).

<sup>51</sup> En efecto, la escasa jurisprudencia que se ha ocupado de «aclarar» el concepto de núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos de forma *indirecta* se ha referido, normalmente, a sociedades residentes con importantes patrimonios mobiliarios o inmobiliarios radicados en España. Puede verse, por ejemplo, la Sentencia de la Audiencia Nacional de 21 de septiembre de 2000 (rec. 748/997) (FJ 3).

<sup>52</sup> En efecto, la afirmación que se reproduce a continuación, no se sabe bien si se refiere a la determinación de la residencia de los *youtubers* de acuerdo con el criterio del núcleo principal de intereses económicos o a su eventual tributación en España como no residentes de acuerdo con las reglas recogidas en el artículo 13 del TRLIRNR. A mi juicio, como luego veremos, las dos cuestiones están íntimamente relacionadas.

tes» (De la Torre, 2021)<sup>53</sup>. Sin perjuicio de que, como se ha afirmado con acierto en la doctrina (Serrano Antón y Almudí Cid, 2001, p. 86), en un impuesto, como el IRPF, que grava de forma específica la renta de las personas físicas, lo lógico, a la hora de determinar la residencia de estas personas, sea fijarse, precisamente, en las rentas obtenidas por las mismas en territorio español –independientemente del patrimonio más o menos notable con el que puedan contar en España–, lo cierto es que la afirmación reproducida anteriormente en relación con el problema de la residencia fiscal de los *youtubers* resulta, cuanto menos, capciosa, por las razones a las que nos referimos a continuación.

En primer lugar, es obvio que los contenidos subidos a YouTube por El Rubius, o por cualquier otro *youtuber* español, son vistos por españoles. Sin embargo, también lo es que, particularmente en relación con los *youtubers* hispanohablantes, sus usuarios o seguidores pueden estar radicados en otras jurisdicciones y que, por una simple cuestión demográfica, es muy probable que el *youtuber* cuente, en algunas de esas jurisdicciones, con más seguidores que en España. No en vano, en una carta abierta publicada el 30 de enero de 2021, El Rubius afirmaba que «... la mayoría de mis ingresos de YouTube vienen de fuera de España, más de tres cuartas partes de países como México, Argentina, Colombia y Estados Unidos»<sup>54</sup>. Aunque estos datos no tienen por qué ser ciertos<sup>55</sup> y aunque sería posible que los seguidores, en cada una de esas jurisdicciones, no alcanzara el número de usuarios a los que el *youtuber* llega en España<sup>56</sup>, conviene deshacer el equívoco de que la mayor parte de los consumidores del material digital que un *youtuber* sube a su canal están radicados en el país del que el *youtuber* es nacional. La afirmación sencillamente no se sustenta.

Pero, más allá de las afirmaciones anteriores, existe un segundo motivo, este de mayor calado jurídico, que impediría seguramente localizar en España el centro de intereses eco-

<sup>53</sup> La negrita no es nuestra.

<sup>54</sup> <<https://librefm.es/carta-de-el-rubius-sobre-la-polemica-de-andorra/>> (última visita 26 de marzo de 2021).

<sup>55</sup> En todo caso, la veracidad esta información puede verificarse, en términos aproximados, mediante mecanismos de rastreo disponibles (en abierto) en la propia red (véase, por ejemplo:<<https://socialblade.com/>>). En todo caso, y pese a su dificultad, el seguimiento de esta información es técnicamente viable como, de hecho, confirman los criterios de localización de los servicios sujetos al impuesto sobre determinados servicios digitales de conformidad con el artículo 7 de la Ley 4/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (LIDSS). Como indica la propia exposición de motivos de la ley:

A efectos de considerar a los usuarios como situados en el territorio de aplicación del impuesto se establecen una serie de normas específicas para cada uno de los servicios digitales, que están basadas en el lugar en que se han utilizado los dispositivos de esos usuarios, localizados a su vez, en general, a partir de las direcciones de protocolo de Internet (IP) de los mismos salvo que se utilicen otros medios de prueba, en particular, otros instrumentos de geolocalización de los dispositivos.

<sup>56</sup> Que es lo que, en definitiva, y conforme a lo indicado anteriormente, se requeriría para que el núcleo principal pudiera eventualmente localizarse en territorio español.

nómicos de un *youtuber* emigrado, a Andorra o cualquier otra jurisdicción, sobre la base de las rentas que este obtenga y que se puedan vincular al territorio español. Afirmar que una persona física tiene en España el núcleo principal de sus intereses económicos por ser España el país en el que este contribuyente obtiene más rentas (que en cualquier otro) implica, necesariamente, determinar cuáles son las rentas que ese contribuyente obtiene en España. Y a estos efectos, conviene recordar, una vez más, que el lugar en el que se obtiene una renta no es una realidad natural, sino que, por el contrario, los vínculos entre una renta y un territorio concretos son el resultado de las reglas que, de forma más o menos arbitraria, definen tal vínculo. En el ordenamiento jurídico español esas reglas se contienen en el artículo 13 del TRLIRNR titulado, precisamente, «Rentas obtenidas en territorio español». Por ese motivo no podrán computarse, a efectos de atribuir a España el núcleo principal de intereses económicos de los *youtubers*, cualesquiera rentas que las autoridades fiscales españolas consideren que guardan un vínculo suficiente con el territorio español sino única y exclusivamente aquellas que, conforme al concepto de fuente, contenido en el mencionado precepto, puedan considerarse como obtenidas en España<sup>57</sup>. Por ese motivo es radicalmente erróneo afirmar que «los ingresos de una persona que sube vídeos, o fotos o textos, que ven españoles, realmente **proceden de una fuente española**» igual que lo sería atribuir el centro de intereses económicos a nuestro país sobre la base de esas rentas pretendidamente obtenidas en España<sup>58</sup>. Por motivos sistemáticos, no estudiaremos en este momento qué rentas, de entre las que habitualmente obtienen los *youtubers*, pueden considerarse de fuente española. Esa cuestión será objeto de análisis en un epígrafe ulterior de este trabajo<sup>59</sup>. Ahora, y para evitar reiteraciones, nos limitamos a anticipar que el hecho de tener seguidores en España no supone, de acuerdo con las reglas de fuente contenidas en el artículo 13 del TRLIRNR, que las rentas obtenidas por un *youtuber*, gracias a los contenidos que comparte en la plataforma puedan considerarse obtenidas en territorio español y, por tanto, sean tenidas en cuenta para atraer la residencia del *youtuber* a España partiendo del criterio del núcleo principal<sup>60</sup>.

<sup>57</sup> Este criterio se ha ido abriendo paso en la doctrina de la DGT. Así, por ejemplo, la Resolución de la DGT a la Consulta vinculante con fecha de 13 de julio de 2015 (V2135/2015) señala:

En cuanto al lugar donde radica el centro de intereses económicos del cónyuge del consultante, en el escrito de la consulta no se dan suficientes datos para poder determinarlo, ya que no se da ningún tipo de información sobre las posibles rentas que pueda percibir esta persona de fuente portuguesa. Por el contrario, en dicho escrito sí que se detallan los posibles rendimientos que podría obtener esta persona en 2015, y en los ejercicios siguientes, que procederían de fuente española (remuneraciones como miembro del consejo de administración de una empresa española, y rentas derivadas de su prejubilación), con lo que su centro de intereses económicos podría estar situado en España.

<sup>58</sup> Esta idea ya se ha avanzado tímidamente en algunos sectores de la doctrina española. En este sentido se ha afirmado: «La solución no es nada fácil de concretar ante la dificultad de fijar el punto de conexión de sus servicios con el territorio español» (Rodríguez Márquez, 2021).

<sup>59</sup> Sobre esta cuestión nos pronunciaremos en detalle en el epígrafe 4 de este trabajo.

<sup>60</sup> A diferencia de lo que ocurre con los criterios de localización de servicios, de conformidad con el artículo 7.2 a) de la LIDSS, que entiende que los servicios de publicidad en línea a efectos del impuesto –los que

Por consiguiente, puede concluirse que ya sea que se fundamente el criterio del núcleo principal sobre el patrimonio del contribuyente radicado en España, sobre las rentas obtenidas por este en España o sobre una mezcla de ambos, será difícil atraer la residencia a España de los *youtubers* emigrados sobre la base de ese criterio. En todo caso, una vez más, si la Administración decidiera considerar a estos contribuyentes residentes en España a través de este criterio, se plantearía un conflicto de doble residencia que debería resolverse mediante los criterios contemplados en el CDI con Andorra.

### 3.2. Los *youtubers* con doble residencia fiscal y los criterios de desempate del CDI España-Andorra

En algunas de las situaciones analizadas en los epígrafes anteriores hemos podido concluir que los *youtubers* emigrados a Andorra podían resultar dobles residentes fiscales por la aplicación conjunta de los criterios internos de residencia del ordenamiento español y andorrano. A efectos de resolver este conflicto –que impide por definición aplicar correctamente un CDI– el Convenio entre España y Andorra contiene una serie de reglas de aplicación escalonada, conocidas en la jerga como *reglas de desempate* y que, en términos idénticos a los previstos en el MCOUDE, pretenden resolver este problema. El análisis que se ha realizado hasta el momento en relación con la aplicación de estos criterios a los *youtubers* emigrados a Andorra ha resultado muy superficial; en efecto, los pocos comentarios que se han realizado hasta el momento se han limitado a indicar que el conflicto se resolverá a favor de la residencia en Andorra cuando el *youtuber* se haya desprendido de su(s) vivienda(s) en España (Rodríguez Márquez, 2021). De no ser así se indica –es obvio– que el conflicto se resolverá a favor del Estado en el que radique el centro de intereses vitales (García Novoa, 2021)<sup>61</sup>. Sin perjuicio de que la aplicación de las reglas de desempate dependa, de forma muy intensa, de la casuística (fáctica) de cada contribuyente, sí que pueden realizarse algunas reflexiones partiendo de aspectos comunes de los *youtubers* y características propias de sus traslados de residencia.

Una correcta planificación del cambio de residencia por parte del *youtuber* debería resultar suficiente para decantar el conflicto de residencia a favor de Andorra. En efecto, si el contribuyente se deshace –enajenándolos o poniéndolos permanentemente a disposición

---

generan, por cierto, la mayor parte de ingresos para YouTube y para los *youtubers*– se localizan en España cuando en el momento en que la publicidad aparezca en el dispositivo de un usuario el dispositivo se encuentre en el territorio español. No tendría sentido, en todo caso, que a efectos de determinar el lugar de obtención de las rentas a efectos de un concepto contenido en la LIRPF se soslayaran los criterios recogidos en el TRLIRNR para acudir a otros criterios de localización particularmente cuando es el propio legislador el que califica el IDSS como un tributo indirecto.

<sup>61</sup> De la Torre (2021), que añade, en todo caso, la trascendencia que, para estos casos, pueda tener el hecho de que muchos de los amigos de los *youtubers* emigrados ya estén en Andorra.

de terceros<sup>62</sup>– de sus inmuebles en España será difícil que las autoridades fiscales españolas puedan llegar a concluir que se cuenta en España con una vivienda permanente a disposición –que es el criterio contenido en el artículo 4.2 a) del CDI. Por mucho que esta configuración jurídica pueda resultar criticable, lo cierto es que la primera regla de desempate contenida en el CDI resulta, *de facto*, electiva para el contribuyente<sup>63</sup>. Por ese motivo resulta muy difícil de entender cómo algunos *youtubers* de enorme éxito, presumiblemente bien asesorados, han conservado la propiedad (y la disposición) de la vivienda que tenían en España antes de su traslado<sup>64</sup>. Por otro lado, no cabe descartar –dada la juventud de estos contribuyentes y sus particulares hábitos de vida– que, en sus visitas a territorio español, se alojen de forma recurrente en la misma vivienda de familiares y amigos lo que, de nuevo, incrementaría el riesgo de contar con una vivienda permanente a disposición en territorio español<sup>65</sup> y que el conflicto de doble residencia solo pudiera dirimirse aplicando la segunda regla de desempate referida al centro de intereses vitales.

Si finalmente se concluye que el *youtuber* tiene viviendas permanentes a su disposición en ambos Estados contratantes (en este caso España y Andorra), la situación se complica por la sencilla razón de que el siguiente criterio de desempate –el llamado centro de intereses vitales– resulta mucho más difícil de interpretar y requiere tener en cuenta datos de hecho mucho más variados. En vano se buscará en la doctrina o en los comentarios al Modelo una definición de centro de intereses vitales; aunque seguramente ello no sea necesario ni conveniente si se asume, como lo hace el propio texto del artículo 4.2 a) del CDI y los comentarios al MCOCDE, que ese centro se localiza en el Estado en el que las relaciones personales y económicas del contribuyente son más estrechas<sup>66</sup>. A partir de aquí, este criterio de desempate abre toda una serie de interrogantes que gravitan esencialmente en

<sup>62</sup> Aun cuando alguna jurisprudencia internacional entendió, en su momento, que una vivienda alquilada seguía a disposición de su propietario (véase Sasseville, 2010, en 7.3), esta posición no parece tener excesivo fundamento además de ser contradictoria con los propios Comentarios al Convenio Modelo de la OCDE (2017, art. 4, par. 13). En todo caso, y más allá del supuesto de alquiler a un tercero, la juventud de estos contribuyentes y la costumbre de muchos de ellos de vivir juntos en grandes inmuebles donde además trabajan, puede plantear situaciones en las que aplicar el criterio de *vivienda permanente a disposición* pudiera no resultar fácil.

<sup>63</sup> Como se ha indicado con razón en la doctrina: Brauner (2010, p. 254) y Stuart (2010, en 9.3).

<sup>64</sup> Es el caso de El Rubius quien, si las informaciones periodísticas son ciertas (véase <<https://www.moncloa.com/2021/02/10/mansion-el-rubius-pese-andorra/>> (última visita el 24 de marzo de 2021), habría mantenido la propiedad de su vivienda en Madrid después de su traslado al Principado de Andorra. Una conducta esta que podría perjudicar por partida doble su posición frente al fisco español al computar esa vivienda también a efectos de determinar su centro de intereses económicos conforme al artículo 9.1 b) de la LIRPF.

<sup>65</sup> Teniendo en cuenta sobre todo la amplísima y muy poco precisa interpretación del concepto de vivienda permanente a su disposición que se contiene en los Comentarios al Convenio Modelo de la OCDE: 2017, art. 4, paras. 12-13.

<sup>66</sup> Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 15.



torno a qué deban considerarse relaciones personales y económicas y si a alguna de ellas debe dársele mayor peso en la determinación del centro de intereses vitales. Esas dudas abstractas se proyectan, como no puede ser de otra forma, sobre la situación particular de los *youtubers*. De nuevo la casuística puede ser gigantesca –más compleja aún que en relación con el criterio de la vivienda permanente– y por ese motivo trataremos única y exclusivamente de analizar algunos hechos más o menos comunes a los traslados de residencia de los *youtubers* y analizar cómo el criterio del centro de intereses vitales se proyecta sobre los mismos.

Hay un primer factor que resulta determinante a los efectos que aquí interesan: los *youtubers* suelen ser muy jóvenes y tienen una fuerte tendencia a relacionarse entre ellos. De ello se derivan al menos tres consecuencias que pueden ser determinantes: su juventud determina que no suelen tener ataduras familiares en España –al margen de sus parientes por consanguinidad– de modo que pueden desplazarse con facilidad al extranjero acompañados por sus parejas<sup>67</sup>; sus parientes consanguíneos normalmente permanecerán en territorio español tras su traslado<sup>68</sup>; sus colegas, en muchos casos amigos también, tienen la misma facilidad para trasladarse y, de hecho, lo han hecho en número no desdeñable<sup>69</sup>. Aunque es obvio que, solo analizando, uno por uno, los casos concretos, podría llegarse a una conclusión planamente ajustada a los hechos del caso, a partir de las afirmaciones anteriores puede concluirse que las relaciones personales de los *youtubers* estarán más cercanas al Principado que a España. En efecto, parece que la suma de amigos<sup>70</sup> y parientes por afinidad (o pareja) inclina la balanza de las relaciones personales a favor de Andorra, asumiendo que los parientes consanguíneos permanecen en España<sup>71</sup>. Este dato podría

<sup>67</sup> No en vano cuando El Rubius comunicó públicamente que trasladaba su residencia a Andorra lo primero que afirmó es que lo hacía acompañado por «su señora» (puede verse el vídeo donde anunció su traslado en <<https://www.youtube.com/watch?v=okKB5I7QFhI>>, última visita el 28 de marzo de 2021). Por mencionar otro ejemplo, recientemente, la *youtuber* Silvia Muñoz de Morales comunicó que trasladaba su residencia a Andorra junto al también *youtuber* Samuel de Luque (Vegetta777).

<sup>68</sup> Esto es obviamente una pura especulación. Hay casos en los que esto no ocurrirá como, por ejemplo, el de El Rubius pues de ser ciertas sus afirmaciones su madre y hermana habrían trasladado su residencia a Noruega antes de que él decidiera mudarse a Andorra.

<sup>69</sup> Véase nota 1.

<sup>70</sup> Como se ha afirmado con razón en la doctrina, lo cierto es que el tener en cuenta a las amistades subjetiviza necesariamente el criterio del centro de intereses vitales algo que, en principio, debería evitarse (Baker, 2010, en 8.3.4). En todo caso no puede soslayarse que los propios comentarios al Modelo se refieren a la familia y a las *relaciones sociales* (Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 15).

<sup>71</sup> Particularmente sí se tiene en cuenta que algunos sectores de la doctrina indican que, al valorar el peso relativo de las relaciones familiares, debe darse cierta preponderancia a la familia nuclear (cónyuge o unión afectiva de hecho e hijos): Ismer y Riemer (2015, p. 275). Algo que, además, resulta coherente con los propios comentarios al Modelo de Convenio cuando indican que, aunque las circunstancias deban examinarse en su conjunto, «... es obvio que las consideraciones basadas en los actos personales de

tener mayor importancia que la de inclinar la parte estrictamente personal del centro de intereses vitales a favor de Andorra si se tienen en cuenta la posición, errónea a mi entender<sup>72</sup>, pero en todo caso muy extendida en la jurisprudencia internacional, en el sentido de que debe darse un mayor peso a los factores personales sobre los económicos al determinar el centro de intereses vitales<sup>73</sup>.

Como indicamos anteriormente, quienes pretenden la existencia de trabas legales al traslado de residencia a Andorra por parte de los *youtubers* se inclinan por afirmar que el hecho de que la mayor parte de usuarios de los contenidos que estos comparten en la plataforma se localicen en España determina un vínculo económico relevante con el territorio español. Como ya vimos, y aunque no siempre los partidarios de esta tesis lo afirman de forma rotunda, ese argumento podía utilizarse para atraer la residencia a España de los *youtubers*; y, en el mismo sentido, podría usarse, también, añadimos ahora, para decantar el centro de intereses vitales de estos contribuyentes a favor de España. Lo cierto es que tanto los comentarios al Modelo como la doctrina internacional han dedicado muy escasa atención al estudio de las relaciones de carácter económico en la determinación del centro de intereses vitales a los efectos que aquí nos ocupan. En efecto, y en relación con estos factores, los comentarios al MCOCDE se limitan a indicar que se tomarán en consideración «[...] la localización de su actividad económica, el lugar desde el que administra su patrimonio, etc.»<sup>74</sup>. Al margen de la referencia crítica, en la doctrina, a ese «ominoso etcétera» las aclaraciones sobre estos factores se han limitado a indicar que los términos del comentario obligan a atender a distintos tipos de actividad económica incluyendo asalariados, empresarios y profesionales, jubilados y desempleados (Baker, 2010, en 8.3)<sup>75</sup>. En ausencia de mayor precisión creo que deberían tenerse en cuenta los siguientes extremos a la hora de resolver los conflictos de doble residencia de los *youtubers* emigrados a Andorra:

1. Los comentarios al Modelo contienen una afirmación que podría conducir a la consideración sistemática de los *youtubers* emigrados como residentes fiscales en España a efectos del CDI con Andorra. Indican los comentarios:

Si una persona que tiene una vivienda en un Estado establece una segunda vivienda en otro Estado al tiempo que mantiene la primera, el hecho de conservar la primera vivienda en el entorno donde ha vivido siempre, donde

---

los individuos deben recibir especial atención» (Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 15).

<sup>72</sup> Véanse los argumentos diversos, pero muy convincentes, en el sentido de no dar preferencia a los factores personales sobre los económicos: Ismer y Riemer (2015, p. 275) y Baker (2010, en 8.3).

<sup>73</sup> Véanse la doctrina y jurisprudencia citadas en: Ismer y Riemer (2015, p. 275, notas 300-302).

<sup>74</sup> Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 15.

<sup>75</sup> Las largas listas de factores tenidos en cuenta en la jurisprudencia de diversas jurisdicciones (véase Ismer y Riemer, 2015, p. 274) tampoco aclaran nada en este contexto.

ha trabajado y donde están su familia y sus bienes puede, junto con otros elementos, contribuir a demostrar que ha conservado el centro de sus intereses vitales en el primer Estado<sup>76</sup>.

En efecto, esta es la situación en la que nos encontraremos, en gran cantidad de ocasiones, al aplicar el criterio del centro de intereses vitales pues solo se procederá a analizar el mismo si el contribuyente mantiene viviendas permanentes a su disposición en ambos Estados contratantes. No en vano se ha indicado que este pasaje del comentario introduce un cierto grado de inercia en relación con el criterio del centro de intereses vitales (Baker, 2010, en 8.3.5; Ismer y Riemer, 2015, p. 275). Conviene, a mi juicio, relativizar la importancia de esta afirmación en relación con el caso de los *youtubers* y de cualquier otro. En efecto, un entendimiento demasiado estricto de este pasaje supondría reducir el criterio del centro de intereses vitales a una pura comparación de patrimonios inmobiliarios, primando además, sin motivo aparente alguno, la importancia de la que haya sido la primera vivienda permanente a disposición del contribuyente. Por otro lado, este entendimiento del concepto de centro de intereses vitales puede resultar contradictorio con otras afirmaciones contenidas también en los comentarios. Me refiero, en concreto, al siguiente pasaje: «Los hechos a los que se aplican las normas especiales son aquellos que se produzcan durante el periodo en que la residencia del contribuyente afecta a su sujeción a imposición»<sup>77</sup>. Así pues, de este último párrafo parece deducirse que para determinar el centro de intereses vitales de un contribuyente en un determinado ejercicio habrá que atender a las relaciones personales y económicas durante ese ejercicio y no durante ejercicios anteriores o posteriores. De las afirmaciones antes realizadas parece deducirse la necesidad de atender al lugar en el que el contribuyente *ha vivido o ha trabajado*, circunstancias estas referidas, por definición, a periodos anteriores<sup>78</sup>. Pero seguramente sea la propia formulación de estas afirmaciones las que deben conducir a relativizar su importancia; y es que el pasaje que comentamos no parece apuntar de forma automática a la retención del centro de intereses vitales en el Estado en el que el contribuyente tuvo su primera vivienda permanente. Esto no solo sería absurdo, sino que además no tendría en cuenta el hecho de que el propio ejemplo requiere tener en cuenta dónde están *la familia y bienes del contribuyente* ni exime, tampoco, de considerar *otros elementos*. En estas circunstancias, creo que no debe atribuirse importancia alguna a este ejemplo que, a mi juicio, lo único que pretende expresar es que de forma

<sup>76</sup> Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 15.

<sup>77</sup> Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 4, par. 10.

<sup>78</sup> Inexplicablemente, la doctrina parece no encontrar particulares problemas en este análisis *plurianual* del centro de intereses vitales: Ismer y Riemer (2015, p. 269) y Baker (2010, en 8.3.5).

inmediata a un traslado de residencia es probable que permanezcan en el Estado de residencia original importantes relaciones personales y económicas del contribuyente.

2. En relación con la localización de las relaciones económicas que integran el centro de intereses vitales debemos rescatar aquí una idea a la que tuvimos ocasión de referirnos al analizar el centro de intereses económicos como criterio interno de residencia en la LIRPF. Por muy indeterminado que pueda ser el concepto de «relaciones económicas», al definir el centro de intereses vitales, parece lógico pensar que el patrimonio y las rentas que el contribuyente tenga en cada uno de los Estados contratantes debe resultar determinante. Y, en estas circunstancias, puede reproducirse aquí todo lo que ya afirmamos en relación con el centro de intereses económicos de los *youtubers*; en efecto, no existen vínculos naturales entre el patrimonio o la renta y un territorio y, por eso, es necesario acudir a determinadas reglas de fuente para poder concluir que un elemento patrimonial o una renta integran una relación económica que pueda atribuirse a uno u otro Estado contratante. Desde luego, esta interpretación no aparece en los comentarios al Modelo ni en la doctrina referida a los criterios de desempate<sup>79</sup>; no obstante es una exigencia para la aplicación racional de esta regla de desempate que impide que las autoridades fiscales y los contribuyentes puedan vincular relaciones económicas a uno u otro de los Estados contratantes sin criterio alguno<sup>80</sup>. Adicionalmente, esta es la posición sostenida por el TS al señalar que:

a la vista de la dificultad de situar en España o en Suiza el núcleo fundamental de sus relaciones personales, se hace preciso fijarse en los aspectos económicos, menos sutiles pero más susceptibles de acreditación. Y en las actuaciones documentadas ha quedado suficientemente probado que es en España donde radican la mayor cantidad de bienes y rentas<sup>81</sup>.

Como ya indicamos al analizar el núcleo principal de intereses económicos, desde la perspectiva del artículo 9.1 b) de la LIRPF, resulta necesario desentrañar si la mayor parte de las rentas que obtiene un *youtuber* pueden o no considerarse de fuente española de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 13 del TRLIRNR. Esta es una cuestión que analizaremos en el epígrafe siguiente aunque conviene adelantar, una vez más, y a los efectos que aquí interesan, que esa vin-

<sup>79</sup> Quizás porque existe un acuerdo muy extendido en la doctrina en el sentido de que las reglas de desempate son criterios convencionales autónomos que no deben interpretarse conforme al derecho interno –por todos: Ismer y Riemer (2015, p. 269)– y las reglas reguladoras de fuente son, en esencia, normas internas.

<sup>80</sup> Una excepción puede verse en: Báez Moreno (2020b, p. 828).

<sup>81</sup> Sentencias del TS de 4 de julio de 2006 (rec. núm. 3400/2001) y de 15 de diciembre de 2005 (rec. núm. 702/2001).

culación al territorio español es más que cuestionable al menos para las rentas más relevantes de este colectivo lo que dificulta, también, localizar en España sus intereses económicos a efectos de determinar su centro de intereses vitales.

Si se realiza una valoración de conjunto de cuanto se ha dicho hasta ahora, la conclusión parece clara: si las relaciones personales de los *youtubers* parecen inclinar la balanza a favor de Andorra y sus relaciones económicas no resultan fáciles de vincular al territorio español, lo más razonable será concluir que el centro de intereses vitales de estos contribuyentes se localiza en Andorra y, por tanto, también su residencia fiscal a efectos de la aplicación del CDI.

#### 4. Para gravar al *youtuber* que es residente en Andorra

El hecho de que un *youtuber* emigrado a Andorra resulte finalmente residente a efectos fiscales en el Principado –sea porque ha dejado serlo en España o porque, sin haber dejado de serlo, la residencia se ha terminado inclinando a favor del primero– no significa, de forma automática, que las rentas que este obtiene escapen, por completo, a la tributación en España. En efecto, el *youtuber* no residente puede ser contribuyente del IRNR español. Sin embargo, y es aquí donde reside quizás una de las grandes dificultades para el gravamen de estos profesionales, para que dichas rentas sean sometidas efectivamente a gravamen en España será necesario que las mismas sean rentas de fuente española, conforme a los criterios contenidos en el artículo 13 del TRLIRNR, y, además, que el CDI entre España y Andorra permita tal gravamen. Como sabe cualquier experto en fiscalidad internacional, la aplicación de estos dos conjuntos de normas no es tarea fácil; de hecho, calificar una renta como de fuente española y verificar, una vez calificada esa renta conforme al correspondiente CDI, si este permite o no su gravamen al Estado de la fuente constituye una parte crucial –quizás la más compleja– en este particular sector del ordenamiento. La dificultad de esta tarea se incrementa cuando, como es el caso de los *youtubers*, los contribuyentes pueden llegar a ser calificados como artistas pues, para algunas de las rentas obtenidas por ellos, tanto el ordenamiento interno (art. 13.1.b).3.º TRLIRNR) como los CDI (arts. 17 del Convenio Modelo y 16 del CDI España-Andorra) recogen reglas especiales de muy difícil aplicación. La solución a estas cuestiones se convierte en poco menos que un rompecabezas imposible cuando las fuentes de renta de estos colectivos, gracias sobre todo a su desarrollo en canales digitales, adquiere peculiaridades contractuales que encajan mal en unas normas construidas para un mundo esencialmente físico. Esta última parte de nuestro análisis trata de dar respuesta a estos interrogantes, en definitiva, si las fuentes de ingresos más habituales de los *youtubers* pueden ser o no rentas de fuente española y si, de serlo, el CDI (particularmente el vigente entre España y Andorra) permite su gravamen. Aquí debe recordarse que, conforme a lo que ya dijimos, las respuestas a estos interrogantes serán determinantes también para decidir si los *youtubers* pueden ser residentes en España de acuerdo con el artículo 9.1 b) de la LIRPF y para decidir, eventualmente, un conflicto de residencia conforme al criterio del centro de intereses vitales contenido en el CDI.

Un trabajo de estas características no permite un análisis técnico detenido de todas las fuentes de ingresos de un *youtuber* exitoso. Las posibilidades casi ilimitadas que ofrece la red y la tecnificación creciente del marketing digital requerirían, para ofrecer un tratamiento que ni siquiera podría aspirar a ser exhaustivo, un trabajo específico que, con toda seguridad, excedería las dimensiones de todo lo que hemos escrito hasta el momento. Por ese motivo, y siguiendo la metodología utilizada hasta el momento, nos centraremos en las fuentes de ingresos más relevantes de este colectivo –al menos de los profesionales más exitosos– que resultan, además, las más complejas desde un punto de vista técnico tributario.

No es ningún secreto que la inmensa mayoría de las ganancias generadas por los *youtubers* y otros colectivos ligados a la economía digital proceden de la publicidad *online*. En definitiva, en una plataforma cuyo acceso básico para creadores y consumidores de contenido es gratuito, es obvio que la generación de rentas procede esencialmente de los anunciantes dispuestos a dedicar la mayor parte de sus presupuestos publicitarios a un canal que ofrece una difusión gigantesca y que, además, gracias a los sistemas avanzados de análisis de datos, permite segmentar y orientar la publicidad que, en los medios tradicionales, se ofrecían de manera indiscriminada. No obstante, y mientras que nadie duda de que la mayor parte de las corporaciones multinacionales de la economía digital obtienen sus ingresos, esencialmente, de esa actividad publicitaria, esto no resulta tan evidente en relación con los creadores de contenido en YouTube. Sería un error considerar, por lo tanto, que los *youtubers* obtienen sus ingresos esencialmente de la prestación de servicios publicitarios y calificar sus rentas de acuerdo con este punto de partida a efectos de determinar su tributación en el IRNR. Por ese motivo, y con ánimo de simplificar al máximo el análisis de la cuestión que ahora nos ocupa nos centraremos, a continuación, en el análisis de las rentas de los *youtubers* ligadas, de forma directa o indirecta, a la publicidad *online*, y que integran un porcentaje elevadísimo del total de ingresos de estos profesionales<sup>82</sup>.

#### 4.1. Monetización en Google AdSense, ingresos pasivos con marketing de afiliación y colaboraciones activas con marcas

En términos muy básicos la publicidad *online* en YouTube genera ingresos para los creadores de contenidos por tres vías<sup>83</sup>: a) Monetización en Google AdSense. Una vez que el *youtuber* se ha dado de alta en el sistema, y cumplidos unos requisitos mínimos de tiempo

<sup>82</sup> Eso no supone que estos profesionales no puedan tener otras fuentes de renta. Entre las ligadas a su actividad típica merece la pena mencionar, por su importancia creciente, el *crowdfunding*. Sin embargo, la complejidad de estos mecanismos y la existencia de particularidades ligadas al mismo en la red –me refiero sobre todo al *crowdfunding* en YouTube vía Patreon– aconsejan un tratamiento individualizado.

<sup>83</sup> Para la correcta comprensión de estas vías de producción de ingresos para *youtubers* me ha sido muy útil la información y vínculos contenidos en el blog *Ciudadano 2.0*. En concreto puede consultarse la entrada elaborada por López (2021).

de visualización y número de suscriptores, el creador comienza a recibir ingresos que varían en función de visualizaciones o *clicks* por parte de los usuarios y que se financian con los ingresos pagados por los anunciantes, calculados estos mediante un complejo sistema de subastas entre estos últimos. b) Ingresos pasivos con marketing de afiliación. Esta vía de ingresos, que es perfectamente compatible con la monetización en AdSense, no supone más que un sistema de comisiones para el creador en función de las ventas realizadas a través de sus vídeos. La empresa anunciante proporciona al *youtuber* afiliado enlaces de afiliación y códigos promocionales que permiten saber al primero si la compra se ha realizado desde un enlace contenido en el vídeo correspondiente. De ser así, el creador obtendrá una comisión en la venta. c) Colaboraciones activas con marcas. En esta tercera opción el *youtuber* colabora activamente con el producto o servicio publicitado ya sea mediante *product placement* (cuñas, tutoriales o análisis de productos) o fórmulas tradicionales de *merchandising* (aparición de productos en el vídeo).

Es obvio que, en estas tres fórmulas, los ingresos son siempre generados, de forma directa o indirecta, por los pagos que realizan los anunciantes; ahora bien, lo que cambia en cada una de las fórmulas es a quién paga el anunciante (a YouTube o al *youtuber*) y qué rol asume el *youtuber* en la actividad publicitaria. Como veremos a continuación, estos dos datos resultan cruciales a la hora de calificar los ingresos obtenidos conforme al TRLIRNR y los CDI que puedan resultar de aplicación<sup>84</sup>. Como veremos, la clave para esta calificación es si al *youtuber* se le paga por una actuación de carácter artístico, por la prestación de un servicio publicitario o por la cesión de uso de un activo inmaterial.

Empecemos por el más complejo y quizás también el más espectacular de los ingresos de los *youtubers* –al menos de los más exitosos–: la monetización en Google AdSense. La pregunta esencial respecto a esta vía de monetización es, precisamente, qué está retribuyendo YouTube. La discusión fundamental gira, a los efectos que aquí interesan, en torno a si al *youtuber* se le paga por prestar un servicio (o en general por la realización de actividades económicas) o por el uso o cesión de uso de un activo intangible. Mucho se ha discutido en fiscalidad internacional sobre la distinción entre servicios y cánones (cesión de uso de activos intangibles)<sup>85</sup>. Y, en relación con la calificación específica de las rentas obtenidas por los *youtubers*, se ha afirmado recientemente que, aunque el *youtuber* tiene unos derechos de propiedad intelectual sobre su creación, no cede la explotación de estos derechos a un tercero (García Novoa, 2021). De ser esto cierto, habría que excluir por completo la calificación de estas rentas como cánones y, por lo tanto, la aplicación del artículo 13.1 f).3.º del TRLIRNR o del artículo 12 del CDI entre España y Andorra. No obstante, a este respecto, la realidad del contrato de adhesión que el creador firma con YouTube es tozuda si se tiene

<sup>84</sup> Nos ceñiremos a las disposiciones del CDI entre España y Andorra, aunque en otros convenios los resultados no deberían cambiar en exceso.

<sup>85</sup> Sobre todo en relación con esta distinción a efectos del derecho interno: Pickering (2012, pp. 26-28). En relación con el problema a nivel convencional: Martín Jiménez (2020, en 5.1.3.5.1).

en cuenta que la cláusula 10 de esas condiciones generales establece que un usuario, al cargar o publicar un archivo en YouTube está otorgando

a favor de YouTube, una licencia mundial, no exclusiva, exenta de *royalties* y transferible (con derecho de sub-licencia) para utilizar, reproducir, distribuir, realizar trabajos derivados de, mostrar y ejecutar ese Archivo de Usuario en relación con la prestación de los Servicios y con el funcionamiento del Sitio Web y de la actividad de YouTube, incluyendo sin limitación alguna, a efectos de promoción y redistribución de la totalidad o de una parte del Sitio Web (y de sus trabajos derivados) en cualquier formato y a través de cualquier canal de comunicación<sup>86</sup>.

Más allá de los pormenores legales de esta cesión, lo cierto es que las retribuciones derivadas del uso del sistema AdSense pueden considerarse «cantidades [...] pagadas por el uso, o la concesión de uso de [...] derechos sobre obras literarias, artísticas o científicas» (art. 13.1 f).3.º TRLIRNR) y, también, «cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o la concesión de uso, de derechos de autor, incluidas las películas cinematográficas y los telefilmes y grabaciones destinadas a la difusión por radio o televisión [...]» (art. 12(3) del CDI entre España y Andorra). En resumidas cuentas, los ingresos de AdSense deben calificarse como cánones, tanto a efectos de derecho interno como a efectos convencionales. Las consecuencias de esta calificación son rotundas. Desde un punto de vista de derecho interno, y de conformidad con el artículo 13.1 f).3.º del TRLIRNR, un canon solo puede entenderse obtenido en territorio español y sujeto al IRNR cuando sea satisfecho por un residente en territorio español o se utilice en territorio español. Y lo cierto es que ninguna de estas dos circunstancias se verifica en los pagos de AdSense. En primer lugar, los pagos los realiza el proveedor del servicio AdSense que no es otro que Google Ireland Ltd<sup>87</sup>, entidad residente en Irlanda. Tampoco parece razonable concluir que el canon o, de forma más precisa, el activo inmaterial cedido se utiliza en territorio español. En efecto, por mucho que el anunciante que haya realizado los pagos correspondientes a Google Ireland Ltd esté radicado en España es esta última compañía la que utiliza los contenidos subidos a YouTube en el sentido de que es a su actividad económica a la que los mismos sirven<sup>88</sup>. En todo caso, y en el supuesto particular de *youtubers* residentes en Andorra, toda esta discusión carece

<sup>86</sup> Las nuevas condiciones, válidas desde 17 de marzo de 2021, contienen una cláusula semejante. Sorprendentemente, en la versión española de la página de YouTube (<<https://www.youtube.com/static?template=terms&hl=es&gl=ES>>, última visita 22 de marzo de 2021) esos términos del servicio aparecen solo en alemán.

<sup>87</sup> Esto puede verse en los términos del servicio *online* de AdSense, condición 1 *in fine* (<<https://www.google.com/adSense/new/localized-terms?hl=es&gsessionid=stWRM5d1vPv-p5sH1mePu5Gbrh7vmobN-Yked64hKNqE>>, último acceso 29 de marzo de 2021).

<sup>88</sup> En todo caso, este es un aspecto especialmente problemático de la regla de fuente referida a cánones contenida en el artículo 13.1 f).3.º del TRLIRNR y que, a diferencia por ejemplo del concepto de servicios utilizados en territorio español del artículo 13.1 b).2.º del TRLIRNR no ha sido definido por el texto legal.



de cualquier efecto práctico pues, incluso aunque el canon pudiera ser de fuente española, el artículo 12(5) del CDI entre España y Andorra dispone que los «cánones se considerarán procedentes de un Estado contratante cuando el deudor sea un residente de ese Estado». Siendo que el deudor de estos cánones es residente en Irlanda y que el propio artículo 12(2) solo permite al Estado de la fuente someter a gravamen los cánones si los mismos proceden de ese Estado, el CDI impedirá, en efecto, el gravamen de estas rentas en España<sup>89</sup>.

Los ingresos pasivos por marketing de afiliación y por colaboraciones activas con marcas resultan, a mi juicio, mucho más fáciles de calificar; en estos casos, y cualquiera que sea su modalidad (marketing pasivo con meros enlaces o participación activa del *youtuber*), es claro que nos encontramos ante puros servicios publicitarios. En efecto, en ambos casos, el anunciante retribuye directamente al *youtuber* por su actividad publicitaria. Esta circunstancia excluye cualquier posibilidad de que la renta pueda ser calificada como canon. A partir de aquí, y siendo obvio que nos encontramos ante una mera prestación de servicios, se abren dos posibilidades: que estemos ante una renta de actividades o explotaciones económicas, de conformidad con el artículo 13.1 a) y b) del TRLIRNR y de beneficios empresariales (conforme al art. 7 del CDI entre España y Andorra) o que podamos calificar la renta como artística o deportiva de acuerdo con los artículos 13.1 b).3.º del TRLIRNR y 16 del CDI España-Andorra. Esta disyuntiva no tendrá efecto práctico alguno en la mayor parte de los ingresos por servicios publicitarios a los que nos referimos aunque, como veremos, en algún caso particular puede resultar relevante. Debemos analizar esta cuestión con algo más de detalle.

Aun cuando esta interpretación podría llegar a plantear algunas dudas, creo que los *youtubers* podrían ser considerados artistas a efectos de la aplicación de las reglas especiales que para determinados servicios prestados por estos prevén el TRLIRNR y el artículo 16 del CDI España-Andorra<sup>90</sup>. No obstante, para la aplicación de estas reglas especiales, es necesario, según el artículo 13.1 b).3.º del TRLIRNR, que las rentas deriven «de la actuación personal del artista» y, de conformidad con el artículo 16(1) de CDI España-Andorra, que las mismas se «obtengan del ejercicio de su actividad personal en calidad de artista del espectáculo». Aunque la formulación de la norma española puede arrojar algunas dudas, la doctrina ha indicado que aquellas rentas que obtiene el artista, derivadas de actividades

<sup>89</sup> Aun cuando la regla del artículo 12(5) del CDI España-Andorra no aparezca en el Convenio Modelo de la OCDE, lo cierto es que la mayor parte de CDI firmados por España, que atribuyen al Estado de la fuente derechos de imposición sobre cánones, contienen una regla de fuente semejante que, además, suele seguir el artículo 12(5) del Convenio Modelo de la ONU. Sobre esta cuestión en la red española de CDI ver: Báez Moreno (2021, en 13.3).

<sup>90</sup> El artículo 16.1 del CDI entre España y Andorra refiere el ámbito subjetivo de la regla especial a los *artistas del espectáculo*. Seguramente el término *entertainer*, empleado por el artículo 17 del Modelo de la OCDE desde 2014, pueda comprender más actividades cuyo carácter artístico pudiera resultar dudoso. En todo caso, y aunque de forma no siempre rotunda, algunos sectores de la doctrina se han pronunciado sobre la posible condición de artista o entretenedor de los *youtubers*: Bernárdez Toribio (2018, p. 210) y Kostikidis (2020, pp. 363-367) (aunque este trabajo se refiere de forma específica a los *influencers*).

que no puedan ser catalogadas como artísticas, encontrarán difícil encaje en esta norma y deberían ser calificadas, sin más, como rentas de actividades o explotaciones económicas<sup>91</sup>. De forma aún más rotunda, los comentarios al MCOODE establecen que:

[...] además de los honorarios percibidos por sus actuaciones, los artistas y los deportistas obtienen a menudo rentas en concepto de [...] remuneraciones por publicidad o como patrocinio. En general, cuando la relación entre las rentas y el ejercicio de la actividad en el país considerado no sea muy estrecha, serán aplicables otros artículos (distintos del 17)<sup>92</sup>.

Estas conclusiones deben ponerse en conexión con los ingresos publicitarios de los *youtubers* sobre los que se centra nuestro análisis: a) A mi juicio, es bastante claro que los ingresos pasivos por marketing de afiliación difícilmente podrán considerarse obtenidos en el ejercicio de una actividad artística. Creo que muy difícilmente puede considerarse como tal a un servicio consistente en permitir que, sobre determinados contenidos audiovisuales, figuren enlaces o códigos promocionales. A ello debe añadirse que estas rentas se obtendrán siempre sin presencia física en territorio español o, al menos, sin presencia física demostrable. Así pues, es muy claro que estas rentas deberán calificarse como de actividades o explotaciones económicas, a efectos del derecho interno, o como beneficios empresariales, de acuerdo con el artículo 7 del CDI entre España y Andorra. Y, por mucho que los servicios publicitarios puedan ser considerados de fuente española de conformidad con el artículo 13.1 b).2.º del TRLRINR –si se utilizan en territorio español<sup>93</sup>– la conclusión final será siempre, respecto de los *youtubers* residentes en Andorra, la imposibilidad para España de gravar estos ingresos teniendo en cuenta que estos contribuyentes actúan en nuestro país sin establecimiento permanente. En estas circunstancias, en efecto, el artículo 7 del CDI atribuye potestad exclusiva de imposición al Estado de la residencia, en nuestro caso, al Principado de Andorra. b) Las cosas pudieran no resultar tan claras en relación con los servicios publicitarios que implican colaboraciones activas con marcas o empresas. En efecto, en estos casos, el propio servicio publicitario puede constituir una actuación artística del *youtuber* –piénsese en un *gamer* que presenta o comenta un nuevo juego en YouTube– o, incluso en fórmulas con menor implicación activa, el *youtuber* puede durante su actuación vestir prendas o mostrar productos de determinadas marcas. Creo que no resultaría aventurado concluir que estas rentas pueden ser calificadas como artísticas a efectos del derecho interno y de los CDI<sup>94</sup>.

<sup>91</sup> Sánchez López (2003, p. 198), refiriéndose de forma expresa a la publicidad de marcas o productos.

<sup>92</sup> Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 17, par. 9.

<sup>93</sup> Por tal utilización debe entenderse, conforme al propio precepto, que las prestaciones de servicios correspondientes sirvan a actividades económicas realizadas en territorio español o se refieran a bienes situados en este algo que ocurrirá, señaladamente, cuando el anunciante sea residente en España o la publicidad se dirija a promover la venta de productos en España.

<sup>94</sup> De hecho, los pocos autores que han estudiado esta cuestión en profundidad se inclinan por esta interpretación: Kostikidis (2020, pp. 369-371).

No obstante, aquí conviene tener en cuenta una circunstancia que lo cambia todo: también estos servicios publicitarios de carácter activo pueden prestarse y, de hecho, se prestan con frecuencia sin presencia física alguna en el Estado de la fuente. Una presencia física que resulta insoslayable para aplicar las reglas internas y convencionales especiales referidas a artistas y deportistas. En este contexto pues, la conclusión debe ser la misma que respecto a los ingresos pasivos con marketing de afiliación: en ausencia de establecimientos permanentes en España no podrá existir gravamen alguno en fuente conforme al artículo 7 del CDI entre España y Andorra. Existe solo un matiz en relación con estas afirmaciones que será objeto de análisis en el siguiente epígrafe.

## 4.2. Publicidad con presencia física en España y la cláusula Hugo Sánchez en el CDI entre España-Andorra

No cabe descartar que los *youtubers* emigrados a Andorra obtengan también rentas, de carácter esencialmente publicitario, que requieran su presencia física en España. En este caso la casuística puede resultar también variadísima: desde la participación en eventos en España, con o sin intervención activa en las tareas promocionales, pasando por intervenciones en *shows* audiovisuales, hasta la realización de *endorsements* de productos durante sus presencias vacacionales o profesionales en territorio español. En estos casos, y por motivos obvios, el escollo fundamental para el gravamen en fuente de estas rentas, y al que nos referimos anteriormente, no existe: en la medida en que el *youtuber* se encuentra en España, las rentas obtenidas serán de fuente española ya sea que se califiquen como rentas artísticas o como rentas de actividades o explotaciones económicas. No obstante, esta calificación no resultará baladí a efectos convencionales pues si estas rentas pueden calificarse como artísticas, de acuerdo con el artículo 16 del CDI España-Andorra, podrán ser gravadas en España sin más. Ahora bien, si estas rentas constituyen beneficios empresariales, de conformidad con el artículo 7 del CDI, España no podrá gravar en ningún caso al carecer el *youtuber* de un establecimiento permanente en España. La calificación convencional de muchas de estas rentas resulta enormemente problemática, como ya tuvimos ocasión de adelantar, pues no termina de ser claro si la renta la obtiene el artista en su calidad de tal –como exige el art. 17– o como simple consecuencia de su condición de famoso. No obstante, conviene aquí indicar, y esto es algo poco común en la red española de CDI<sup>95</sup>, que el Convenio con Andorra resuelve este problema de forma explícita en su artículo 16(3) al afirmar:

Las rentas a que se refiere este artículo comprenden las de carácter accesorio derivadas de prestaciones relacionadas con la notoriedad personal de un artista

<sup>95</sup> De hecho, solo los CDI con México y El Salvador, además del que ahora analizamos, contienen tal cláusula.

o deportista residente de un Estado contratante, siempre que se obtengan con motivo de su presencia en el otro Estado contratante y provengan de ese otro Estado<sup>96</sup>.

Por ese motivo cualquier renta obtenida por un *youtuber* existiendo presencia física en España, si tal renta puede entenderse relacionada con su «notoriedad personal» –y esto ocurrirá sistemáticamente con todos los ingresos de carácter publicitario– podrá ser gravada en España. Esta conclusión resultará mucho menos clara en otros casos en los que el *youtuber* obtenga la renta no tanto por su notoriedad personal como por sus aptitudes técnicas<sup>97</sup>.

En resumidas cuentas, de lo anterior puede deducirse que la mayor parte de las rentas que obtiene un *youtuber* emigrado a Andorra (o a cualquier otro lado) no podrá ser objeto de gravamen en España por no ser de fuente española o por impedirlo el CDI. Como adelantamos, esta conclusión resulta también crucial a la hora de resolver algunos aspectos referidos a la residencia fiscal de estas personas en España.

## 5. Epílogo

Si hay algo que este trabajo deja claro es que el modelo existente para el gravamen de las rentas transnacionales hace aguas y, frente a lo que pudiera pensarse, estos fallos sistémicos no se refieren solo al gravamen de las rentas obtenidas por grandes conglomerados multinacionales. Por el contrario, la digitalización ha afectado de lleno también a la imposición personal sobre la renta. Y sería un error garrafal de diagnóstico pensar que estos «éxodos» o simples «reubicaciones» son cosa de un puñado privilegiado de contribuyentes –antes los artistas y deportistas– y hoy los *youtubers* e *influencers*. Por el contrario, ya antes de la pandemia –y mucho más durante el desarrollo de esta– se ha demostrado que también el factor trabajo puede digitalizarse notablemente con todas las consecuencias que ello puede suponer para unas reglas pensadas y construidas por y para un mundo físico<sup>98</sup>.

<sup>96</sup> Esta norma se conoce en ocasiones como «cláusula Hugo Sánchez» y es frecuente en los CDI de México. La práctica de introducir esta disposición en los CDI se originó para cubrir casos como el del futbolista mejicano Hugo Sánchez que, una vez retirado, y aprovechando comercialmente su condición de odontólogo, participó en campañas publicitarias de productos dentífricos en México existiendo a discusión en torno a si las rentas obtenidas debían distribuirse conforme al artículo 17 o 7 del CDI. En cierto modo esta práctica se refleja en la Observación al Comentario Modelo de la OCDE realizada por México (Comentario al Convenio Modelo de la OCDE, 2017, art. 17, par. 15.3).

<sup>97</sup> Piénsese, por ejemplo, en la creciente actividad de consultoría para marcas que desarrollan algunos *youtubers*.

<sup>98</sup> De hecho, son muchos ya los trabajos que advierten de este fenómeno y de sus consecuencias para el sistema vigente de gravamen de las personas físicas: Kostić (2019, pp. 203-206). Kostić (2020, pp. 353-368). Beretta (2019, pp. 91-112). De la Feria (2021) (en prensa).

Este trabajo también debe servir para ilustrar que el modelo está tan enfermo que las posibles reformas puntuales del mismo –piénsese, por ejemplo, en el nuevo concepto de jurisdicción no cooperativa y sus consecuencias– no van a servir para nada. Como en tantas otras parcelas, hace falta una reforma casi fundacional de la imposición sobre la renta de personas físicas, al menos por lo que respecta a las rentas transnacionales.

Asumiendo que, en este ámbito, no cabe esperar, ni siquiera en el medio plazo, una iniciativa de reforma multilateral, quizás habría que pensar en movimientos unilaterales de cambio. Lo primero que el legislador debería valorar es si su intención es perseverar en un modelo preventivo-represivo de los cambios de residencia. En este contexto quizás tendría sentido abandonar los parches o las interpretaciones exóticas y barajar, de una vez por todas, un modelo de tributación por renta mundial de nacionales –como el que hoy existe en Estados Unidos– combinado con una reforma profunda de las reglas de fuente domésticas para propiciar su adaptación a las exigencias de la economía digitalizada. Todo ello pasaría seguramente, y este problema no es menor, por una revisión muy profunda de la red española de CDI. Pero, quizás, aunque no parece que los tiempos (al menos en España) estén para eso, tendría sentido plantear una estrategia en línea con él «si no puedes con ellos, únete a ellos». En este sentido, no son pocas las jurisdicciones –y no me refiero a conocidos «sospechosos habituales»– que han introducido, más allá de los esquemas tradicionales de regímenes fiscales especiales para impatriados, incentivos fiscales notables para la atracción de esos nómadas digitales a los que, hasta hoy, trata de perseguirse (con poco éxito por cierto)<sup>99</sup>. Habrá que ver si las medidas contenidas en el Anteproyecto de Ley del ecosistema de las empresas emergentes, más conocida como *ley de startups*, cuya andadura comenzó hace pocos días se termina alineando en esta dirección.

En estos tiempos de reforma (y comisiones de reforma) no estaría de más que el legislador decidiera en este tema, también, *qué quiere ser de mayor* y obrara en consecuencia, diseñando un modelo normativo serio, comprensible y, si es posible, sencillo. Es decir, todo lo contrario de lo que tenemos hoy.

---

<sup>99</sup> Piénsese, por ejemplo, en las reformas planeadas recientemente en Grecia (Tagaris, 2021).

## Referencias bibliográficas

- Alfín, J. M. y Urgell, M. (2021). Andorra - Corporate Taxation. *Country Tax Guides IBFD* (acceso 25 de marzo 2021).
- Alfín, J. M. y Urgell, M. (2021). Andorra - Individual Taxation. *Country Tax Guides IBFD* (acceso 25 de marzo de 2021).
- Arregui Bravo, J. (2017). Las ausencias esporádicas en el sistema tributario español: análisis a la luz de las recientes sentencias del Tribunal Supremo. *Actualidad Jurídica Uriá Menéndez*, 47.
- Báez Moreno, A. (2019). El negro futuro de la lista negra española de paraísos fiscales. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 439, 42-61
- Báez Moreno, A. (2020a). Aspectos críticos del nuevo concepto de «jurisdicción no cooperativa» en el Proyecto de Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude. *Revista Interactiva de Actualidad Fiscal*.
- Báez Moreno, A. (2020b). Unnecessary and Yet Harmful: Some Critical Remarks to the OECD Note on the Impact of the COVID-19 Crisis on Tax Treaties. *Intertax*, 48(8&9).
- Báez Moreno, A. y Zornoza Pérez, J. J. (2018). Chapter 22: Spain. *Corporate Tax Residence and Mobility*. Edoardo Traversa ed.
- Báez Moreno, A.; Benítez Régil, P. y Navarro Ibarrola, A. (2021). Spain – Global Tax Treaty Commentaries – Country Policy & Practice. *IBFD*.
- Baker, P. (2010). The Expression «Centre of Vital Interests» in Art. 4(2) of the OECD Model Convention. En G. Maisto (Ed.), *Residence of Individuals under Tax Treaties and EC Law*. IBFD.
- Beretta, G. (2019). Cross Border Mobility of Individuals and the Lack of Fiscal Policy Among Jurisdictions (Even) After the BEPS Project. *Intertax*, 47.
- Bernárdez Toribio, L. (2018). Tributación de las rentas obtenidas por los «youtubers»: cuestiones problemáticas en torno a su calificación en el IRPF. En C. García-Herrero Blanco (Dir.), *VI Encuentro de Derecho Financiero y Tributario* (Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, 11).
- Brauner, Y. (2010). Brain Drain Taxation as Development Policy. *Saint Louis University Law Journal*, 55.
- Broe, L. de. (2002). General Report. En IFA (Ed.), *The tax treatment of transfer in residence by individuals*. Cahiers de droit fiscal international, Vol. 87b. Kluwer.
- Calderón Carrero, J. M. (2008). La Ley de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal: la Bifurcación del Régimen de Paraísos Fiscales y sus Implicaciones de Política Fiscal y Derecho Comunitario. En M. Á. Collado Yurrita (Dir.), J. A. Sanz Díaz-Palacios y S. Moreno González (Coords.), *La lucha contra el fraude fiscal. Estrategias nacionales y comunitarias*. Atelier.
- Calderón Carrero, J. M. y Martín Jiménez, A. (2004). Las normas antiparaiso fiscal españolas y su compatibilidad con el Derecho Comunitario: el caso específico de Malta y Chipre tras la adhesión a la Unión Europea. *Documentos de Trabajo*. Instituto de Estudios Fiscales, 11.
- Carmona Fernández, N. (2019). Ámbito de aplicación de los Convenios de Doble Imposición. En J. M. Calderón Carrero; Martín Jiménez, A. y Trapé Viladomat, M. (Eds.), *Convenios de Doble Imposición. El impacto BEPS. Análisis y evolución de la red española de tratados fiscales* Wolters-Kluwers España.

- Dörr, O. (2018). Article 31. General Rule of Interpretation. *Vienna Convention on the Law of Treaties. A Commentary*. (2.<sup>a</sup> ed.). Springer, 2018.
- Falcón y Tella, R. y Pulido Guerra, E. (2013). *Derecho Fiscal Internacional*. (2.<sup>a</sup> ed.). Marcial Pons.
- Feria, R. de la. y Maffini, G. (2021). *The Impact of Digitalisation on Personal Income Taxes*. *British Tax Review*, 2 (en prensa).
- García Carretero, B. (2018). Hacia la determinación del concepto de ausencias esporádicas en la fijación de la residencia en el IRPF. *Quincena Fiscal*, 10.
- García Carretero, B. (2020). Nuevas precisiones en materia de residencia fiscal en el IRPF. *Quincena Fiscal*, 8.
- García Novoa, C. (2021). La tributación de los «youtubers». Nuevas profesiones en viejos odres fiscales. *Taxlandia*. <<https://www.politicafiscal.es/equipo/cesar-garcia-novoa/la-tributacion-de-los-youtubers-nuevas-profesiones-en-viejos-odres-fiscales>> (última visita el 22 de abril de 2021).
- Hey, J. (2021). *Steuerrecht* (24.<sup>a</sup> ed.). Otto Schmidt.
- Ismer, R. y Riemer, K. (2015). Article 4. Resident. En E. Reimer y A. Rust (Eds.). *Klaus Vogel on Double Taxation Conventions*. (4.<sup>a</sup> ed.). Volume I. Wolters Kluwer.
- Kostić, S. V. (2019). In Search of the Digital Nomad – Rethinking the Taxation of Employment Income under Tax Treaties. *World Tax Journal*, 11(2).
- Kostić, S. V. (2020). International Taxation and Migrations. En Y. Brauner (Ed.), *Research Handbook on International Taxation*. Edward Elgar.
- Kostikidis, S. (2020). Influencer Income and Tax Treaties. *Bulletin for International Taxation*.
- López, B. (2021). Cómo ganar dinero en YouTube – Las 7 mejores fórmulas. *Ciudadano 2.0*. <<https://www.ciudadano2cero.com/como-ganar-dinero-en-youtube/#>> (último acceso 24 de marzo de 2021).
- Macarro Osuna, J. M. (2018). Supuesto de sujeción por la renta mundial al IRPF sin que medie presencia física en territorio español. En I. Merino Jara (Dir.), *Problemas actuales sobre la residencia fiscal: perspectivas interna, comunitaria e internacional*. Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, 7.
- Martín Jiménez, A. (2020). Article 12: Royalties (OECD and UN Models) and Article 12A: Technical Services (UN Model (2017)). *Global Tax Treaty Commentaries*. IBFD.
- Pickering, A. (2012). General Report. En IFA, *Cahiers – Volume 97A, Enterprise Services*. IFA.
- Rodríguez Márquez, J. (2021). El fisco, Andorra y ciertos «youtubers» e «influencers». *Cinco Días*. <[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/01/21/opinion/1611228564\\_604596.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/01/21/opinion/1611228564_604596.html)> (última visita 23 de abril de 2021).
- Sánchez López, A. (Dir.). (2003). *Comentarios a la Ley del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes*. Aranzadi.
- Sasseville, J. (2010). History and interpretation of the tiebreaker rule in Article 4(2) of the OECD Model Tax Convention. En G. Maisto (Ed.), *Residence of Individuals under Tax Treaties and EC Law*. IBFD.
- Seijo Pérez, F. J. (Dir.). (2021). *Memento Práctico Francis Lefebvre IRPF*. Francis Lefebvre.
- Serrano A. F. y Almodí Cid, J. M. (2001). La residencia fiscal de las personas físicas. *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, 221-222.



- Simón Acosta, E. (2016). A vueltas con la prueba de la residencia fiscal fuera de España. *Actualidad Jurídica Aranzadi*, 917.
- Stuart, E. (2010). Article 4(2) of the OECD Model Convention: Practice and case law. En G. Maisto (Ed.), *Residence of Individuals under Tax Treaties and EC Law*. IBFD.
- Tagaris, K. (2021). Sun, sea and cybernauts: the long road for Greece's digital nomads. *Reuters*. <<https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-greece-digitalnomas-idUSKBN2BU19T>> (última visita 8 de abril de 2021).
- Toribio Fernández, L. (2019). El resurgimiento de los traslados de residencia a Andorra tras dejar de tener la calificación de paraíso fiscal. *Actualidad Jurídica Aranzadi*, 949.
- Torre, F. de la. (2021). La gran fuga digital hacia Andorra. *Invertia*. <[https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718\\_12.html](https://www.elespanol.com/invertia/opinion/20210121/gran-fuga-digital-andorra/552814718_12.html)> (última visita el 29 de marzo de 2021).



# Las pérdidas debidas a donaciones

Análisis de la **RTEAC de 31 de mayo de 2021, RG 3746/2020**

**Nuria Puebla Agramunt**

*Doctora en Derecho por la UCM y abogada del ICAM*

*Profesora contratada doctora de la UDIMA*

## Extracto

A continuación comentamos la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 31 de mayo de 2021, RG 3746/2020, en la que el tribunal estima el recurso interpuesto por el director del Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria y fija criterio, en contra de la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional de la Comunidad Valenciana con sede en Valencia, de fecha 30 de septiembre de 2019, que había interpretado el artículo 33.5 c) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, 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.

## 1. Supuesto de hecho

El Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) dicta el 31 de mayo de 2021 resolución (RG 3746/2020 –NFJ082359–) en respuesta al recurso extraordinario de alzada para la unificación de criterio, que había sido interpuesto por el director del Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), contra la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de la Comunidad Valenciana, de 30 de septiembre de 2019, recaída en la reclamación 46/12.196/2016, interpuesta frente a la liquidación provisional dictada por una Dependencia gestora de la AEAT atinente al impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) del ejercicio 2014.

## 2. Doctrina del tribunal

El TEAC, en el recurso extraordinario de alzada para la unificación de criterio, interpuesto por el director del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT, acuerda estimarlo, fijando el criterio 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 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.

## 3. Comentario crítico

Lo primero sobre lo que quisiera llamar la atención en este breve comentario es sobre el hecho de que los directores de departamento de la AEAT puedan recurrir las decisiones de los TEAR. Si bien es cierto que, en los recursos extraordinarios de alzada para la unificación de criterio, interpuestos al amparo del artículo 242 de la Ley 58/2003, General Tributaria (LGT), los directores no tienen ni voz ni voto (ya que solo intervienen en las Salas Especiales para la Unificación de Doctrina, es decir, en aquellos recursos extraordinarios para unificación de doctrina, del artículo 243 de la misma LGT), sí que pueden promover y promueven recursos de alzada, y de hecho lo hacen, para corregir decisiones de los tribunales regionales.

No parece que sea acorde con la idea de imparcialidad que debe presidir la actuación de cualquier tribunal, sea de la naturaleza que sea, que la Administración pueda intervenir para, sin afectar lógicamente a la situación jurídica individualizada sobre la que ya se ha dictado resolución, reprender a los tribunales que no adopten decisiones del gusto de la AEAT, recurriendo sus resoluciones en alzada extraordinaria al TEAC, donde normalmente sin resistencia ni contraste, podrán hacer prevalecer su postura.

Esto es lo que ocurre en este caso, en el que la destinataria de la resolución del TEAR de la Comunidad Valenciana no presentó alegaciones. Y el recurso de alzada del director de Gestión ha sido examinado por el TEAC sin oposición alguna, ya que tampoco el TEAR que dictó la resolución de marras es llamado al proceso para defender su tesis.

Dicho esto, y entrando de lleno en la decisión del TEAC, se observa como este transcribe la resolución del TEAR de la Comunidad Valenciana<sup>1</sup>, y también el recurso del director del Departamento de Gestión Tributaria. Este último señala que el criterio que debe prevalecer es el de la Dirección General de Tributos (DGT) manifestado en varias de sus consultas, entre ellas la V1870/2018, de 25 de junio (NFC069640); y añade, a mi juicio de forma desafortunada, que toda la hermenéutica que había utilizado el TEAR valenciano era errónea.

El TEAR de la Comunidad Valenciana había dicho en su Resolución de 30 de septiembre de 2019 que

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.

Y tras una extensa e impecable argumentación, había estimado la reclamación y anulado el acto de regularización impugnado, en virtud del cual la AEAT había suprimido las pérdidas declaradas por un matrimonio que había donado ciertos inmuebles a sus hijos.

El TEAC, sin embargo, apelando únicamente a la máxima latina *ubi lex non distinguit, nec non distinguere debemus*, es decir, donde la ley no distingue, no debe distinguir el intérprete, sostiene en su Resolución objeto de este análisis, de 31 de mayo de 2021, RG 3746/2020 (NFJ082359) (fundamento jurídico cuarto) que

si el texto de la norma es claro, preciso e inequívoco, no existiendo desajuste entre sus términos y su significado final, el intérprete debe limitarse a su mera constatación y aplicación. Pues siendo la norma clara y unívoca, no admite más que una interpretación, careciendo de sentido que se intentaran realizar otras interpretaciones

<sup>1</sup> Lo cual es de agradecer, pues la resolución misma no se encuentra publicada en la base de datos del portal del Ministerio de Hacienda y Función Pública.

distintas, pues las mismas únicamente llevarían a oscurecer lo que es claro, a distorsionar su significado y, en definitiva, a tergiversar la clara voluntad del legislador.

Ciertamente, el único razonamiento que han podido usar, tanto la AEAT como el TEAC, es el de la interpretación literal. Pero resulta que esta interpretación puramente literal es contraria a la verdadera significación del precepto a lo largo de su historia y en la actualidad, así como a su finalidad.

Lo anterior es importante, porque no ha de perderse de vista que el Código Civil (CC) establece cómo deben interpretarse las normas jurídicas, dando los parámetros de la hermenéutica; y que nuestra LGT establece también que las normas tributarias se interpretarán con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 3 del CC, resultando que este corpus da prevalencia, de todos los criterios, al que atiende a lo que se llama el «espíritu y finalidad» de las normas<sup>2</sup>. Por eso, a mi entender, jurídicamente era mucho más correcto lo que había expresado el TEAR de Valencia, que había afirmado que

solo desde una interpretación meramente literalista, efectuada totalmente al margen de la verdadera significación del precepto a lo largo de su historia y en la actualidad, de su finalidad, de su interpretación sistemática, y de los más elementales postulados de la lógica y de la equidad, puede llegarse a la conclusión sostenida por la Administración.

Y es que el TEAR de la Comunidad Valenciana, tras hacer un repaso de los criterios que presiden la interpretación de las normas tributarias (el gramatical o literal, el sistemático, el teleológico, el histórico, el sociológico y el lógico) y tras recorrer la historia de los incrementos y disminuciones de patrimonio (hoy ganancias y pérdidas patrimoniales) en el IRPF, había explicado que el precepto ha existido siempre y que desde su origen tiene una razón de ser muy concreta, a saber: que, la que podríamos llamar «pérdida económica», inherente a toda transmisión lucrativa, no es una disminución patrimonial o pérdida a efectos del IRPF, esto es, no es una «pérdida fiscal».

La problemática la explicaba gráficamente el TEAR con un ejemplo, exponiendo que si del patrimonio del sujeto pasivo, cuyo valor es 1.000, se dona un inmueble que vale 100, automáticamente hay una disminución del valor del patrimonio, que se reduce a 900, denominando a ello «pérdida económica», cuyo importe sería de 100. Pero, como bien razona el tribunal, eso no significa que, a efectos del IRPF, exista una disminución patrimonial de 100. Esto y no otra cosa es lo que quiere decir el precepto en cuestión, sostenía el TEAR, explicando que

<sup>2</sup> Literalmente el artículo 3.1 del CC prevé:

Las normas se interpretarán según el sentido propio de sus palabras, en relación con el contexto, los antecedentes históricos y legislativos, y la realidad social del tiempo en que han de ser aplicadas, atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquellas.

ello no tiene nada que ver con que la salida de ese bien (por valor de 100) pueda haber generado un incremento de patrimonio de 60, si su valor de adquisición fue de 40, o una disminución de patrimonio de 15, si el bien se hubiese adquirido por el obligado tributario por 115.

La cuestión es: aunque desde un punto de vista económico, toda transmisión lucrativa implica una pérdida patrimonial (en el sentido de que el valor del patrimonio disminuye), fiscalmente la operación puede dar lugar a una ganancia o a una pérdida patrimonial, y ello según que el valor de adquisición sea menor o mayor, respectivamente, que el determinado en la transmisión lucrativa a efectos del impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Además de esta explicación, tan elemental como cierta, el TEAR de la Comunidad Valenciana había razonado que no tenía sentido un resultado tan gravoso, como el que pretendía la AEAT (excluir del cómputo de la pérdida patrimonial, por diferencia entre el valor de adquisición y el de donación, al padre que dona un determinado bien a su hijo), cuando si el padre hubiese vendido el bien en primer lugar y hubiese donado seguidamente el importe a su hijo, nadie cuestionaría la pérdida patrimonial.

Adicionalmente, poniendo el precepto interpretado en el contexto más amplio de la imposición sobre la renta en nuestro sistema tributario, y tras examinar el supuesto en cuestión en el ámbito del impuesto sobre sociedades, se observa, añadía el TEAR, que, también en la ley de dicho impuesto, se admite que la transmisión a título lucrativo de un bien pueda generar tanto beneficio como pérdida. De modo que la interpretación sistemática del artículo 33.5 c) de la Ley 35/2006 reafirmaba la conclusión valenciana.

Se han alzado voces en la doctrina que afirman que

resulta digno de una Administración como la española que un Tribunal Económico-Administrativo Regional, como en este caso el de Valencia, haga un análisis jurídico tan preciso y bien armado en contra de los postulados de la DGT y en favor de la capacidad económica y la equidad (Blázquez Lidoy, 2021).

Comparto esta valoración, pues la resolución del TEAR nos muestra que podemos encontrar en estos tribunales pertenecientes al Ministerio de Hacienda, una preocupación por encontrar el verdadero sentido de las normas, por aplicar los principios esenciales del ordenamiento jurídico tributario y, en definitiva, por hacer que prevalezcan la justicia y la racionalidad en la aplicación de las normas tributarias.

Como sostenía con acierto la resolución del TEAR, desde que la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, creó el IRPF, el concepto de las ganancias y disminuciones patrimoniales ha sido, en esencia, el mismo: las variaciones en el valor del patrimonio del sujeto pasivo que se pongan de manifiesto con ocasión de *cualquier alteración en la composición de aquel*, es decir, tanto si la alteración –adquisición o enajenación– se producía a título oneroso como lucrativo, como si tenía lugar por un acto ajeno a la voluntad del obligado tributario.

Esta estructura de los incrementos y disminuciones patrimoniales (hoy, ganancias y pérdidas patrimoniales) es la que, en su esencia, ha llegado hasta la actualidad; y el significado del artículo 33.5 c) de la Ley 35/2006 es exactamente el mismo del que se contenía en la Ley 44/1978. Y como sostenía el TEAR, no supuso variación alguna la nueva redacción del artículo 20 de la Ley del IRPF por la Ley 48/1985, de 27 de diciembre.

La Ley 40/1998, al sustituir el término «donativos», utilizado por las Leyes 44/1978 y 18/1991 por el de «transmisiones lucrativas *inter vivos*», no pretendió modificar el concepto fiscal de pérdida, ni desde luego impedir el cómputo de las mismas a la hora de integrar la base imponible del IRPF; y como sostenía el TEAR de la Comunidad Valenciana:

lo que se excluye del concepto de pérdidas patrimoniales en la Ley 44/1978 son *las debidas a liberalidades del sujeto pasivo* y en la Ley 18/1991 son *las debidas a donativos y liberalidades*; y de ahí se pasa a la actual redacción (Leyes 40/1998 y 35/2006), en las que lo que se excluye son *las debidas a transmisiones lucrativas por actos «inter vivos» o a liberalidades*. En nuestra opinión, aparte de las posibles redundancias existentes en las distintas redacciones, el contenido de la exclusión que nos ocupa no ha experimentado variación alguna y ello, tanto desde un punto de vista literal o gramatical, como desde un punto de vista técnico jurídico (la cursiva es mía).

A mi juicio, lo que está excluyendo el artículo 33.5 c) de la Ley 35/2006 del IRPF –y todas las leyes anteriores del IRPF– es únicamente la pérdida patrimonial económica, no excluyéndose la pérdida patrimonial fiscal, generada por la diferencia entre el valor de adquisición y el de donación del bien. Además de que comparto las razones expresadas por el TEAR de la Comunidad Valenciana, me conduce a esta misma conclusión la interpretación sistemática del precepto, ya que, de no ser así interpretado, carecerían por completo de sentido los artículos 34, 35 y 36 de la propia Ley 35/2006. Puestos estos preceptos en relación con el que nos ocupa, e interpretando los unos con los otros, en ningún caso podemos concluir que el artículo 33.5 c) de la Ley del IRPF pueda estar excluyendo del concepto de pérdidas patrimoniales las pérdidas fiscales que se generen, en su caso, en las transmisiones a título lucrativo por actos *inter vivos*.

Sin embargo, el TEAC se ciñe al sentido literal de las palabras y prescinde del sentido jurídico de la norma, del principio de capacidad económica (que obliga a buscar la riqueza allá donde esta se encuentre y a no gravar situaciones de pérdida fiscal real, como las que se gravan con la interpretación del TEAC); del principio de justicia, de igualdad, de equidad y hasta de la lógica (ya que situaciones idénticas, van a recibir, sin justificación razonable alguna, un tratamiento distinto, como hemos expuesto antes, con el caso del padre que primero vende y luego dona; y sostiene que el texto de la ley es claro y que el legislador está excluyendo expresamente de la integración en la base imponible del transmitente las pérdidas patrimoniales que se producen por la diferencia entre el valor a efectos del impuesto sobre sucesiones y donaciones y el valor de adquisición del bien transmitido.

Insiste el TEAC varias veces en que la letra de la norma es clara y es fruto de la decisión del legislador. A su entender, frente a la admisión del cómputo en base imponible de estas pérdidas fiscales en la Ley 44/1978, es el legislador quien ha decidido posteriormente su exclusión.

Pero creo, y digo esto con todo respeto, que la implícita apelación al aforismo latino *in claris non fit interpretatio* no procede, porque, en mi opinión, sí que era preciso distinguir entre «pérdida fiscal» y «pérdida económica»; porque, si tan clara fuera la disposición normativa, no habría generado tanta confusión entre los contribuyentes; y porque, desde luego, no habría provocado una resolución tan fundamentada como la del TEAR de la Comunidad Valenciana de 30 de septiembre de 2019, de la que ya he dicho que es una joya que invita a la reflexión (Puebla Agramunt, 2019), que ha sido calificada de razonable y justa (Paniagua, 2019), y de la que se ha dicho que contiene una interpretación cuya aplicación evitaría situaciones de injusticia social (Cuesta Cuesta y Álvarez Barbeito, 2020).

Además, erróneamente –siempre a mi entender–, el TEAC considera que estamos ante una norma antifraude, cuando afirma que

la exclusión legal del cómputo de pérdidas generadas en transmisiones a título gratuito presenta una finalidad clara: la evitación de situaciones de riesgo fiscal por lo que no cabe desde el punto de vista teleológico, la búsqueda de interpretaciones diferentes a la que la literalidad de la norma ofrece.

Y quiere atajar, con su decisión de 31 de mayo de 2021, que establece criterio, la posibilidad de que los contribuyentes puedan incorporar «pérdidas voluntarias», con ocasión de donaciones, que «bien pueden esconder intenciones nada altruistas ni generosas como la planificación de mecanismos de elusión fiscal», entendiendo que, en todo caso, estamos ante conductas patológicas de los administrados.

El hecho de que haya contribuyentes que, como dice el director de Gestión recurrente y opina igualmente el TEAC, puedan incorporar a sus declaraciones, pérdidas voluntarias, con esas intenciones, no puede ser jamás motivo para la proscripción con carácter generalizado del cómputo de las pérdidas reales, sufridas con ocasión de las donaciones, pues ello va abiertamente en contra del principio de que todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica y con un sistema tributario justo; es decir, va contra la esencia de nuestro sistema, plasmada en el artículo 31 de la Constitución.

También quisiera llamar la atención sobre un pequeño párrafo que, al final del fundamento jurídico cuarto de su resolución, contiene la resolución del TEAC objeto de análisis. Dice así:

En todo caso nos encontramos ante una norma vigente que no ha sido declarada ilegal ni contraria a la Constitución y que por ello ha de ser aplicada por la Administración Tributaria.

Examinada la resolución del TEAR, no encuentro un solo párrafo de la misma en que se haya dudado de la constitucionalidad de la norma en cuestión. ¿Por qué nos dice esto el TEAC?

Lo que dijo literalmente el TEAR (fundamento jurídico séptimo) es lo siguiente:

Con todo, las más importantes consideraciones son las que derivan de la interpretación teleológica, que en este caso hemos de encontrarla en la concordancia con los principios constitucionales y, muy especialmente, en el principio de capacidad contributiva, así como en la equidad, que en todo caso es guía esencial en la labor interpretativa.

No se trata de que la norma sea inconstitucional, ni el TEAR ha expresado nada parecido. Es otra cosa. A mi juicio, lo que se ha querido decir, y si fuera así lo comparto, es más bien que la interpretación de esta norma ha de hacerse *con arreglo* a los principios generales del derecho y a los principios constitucionales. Porque estos cumplen una doble función: informan el ordenamiento jurídico, sí, pero no solo esto; además, se aplican, inspiran al intérprete y aplicador del derecho y, por supuesto, pueden siempre invocarse como elemento hermenéutico<sup>3</sup>.

Aun así, yendo más allá, puede quizás verse en la frase del TEAC una invitación a que, quienes deseen seguir recurriendo, lo hagan, invocando que esta norma, interpretada tal y como obliga ahora el TEAC a hacerlo, genera situaciones contrarias a principios constitucionales, como el de igualdad o el de capacidad económica, sin que esta vulneración tenga una justificación razonable. Pues si bien la Administración tributaria debe aplicar este criterio del TEAC, no tienen por qué hacerlo los ciudadanos ni, desde luego, los tribunales de justicia, que deciden con base en principios como el de equidad y justicia, y que, si consideran que la norma, de cuya validez depende el fallo, puede ser inconstitucional, deben plantear cuestión de inconstitucionalidad ante el Tribunal Constitucional.

Ello aparte de que, teniendo en cuenta que esta norma jurídica, así interpretada y aplicada, socava el concepto de renta, al eliminar del mismo determinadas pérdidas patrimoniales; y permite que se trate de forma radicalmente diferente a quien dona respecto de quien, en lugar de donar, vende el bien y dona el producto de la venta; me conduce a llevar este asunto a tribunales ordinarios de justicia, que sí puedan juzgar la inadecuación a los principios rectores de nuestro ordenamiento y a los más elementales principios constitucionales, de una norma cuya interpretación, por parte de la Administración tributaria, provoca o puede provocar, sin una justificación razonable, situaciones de gran injusticia y desigualdad; y que, sin embargo, interpretada como lo hace el TEAR valenciano, es ajustada al sentido histórico de la norma y respetuosa con el principio de capacidad económica.

<sup>3</sup> El artículo 1.4 del CC establece literalmente que «Los principios generales del derecho se aplicarán en defecto de ley o costumbre, sin perjuicio de su carácter informador del ordenamiento jurídico».



Por eso, en todo caso, a mi juicio, no hace falta declarar la norma inconstitucional, ni el TEAR de la Comunidad Valenciana había mencionado siquiera esa posibilidad. Basta con interpretar la norma con arreglo a los principios inspiradores del ordenamiento jurídico, para que esta sea acorde con la Constitución.

Por último y antes de finalizar, quisiera expresar que entiendo que aquellos destinatarios de acuerdos de imposición de sanción, en casos de regularizaciones de este precepto de la LGT, tienen motivos más que suficientes para su impugnación, invocando el artículo 179.2 d) de la LGT como causa de exoneración de la responsabilidad; ya que difícilmente se puede sostener que quien ha autoliquidado imputando estas pérdidas, no ha realizado una interpretación razonable de la norma.

Y es que, si una Administración ha considerado que, quien se ha imputado estas pérdidas debidas a donaciones, ha cometido infracción y merece ser sancionado por esta conducta, tiene difícil, a mi juicio, motivar el elemento subjetivo, ya que no hace falta recordar que todo acuerdo sancionador exige la motivación y prueba de la culpabilidad, y, en este caso, esta debe descartarse: una cosa es no compartir el criterio de la resolución del TEAR de la Comunidad Valenciana y otra muy distinta llegar a considerar culpable la conducta de quien haya actuado con arreglo a él o con un criterio propio que ha venido a ser respaldado por el TEAR valenciano.

Motivar esta sanción con la usual argumentación de que el obligado tributario no se ampara en una interpretación razonable, no es de recibo, porque supone, *de facto*, tachar de irrazonable el criterio, sin justificación alguna, de un tribunal perteneciente al propio Ministerio de Hacienda.

## Referencias bibliográficas

- Blázquez Lidoy, A. (2021). El valor de referencia y la reforma encubierta del mecenazgo de bienes inmuebles. *Nueva Fiscalidad*. (Prensa) (cedido por cortesía del autor).
- Cuesta Cuesta, L. y Álvarez Barbeito, P. (2020). La integración de las pérdidas patrimoniales derivadas de donaciones: interpretación del TEAR valenciano. *GA\_P*. <<https://www.ga-p.com/publicaciones/la-integracion-de-las-perdidas-patrimoniales-derivadas-de-donaciones-interpretacion-del-tear-valenciano/>>.
- Paniagua, Á. (2019). Las donaciones pueden dar lugar a pérdidas patrimoniales en el IRPF. *Uría Menéndez*. <<https://www.uria.com/documentos/publicaciones/7079/documento/Tribuna-Empresa-Familiar.pdf?id=11895>>.
- Puebla Agramunt, N. (2019). IRPF y pérdidas debidas a donaciones. *Nuria Puebla Agramunt. Estudio Jurídico*. <<https://www.nuriapuebla.com/blog/irpf-y-perdidas-debidas-a-donaciones/>>.

# Gasto de amortización por alquiler de inmuebles adquiridos a título gratuito

Análisis de la [STS de 15 de septiembre de 2021, rec. núm. 5664/2019](#)

**Carmen Banacloche Palao**

*Profesora titular de Derecho Financiero y Tributario.  
URJC*

## Extracto

El objeto de este comentario es analizar la innovadora Sentencia del Tribunal Supremo (TS) de 15 de septiembre de 2021 que casa la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana de 30 de mayo de 2019, Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso-Administrativo, estableciendo la siguiente doctrina legal con relación a los alquileres de viviendas: 1.º La interpretación correcta del artículo 23.1 b) de la LIRPF es la que entiende que para calcular la determinación del rendimiento neto se deducirán las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con este, siempre que respondan a su depreciación efectiva, en las condiciones que reglamentariamente se determinen, y tratándose de inmuebles adquiridos a título gratuito en el coste de adquisición satisfecho está incluido el valor del bien adquirido en aplicación de las normas sobre el impuesto sobre sucesiones o donaciones o su valor comprobado en estos gravámenes. 2.º Según el artículo 23.1 de la LIRPF, los gastos asociados a dichos bienes inmuebles deben admitirse como deducibles única y exclusivamente por el tiempo en que los mismos estuvieron arrendados y generaron rentas, en la proporción que corresponda (doctrina ya fijada en la Sentencia del TS de 25 de febrero de 2021) (Banacloche Palao, 2021, pp. 116-135).

## 1. Supuesto de hecho

Poco dice la sentencia sobre los hechos que dan lugar al pronunciamiento. Sabemos solo el *iter* procedimental, que se origina por una liquidación de IRPF, ejercicio 2012, por importe de 12.114,11 euros, que fue objeto de reclamación económico-administrativa ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de Valencia, el cual la desestimó mediante Resolución de 20 de septiembre de 2016. Contra dicha resolución se interpuso recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana, cuya Sentencia de 30 de mayo de 2019 (rec. núm. 1065/2016 –NFJ075164–) estimó el recurso presentado por el contribuyente y anuló la liquidación tributaria practicada.

El abogado del Estado presentó recurso de casación ante el Tribunal Supremo (TS), que es el que se resuelve en la sentencia que estamos comentando.

Sobre el asunto en concreto, aunque la sentencia no contiene información, puede deducirse que se trata de determinar el gasto de amortización deducible cuando el inmueble que genera los rendimientos del capital inmobiliario ha sido adquirido a título lucrativo o gratuito.

## 2. Doctrina del tribunal

La Sala de lo Contencioso-Administrativo del TS clarifica dos cuestiones que presentan interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia:

1. Precisar la interpretación que debe darse al artículo 23.1 b) de la Ley del IRPF, en cuanto a la determinación de la base de cálculo de las cantidades a deducir en concepto de amortización para determinar los rendimientos netos del capital inmobiliario sujetos al IRPF cuando la adquisición se ha producido por herencia o a título gratuito.

2. Determinar si, interpretando el artículo 23.1 a).2.º de la misma ley, la deducción de los gastos por los diversos conceptos del citado precepto debe admitirse única y exclusivamente por el tiempo en que el inmueble estuvo arrendado y se percibieron rentas, en la proporción que corresponda, o bien, se deben deducir los gastos correspondientes no solo al periodo de tiempo en que estuvo arrendado el inmueble y se percibieron rentas, sino también aquellos correspondientes al periodo en el que el inmueble no estuvo alquilado pero sí en disposición de poder arrendarse.

La norma que va a ser objeto de interpretación es, pues, el artículo 23 de 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 sobre Sociedades, sobre la Renta de No Residentes y sobre el Patrimonio (LIRPF), en conexión con los artículos 13 y 14 de su Reglamento (RIRPF).

Empezando por la segunda de las cuestiones casacionales, hemos de señalar que la misma ya fue resuelta por la Sentencia del TS de 25 de febrero de 2021 (rec. núm. 1302/2020 –NFJ081316–), siendo el criterio interpretativo que «los gastos asociados a bienes inmuebles destinados a ser arrendados **son deducibles única y exclusivamente por el tiempo en que los mismos estuvieron arrendados y generaron rentas**, en la proporción que corresponda» (la negrita es nuestra). Nos remitimos al comentario de dicha sentencia (Banacloche Palao, 2021, 116 a 135).

La novedad de la sentencia objeto de análisis (Sentencia del TS 1130/2021, de 15 de septiembre, rec. núm. 5664/2019 –NFJ083540–) se refiere, en cambio, a la primera cuestión casacional: qué ha de entenderse por «coste de adquisición» a efectos de determinar el gasto deducible de amortización, en supuestos de rendimientos de capital inmobiliario procedentes de inmuebles adquiridos a título lucrativo.

Concretamente, el apartado b) del artículo 23.1 de la LIRPF dispone que se consideran gastos necesarios para la obtención de los ingresos:

- b) Las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con este, siempre que respondan a su depreciación efectiva, en las condiciones que reglamentariamente se determinen. Tratándose de inmuebles, se entiende que la amortización cumple el requisito de efectividad si no excede del resultado de aplicar el 3 por 100 sobre el mayor de los siguientes valores: el coste de adquisición satisfecho o el valor catastral, sin incluir el valor del suelo.

El TS constata que el precepto no diferencia entre bienes inmuebles adquiridos a título oneroso (comprados, básicamente) y bienes adquiridos a título lucrativo (heredados o donados).

Entiende el Alto Tribunal que «la propia estructura y coherencia de la norma conduce a entender que "el coste de adquisición satisfecho", comprende necesariamente el valor del propio inmueble, esto es, se emplea el término coste como sinónimo de valor de adquisi-

ción». Considera el tribunal que, en otro caso, se estarían comparando magnitudes entre las que no existiría relación alguna.

Recordemos que el planteamiento de la Administración tributaria, reiterado en muchas consultas de la Dirección General de Tributos –DGT– (por todas, véase Consulta V1465/2020, de 19 de mayo –NFC075730–), consiste en distinguir precisamente entre coste de adquisición y valor de adquisición, a efectos de determinar el importe que ha de constituir la base del gasto de amortización cuando el inmueble arrendado se hubiera adquirido a título lucrativo o gratuito. En estos casos, y puesto que los preceptos aplicables (arts. 23.1 LIRPF y 14 RIRPF) se refieren, textualmente, a la comparativa entre «el coste de adquisición satisfecho» y el valor catastral (amortizándose sobre el que resulte mayor de los dos), Hacienda interpreta que el coste de adquisición de un bien por el que nada se ha pagado solo puede estar compuesto por los gastos y tributos inherentes a la adquisición lucrativa (que son los únicos desembolsos que ha tenido que efectuar quien adquiere un inmueble por herencia o donación):

De acuerdo con lo señalado, se permite deducir un importe en concepto de amortización como forma de tener en cuenta la depreciación que sufren los inmuebles generadores de los rendimientos por el uso o transcurso del tiempo. En el caso planteado, este importe será el resultado de aplicar el 3 por 100 sobre el mayor de:

- el valor catastral, sin incluir en el cómputo el valor del suelo,
- el coste de adquisición satisfecho **que, al haber sido adquirido el inmueble a título lucrativo, será el importe de los gastos y tributos satisfechos por la adquisición, sin incluir el valor del suelo (y no el valor del inmueble a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, como parece entender el consultante, pues se trata de coste de adquisición y no valor de adquisición)** (Consulta V1465/2020 –NFC075730–). (La negrita es nuestra)

Esta interpretación queda superada por la que hace el TS en la Sentencia de 15 de septiembre de 2021 –rec. núm. 5664/2019, NFJ083540– (que ratifica en este extremo la contenida en la sentencia de instancia, Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana de 30 de mayo de 2019 –rec. núm. 1065/2016, NFJ075164–), basada en el elemento esencial de la figura de la amortización: la recuperación del valor del bien. Entiende el tribunal que

no es posible, por tanto, una interpretación que prescinda de dicho elemento sustancial. Considerar que la amortización solo comprende los gastos y tributos asumidos por la adquisición del inmueble es desconocer el significado del término amortización. Si así lo hubiera querido el legislador, habría limitado los gastos a deducir a los gastos estrictos y a los tributos necesarios para la adquisición del inmueble, pero entonces no estaríamos ante una amortización. Y, aun cuando es habitual, desde el punto de vista económico y empresarial, la correlación entre la previa inversión y la consiguiente amortización, la amortización en sí es un término neutral con sustantividad propia que no exige para su efectividad la previa inversión.

En resumen, interpreta el TS que el concepto de «coste de adquisición satisfecho», al que se refiere la normativa, no puede ser otro que **el valor del bien junto con los gastos y tributos** para su adquisición. Esta sería la única magnitud homogénea, comparable con el valor catastral.

Así, de la misma forma que en las adquisiciones onerosas no existe duda de que el valor de adquisición lo conforma el precio pagado junto con los gastos y tributos, en las adquisiciones a título lucrativo, se distorsionaría el precepto si se permitiera contrastar, de una parte, el valor catastral, y de otra, los meros gastos y tributos inherentes a la adquisición gratuita. Hacerlo, en palabras del TS, implicaría «contrastar magnitudes que ninguna relación tienen entre ellas», así como desconocer «cuál es el sentido de la amortización como depreciación que sufre el inmueble por su uso o transcurso del tiempo». En consecuencia, al valor catastral solo cabe contraponer el valor del bien adquirido mediante título gratuito, es decir, «el importe del valor real, determinado según las normas del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, esto es, el consignado en la escritura de donación o de adquisición de la herencia o el comprobado por la Administración».

Además, este criterio es el único coherente con el valor que la LIRPF otorga a las adquisiciones gratuitas o lucrativas a efectos del régimen de las alteraciones patrimoniales: para calcular el importe de la variación patrimonial se comparan los valores de transmisión y adquisición. En las transmisiones a título oneroso (art. 35 LIRPF), el valor de adquisición está formado por el importe real de la adquisición más los costes e inversiones y mejoras efectuadas sobre los bienes adquiridos y los gastos y tributos inherentes a la adquisición, satisfechos por el adquirente; y el valor de transmisión es el importe real de la enajenación, menos los mismos conceptos (gastos y tributos), satisfechos por el transmitente. Y del mismo modo se calculan las variaciones patrimoniales en el caso de que el bien transmitido hubiera sido adquirido a título lucrativo (art. 36), de manera que el importe real de los valores respectivos es el que resulte de la aplicación de las normas del impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD), valor que es el que debe considerarse a efectos de futuras transmisiones del bien.

### 3. Comentario crítico

Una vez más (y van muchas en los últimos meses), el TS corrige la interpretación administrativa respecto de una determinada medida tributaria. En este caso se trata de precisar el concepto de «coste de adquisición satisfecho», que contiene el artículo 23.1 b) de la LIRPF a efectos del cálculo de la amortización deducible, cuando tiene que aplicarse en relación con inmuebles arrendados, adquiridos a título lucrativo.

Efectivamente, la duda venía planteándose puesto que, en estos supuestos, propiamente no hay un «coste satisfecho»: el sujeto pasivo que adquiere por herencia, legado o

donación un bien inmueble, realmente no está pagando nada por él. El único coste real de la adquisición serían los tributos inherentes a la misma (normalmente, el ISD y el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana –IIVTNU–<sup>1</sup>), así como los gastos que hubiera ocasionado la adquisición lucrativa (notario, registro, etc.), siempre que hubieran corrido por cuenta del adquirente<sup>2</sup>. Abundando en la interpretación restrictiva del concepto de «coste de adquisición» que defiende la Administración tributaria, la Consulta de la DGT V1917/2019, de 22 de julio (NFC072946), consideró que entre los tributos que constituyen el coste de adquisición no se debía incluir el citado IIVTNU o plusvalía municipal, puesto que, aunque hubiera sido satisfecho por el heredero, es un tributo que recae sobre el valor del suelo y no resulta amortizable:

En consecuencia, el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana satisfecho por el consultante como consecuencia de la adquisición por herencia de los terrenos de naturaleza urbana sobre los que radican los edificios arrendados, **se incorporará al activo como mayor valor de dichos terrenos, no pudiendo deducirse su importe por la vía de la amortización al tratarse de un bien no amortizable.** (La negrita es nuestra)

En el programa de Renta web de los últimos dos ejercicios declarados (2019 y 2020) hay que consignar el origen de los inmuebles alquilados: si han sido adquiridos a título oneroso por compraventa, permuta, etc. (casilla 0118), o bien a título lucrativo, por herencia, legado, donación, etc. (casilla 0119), a efectos de que el programa calcule el gasto de amortización automáticamente, utilizando unos parámetros u otros.

En cambio, la mayor parte de los contribuyentes del IRPF, cuando obtiene rendimientos de capital inmobiliario procedentes de bienes inmuebles que se hubieran incorporado a su patrimonio a título gratuito, considera como coste de adquisición a efectos del gasto deducible de amortización, no solo los gastos y tributos originados por tal adquisición, sino también el valor consignado en la escritura de aceptación de la herencia o donación, esto es, el valor real del bien, según dispone el artículo 9 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (LISD), tanto respecto a adquisiciones lucrativas por causa de muerte como a adquisiciones lucrativas *inter vivos*.

De hecho, este es el valor correcto de acuerdo con la normativa del IRPF (art. 36 LIRPF) para calcular el importe de las ganancias o pérdidas patrimoniales originadas por la transmisión de inmuebles:

<sup>1</sup> Recordemos que este último impuesto tiene un sujeto pasivo cambiante: el transmitente, si la transmisión es onerosa, y el adquirente, cuando la transmisión es gratuita (art. 106.1 RDLeg. 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley reguladora de las Haciendas Locales).

<sup>2</sup> Así lo ha considerado el TEAR de la Comunidad Valenciana en Resolución de 20 de septiembre de 2016.

### Artículo 36. *Transmisiones a título lucrativo.*

Cuando la adquisición o la transmisión hubiera sido a título lucrativo se aplicarán las reglas del artículo anterior, tomando por importe real de los valores respectivos aquellos que resulten de la aplicación de las normas del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, sin que puedan exceder del valor de mercado [...].

Recordemos que el gasto de amortización deducible para obtener el rendimiento neto de capital inmobiliario es el 3 % del mayor de dos valores: el coste de adquisición satisfecho o el valor catastral, sin incluir en ambos casos el valor del suelo (art. 23.1 b) LIRPF).

Lógicamente, si en inmuebles adquiridos a título gratuito se toma como coste de adquisición únicamente los gastos y tributos inherentes a la misma, como pretende la Administración tributaria, será habitual que resulte superior el valor catastral, por lo que en los últimos años muchas regularizaciones tributarias efectuadas por los órganos de gestión corregían el gasto de amortización calculado por el contribuyente sobre el valor del inmueble declarado en la escritura de herencia o donación, y aplicaban, en cambio, el porcentaje sobre el valor catastral. Al menos, estas regularizaciones no suelen ir acompañadas de expedientes sancionadores pues, obviamente, no hay ocultación ninguna, sino que se trata de un problema de interpretación de la norma.

Todos los TSJ que han tenido ocasión de pronunciarse sobre el concepto de coste de adquisición de inmuebles arrendados, adquiridos a título lucrativo, lo han hecho en la línea mantenida actualmente por el TS.

Así, el pionero en la materia fue el TSJ del País Vasco que estableció una sólida doctrina al respecto, posteriormente recogida por otros tribunales. La Sentencia 135/2009, de 17 de febrero (rec. núm. 126/2007 –NFJ084076–)<sup>3</sup>, anuló las liquidaciones por el IRPF ejercicios 2000, 2001 y 2002, practicadas por el Servicio de Gestión de Impuestos Directos de la Diputación Foral de Guipúzcoa, que no había admitido gasto alguno de amortización respecto a inmuebles arrendados adquiridos por herencia, al entender «que habiendo sido adquiridos a título gratuito no existe coste alguno de adquisición». La interpretación del tribunal vasco, frontalmente contraria a dicho criterio, consideró en cambio que los activos inmobiliarios adquiridos a título lucrativo no por ello dejan de tener un valor de adquisición, igualmente depreciable, bajo las mismas premisas que los inmuebles adquiridos a título oneroso:

El empleo de la locución «coste de adquisición satisfecho» por parte del artículo 10.2 del Decreto Foral 59/1999, aunque difícilmente puede negarse que imprima una orientación marcadamente onerosa al título de adquisición del bien in-

<sup>3</sup> La sentencia reproduce los fundamentos de derecho de otras anteriores, en idéntico sentido: Sentencias del TSJ del País Vasco 413/2006, de 12 de junio (rec. núm. 1313/2004), y de 31 de enero de 2008 (rec. núm. 7/2002).



mueble, no puede interpretarse por ello, so riesgo de invalidez en la enunciación reglamentaria, como excluyente de la amortización respecto de aquellos activos inmobiliarios que han sido adquiridos a título lucrativo, pero que no por ello dejan de tener un valor de adquisición, igualmente depreciable bajo las mismas premisas que el artículo 32.1 de la Norma Foral tiene en cuenta, de deterioro por el uso o el transcurso del tiempo, y a diferencia de aquellas concepciones tributarias que tienen por objeto definir de la manera más precisa posible el valor real o de mercado, por aproximación al precio efectivo de una adquisición onerosa (así, SSTs de 5 de octubre de 1995 o 17 de diciembre de 1997), es de pleno rigor que la norma tributaria maneje el concepto de valor de adquisición como alusivo al que ostenta un bien cuando accede a título gratuito a un determinado patrimonio, y así lo demuestran otros pasajes de la misma Norma Foral ya aludidos (fundamento jurídico segundo).

Como hemos apuntado, la construcción doctrinal del tribunal vasco fue posteriormente compartida por el TSJ de Cataluña, cuya Sentencia 898/2008, de 18 de septiembre (rec. núm. 242/2005 –NFJ084075–), se remite expresamente a ella.

Más recientemente, el TSJ de Castilla y León (Valladolid), en Sentencia 805/2020, de 10 de julio (rec. núm. 1183/2019 –NFJ084074–), adelantándose al pronunciamiento del TS (que, por aquel entonces, solo había admitido a trámite el recurso de casación 5664/2019, mediante Auto de 21 de febrero de 2020 [NFJ076674], actualmente resuelto en la Sentencia de 15 de septiembre de 2021, que estamos comentando), se mostró, asimismo, partidario de la posición del contribuyente, en el sentido de tomar como coste de adquisición satisfecho, a efectos del gasto de amortización del rendimiento del capital inmobiliario, el valor tenido en cuenta para la liquidación del ISD:

Y a juicio de esta Sala, a reservas de la decisión que adopte el Tribunal Supremo en su momento, asiste la razón a la parte recurrente **pues la esencia de la amortización, el concepto de esta, es la depreciación del inmueble por el transcurso del tiempo. Y este se deprecia, haya sido adquirido por herencia, donación o compraventa. No hay pues razón alguna para la interesada interpretación que hace la Agencia Estatal de la Administración Tributaria del coste de adquisición, pues no cabe desconocer que lo que se grava en esta fuente de renta es el rendimiento del capital inmobiliario, no el incremento de patrimonio** (superior cuando la adquisición es a título gratuito), **y que son deducibles «todos los gastos necesarios para la obtención de los rendimientos»** (fundamento jurídico segundo). (La negrita es nuestra)

Por último, el TSJ de la Comunidad Valenciana, en Sentencia 887/2019, de 30 de mayo (rec. núm. 1065/2016 –NFJ075164–), también se ha pronunciado a favor de admitir el gasto de amortización sobre el valor de adquisición declarado a efectos del ISD respecto de inmuebles alquilados, adquiridos a título gratuito:

[...] el problema es si la deducción del 3 % como gasto de amortización se debe calcular sobre el valor del bien declarado a efectos del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, como sostiene la parte recurrente, o sobre el valor catastral del bien, como defiende la Administración demandada.

La Administración sostiene que, al no existir precio, pues se trata de un inmueble adquirido a título gratuito en virtud de herencia, los únicos gastos ocasionados por la adquisición del inmueble serían los tributos, escrituras y gastos de gestión derivados de dicha adquisición. Resultaría que tales gastos no alcanzarían el valor catastral del bien. Al no llegar a él, y puesto que el 3 % se calcula sobre el mayor de dos valores posibles, que son, de un lado, el valor catastral del bien, o bien, por otro, el coste de su adquisición, al final siendo mayor el valor catastral, será este último el que sirva de referencia para determinar la deducción discutida, debida por el concepto de amortización ya señalado.

Sin embargo, no es este el criterio de la Sala apoyándose en resoluciones de otros T.S.J. y de la propia Sala. Acogiendo la argumentación de la parte recurrente destacaremos que también los bienes inmuebles adquiridos a título gratuito se deprecian por el transcurso del tiempo y que lo que se grava por el IRPF no es el incremento del patrimonio sino los rendimientos del capital inmobiliario, siendo deducibles, a estos efectos, «todos los gastos necesarios para la obtención de los rendimientos». Por otra parte, **la expresión de «coste de adquisición satisfecho», empleada tanto por el art. 23.1 b) de la Ley del IRPF como en los arts. 13 y 14 del Reglamento del IRPF, no puede interpretarse como excluyente de la amortización respecto de aquellos activos inmobiliarios que han sido adquiridos a título lucrativo pero que no por ello dejan de tener un valor de adquisición, igualmente depreciable desde la perspectiva de los gastos de amortización que se pueden deducir de los rendimientos que produce el capital inmobiliario gratuitamente adquirido** (fundamento de derecho segundo). (La negrita es nuestra)

Centrándonos ya en la argumentación que elabora el TS en su Sentencia 1130/2021, de 15 de septiembre (rec. núm. 5664/2019 –NFJ083540–), hay que decir que resulta impecable. Está basada no solo en la coherencia del sistema tributario sino también en el sentido común: el propio concepto de amortización de inmovilizado. Este es definido en el Plan General de Contabilidad (PGC) como la cuantificación del coste económico que tiene para la empresa la depreciación del inmovilizado que conforma su patrimonio. Así, la dotación a la amortización del inmovilizado se transforma en un gasto contable que aminora el resultado de la empresa.

La valoración contable del inmovilizado se efectúa, de acuerdo con la Norma 2, al precio de adquisición o coste de producción, al que se añaden todos los impuestos y costes del mismo. Las donaciones tienen, además, un tratamiento contable pormenorizado (norma de registro y valoración 18.<sup>a</sup> del PGC, sobre «Subvenciones, donaciones y legados»), en virtud del cual la sociedad que recibe la donación contabilizará el bien recibido «por su valor

razonable en el momento del reconocimiento». Y el impuesto sobre sociedades establece que los bienes recibidos se valorarán por su valor de mercado (art. 17.4 a) Ley del impuesto sobre sociedades).

Este conjunto normativo aboca inevitablemente a considerar, como lo ha hecho toda la jurisprudencia existente sobre la materia, que los inmuebles adquiridos a título lucrativo tienen un valor, por el que se incorporan al patrimonio del adquirente (sea esta persona jurídica o física, empresario o particular), que no está compuesto únicamente por los pagos estrictos que ha realizado el heredero o donatario (gastos de escritura y registro, impuestos que gravan la transmisión lucrativa, etc.). Según las normas sectoriales que hemos apuntado, en algunos supuestos los inmuebles adquiridos gratuitamente, se contabilizarán por su valor de mercado, o por su valor razonable (concepto jurídico indeterminado). En el IRPF, a efectos de calcular la eventual ganancia o pérdida patrimonial que genere el inmueble adquirido por herencia, legado o donación, en el momento en que se transmita, la norma obliga a que se consigne como valor de adquisición «el importe real por el que dicha adquisición se hubiera efectuado» (art. 35.1 a) LIRPF), entendiéndose por «importe real» el que resulte de la aplicación de las normas del ISD (art. 36 LIRPF), es decir, hasta ahora, el valor documentado en la escritura de aceptación de herencia o donación. A partir de la entrada en vigor de la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, esto es, desde el pasado 11 de julio de 2021, será el valor de referencia, ex artículo 9.3 de la LISD, salvo que los interesados declaren un valor mayor:

### Artículo 9.3.

En el caso de los bienes inmuebles, su valor será el valor de referencia previsto en la normativa reguladora del catastro inmobiliario, a la fecha de devengo del impuesto.

No obstante, si el valor del bien inmueble declarado por los interesados es superior a su valor de referencia, se tomará aquel como base imponible.

Cuando no exista valor de referencia o este no pueda ser certificado por la Dirección General del Catastro, la base imponible, sin perjuicio de la comprobación administrativa, será la mayor de las siguientes magnitudes: el valor declarado por los interesados o el valor de mercado.

En cualquier caso, resulta evidente que el gasto de amortización debe calcularse sobre un valor lógico del inmueble adquirido a título lucrativo. El concepto de amortización, sobre el que basa su sentencia el TS, responde a la idea de depreciación efectiva del activo inmovilizado por el transcurso del tiempo o por su uso. Esa depreciación tiene que partir necesariamente del valor por el que el bien inmueble se incorpora al patrimonio del adquirente. Como hemos visto, los distintos impuestos (IRPF, IS, ISD...) pueden diferir a la hora de elegir el valor que ha de tomarse como magnitud de la adquisición: valor real, valor de mercado, valor razonable, valor de referencia, valor catastral, valor comprobado por Hacienda, valor declarado por los interesados..., pero todos ellos son conceptos comparables y homolo-

gables. Lo que no tiene sentido es comparar uno de esos valores con los gastos (mínimos) en los que incurre quien adquiere un inmueble de forma gratuita y, mucho menos, tomar como valor de adquisición del inmueble el importe de dichos gastos.

Quizá resultara conveniente para evitar estas dudas y confusiones modificar la dicción literal del artículo 23.1 b) de la LIRPF, y sustituir la expresión «coste de adquisición satisfecho» (que, verdaderamente, parece que exige cierta onerosidad en la adquisición), por el más genérico concepto de «valor de adquisición», pues, como ya hemos apuntado en estas páginas, la sentencia del TS, reconoce que en el citado precepto «se emplea el término coste como sinónimo de valor de adquisición».

Por otra parte, no queremos perder la oportunidad que nos brinda esta sentencia de reflexionar sobre la ya conocida polémica entre los principios de unicidad y estanqueidad en los valores que sirven de referencia para liquidar impuestos diversos.

¿Tiene sentido que un mismo bien –inmueble, en este caso– tenga distintas valoraciones en función de cada impuesto? O lo que es incluso más grave: dentro del ámbito de un mismo impuesto, el IRPF en nuestro supuesto, ¿es lícito asignar diferente valor al mismo bien, dependiendo del origen de la renta? Si la LIRPF contiene una definición del concepto «valor de adquisición» de los bienes o derechos, tanto cuando entran a formar parte del patrimonio del contribuyente a título oneroso como cuando lo hacen a título gratuito, debería mantenerse dicha valoración a todos los efectos del impuesto, por coherencia del sistema y so pena de crear una innecesaria inseguridad jurídica a los contribuyentes.

La Sentencia de la Audiencia Nacional (AN) de 25 de mayo de 2017 (rec. núm. 341/2015 –NFJ067537–)<sup>4</sup> contiene un resumen muy interesante de la disyuntiva entre unicidad y estanqueidad, y de la evolución jurisprudencial al respecto. Finaliza con una aportación que queremos destacar: la determinación del valor de los bienes y derechos en los diferentes impuestos que componen nuestro sistema tributario es extraordinariamente diversa y puede estar justificada por los hechos imponible de cada figura impositiva; sin embargo, si el concepto técnico del valor es igual o muy próximo, en un impuesto u otro (y, decimos noso-

<sup>4</sup> El supuesto enjuiciado versaba sobre la valoración de un inmueble transmitido a una persona física vinculada con la entidad transmitente. Se planteaba por qué la Agencia Estatal de Administración Tributaria había efectuado una valoración del inmueble, como consecuencia de la transmisión gravada por el impuesto sobre sociedades, cuando ya existía una comprobación de valores efectuada por la Administración tributaria autonómica (CAM), a efectos del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (modalidad AJD). El fallo de la sentencia de la AN es el siguiente:

Luego si es aplicable al supuesto de autos el principio de unidad de valoración, aunque procedan de distintas Administraciones, existe proximidad temporal entre las dos valoraciones, e identidad del objeto de comprobación, es evidente que hay que estimar este motivo, declarando la nulidad de la liquidación recurrida, sin que respecto de esta cuestión sea necesario examinar los restantes motivos de impugnación.

tros, en mayor medida, en una categoría u otra dentro del mismo impuesto), y si el método de valoración es el mismo, «no tiene sentido el mantener un valor distinto en el otro tributo» (fundamento jurídico tercero).

El TSJ de Andalucía también relaciona el principio de unicidad con el problema derivado del concepto «coste de adquisición» que, para rendimientos de capital inmobiliario, contiene el artículo 23.1 b) de la LIRPF. En la Sentencia de 12 de marzo de 2019 (rec. núm. 1085/2015 –NFJ074407–), el TSJ de Andalucía (sede Granada) admitió el gasto de amortización calculado por el contribuyente, anulando la liquidación administrativa, que había considerado como valor de adquisición de los inmuebles adquiridos por herencia únicamente los gastos y tributos inherentes a dicha adquisición. El tribunal andaluz recurre a la Sentencia del TS de 21 de diciembre de 2015 (rec. núm. 2068/2014 –NFJ061286–), donde se establece la aplicación del principio de unicidad a estos casos concretos, en que se ha admitido una previa valoración de los inmuebles adquiridos a título lucrativo, realizada por la Administración autonómica:

Señala el Tribunal Supremo en esta sentencia que, en la determinación de la valoración en renta, para el cálculo de la ganancia patrimonial, parece razonable y coherente que la valoración previa de un bien realizada por una Administración tributaria, vincule a todos los efectos respecto al IRPF y TPO a las demás Administraciones competentes, más si se trata de impuestos estatales, si bien el segundo cedido a las Comunidades Autónomas.

En virtud de esta doctrina, la determinación del precio de enajenación de los inmuebles, la Administración del Estado queda vinculada por la valoración realizada por la Administración autonómica a efectos de un tributo cedido como el de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados. Se consagra el principio de unicidad frente al de estanqueidad tributaria en este concreto supuesto.

Esto es, **conforme al que se denomina principio de unicidad, el coste de un bien inmueble debe ser el mismo para todas las Administraciones Públicas, porque no es admisible que un mismo bien tenga dos valores diferentes para dos Administraciones Públicas.**

La aplicación del citado principio de unicidad a este caso concreto supone la estimación del recurso, porque la Administración tributaria, en la liquidación impugnada en este proceso, ha tenido en cuenta el valor de adquisición o «coste de adquisición» de los inmuebles adquiridos por herencia equiparando el coste de adquisición satisfecho al coste de las inversiones y mejoras efectuadas en el inmueble, así como los gastos y tributos inherentes a la adquisición del inmueble, pero no ha utilizado como coste de adquisición el que se declaró por el obligado tributario ante la Administración autonómica.

La liquidación girada debe anularse, porque se asigna por la Administración estatal un «coste de adquisición» diferente al «coste de adquisición» que se validó por la Administración autonómica.

Por tanto, **el valor de adquisición en la liquidación aquí impugnada debe ser el que se utilizó por la Administración autonómica en la liquidación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, ya que, como señala el Tribunal Supremo, un mismo bien no puede tener valores distintos para las Administraciones Públicas**, que es lo que ha sucedido en este proceso y obliga a estimar el recurso. (La negrita es nuestra)

Coincidimos plenamente con el análisis que efectúa el tribunal andaluz y que converge en la misma línea apuntada por el TS, en la Sentencia 1130/2021, de 15 de septiembre (rec. núm. 5664/2019 –NFJ083540–).

## Referencia bibliográfica

Banacloche Palao, C. (2021). Expectativa de arrendamiento de vivienda: tributa como imputación de renta inmobiliaria sin posibilidad de deducción de gastos. La reducción

del 60% no se aplica a la comprobación de las autoliquidaciones. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 461-462, 116-135.

## Bibliografía

Blanco García, Á.J. del. (2019). Hacia un nuevo valor fiscal inmobiliario de referencia. *Quincena Fiscal*, 9, 17-41.

# Las exigencias probatorias de la residencia fiscal en el extranjero

Análisis de la **STSJ de Madrid de 24 de marzo de 2021, rec. núm. 1088/2019**

**Luis Miguel Muleiro Parada**

*Profesor contratado doctor de Derecho Financiero y Tributario.  
Universidad de Vigo*

## Extracto

En este comentario analizamos la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 24 de marzo de 2021 (rec. núm. 1088/2019 –NFJ083795–) en la que el órgano jurisdiccional se enfrenta a la determinación de la residencia fiscal de un trabajador desplazado al extranjero. El entorno económico social internacionalizado evidencia que cada vez es más frecuente que los trabajadores tengan que desplazarse fuera del territorio de su país por motivos laborales pudiendo suscitarse diversas cuestiones respecto a su residencia. La aplicación de nuestra normativa interna plantea diversas problemáticas en cuanto a los elementos y la valoración de la prueba de la residencia fiscal en el extranjero. De hecho, el tratamiento tributario de las rentas obtenidas durante las estancias laborales en el exterior y la acreditación de la residencia en otro país han sido durante los últimos años una de las cuestiones estrella que ha merecido numerosos pronunciamientos de nuestros tribunales. La conflictividad persiste y como botón de muestra reciente hallamos el interesante asunto enjuiciado en el pronunciamiento objeto de este comentario.

## 1. Supuesto de hecho

La cuestión debatida, primero en sede administrativa y después en sede jurisdiccional, se centra en la determinación de la residencia fiscal de un trabajador que fue desplazado por la empresa pagadora/retenedora de sus retribuciones a Perú. La Administración entendió que durante el ejercicio cuestionado (2014), de acuerdo con la documentación aportada, no quedó probado dicho extremo y continuaba siendo residente fiscal en España.

El contribuyente había presentado una autoliquidación del impuesto sobre la renta de no residentes (IRNR) solicitando devolución y la Administración inició un procedimiento de gestión tributaria para requerirle certificado de residencia fiscal y certificado de retenciones emitido por la entidad pagadora desglosando e indicando expresamente los rendimientos que correspondiese, en su caso, al trabajo realizado en España y al que efectivamente se hubiese podido realizar en el extranjero para la entidad pagadora, así como los periodos correspondientes del año. Durante el procedimiento se aportó la siguiente documentación: 1) documento con los sellos de entrada y salida de Perú de los ejercicios 2013, 2014 y 2015; 2) certificado de la empresa pagadora de los rendimientos del trabajo desglosando los importes percibidos por el trabajo realizado en Perú o España; 3) certificación notarial del Colegio de Notarios de Lima «Constatación domiciliaria».

El procedimiento finalizó con liquidación provisional de la que no resultó cantidad alguna a devolver, al considerar que no procedía considerando el alcance y limitaciones que resultan de la vigente normativa legal y de la documentación obrante en el expediente, y ello partiendo exclusivamente de los datos declarados, de los justificantes de los mismos aportados y de la información existente en la Agencia Tributaria. Además, la Administración también entendió que el contribuyente no había acreditado la condición de residente fiscal fuera de España, puesto que tampoco se aportó el certificado de residencia fiscal emitido por las autoridades fiscales del país de residencia (Perú). La liquidación fue confirmada en reposición y tampoco fue estimada la posterior reclamación económico-administrativa ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de Madrid. En fase de revisión se reprodujeron las mismas alegaciones con idénticos motivos de oposición, aludiéndose a los



principios de libertad de prueba y de libre valoración de la misma aportando diversa documentación: carta de desplazamiento a Perú expedida por su empleador, visado peruano y otra: copia del contrato de alquiler de la vivienda del interesado en Perú años 2013-2014, 2014-2015; cuota del pago de los gastos de mantenimiento de dichos inmuebles y copia de la tarjeta andina de migración expedida por las autoridades peruanas. El TEAR tomó como base múltiple doctrina administrativa y jurisprudencial para llegar a la misma conclusión de que la documentación aportada no acreditó la residencia fiscal en Perú. Ante ello se vuelve a recurrir en sede jurisdiccional.

## 2. Doctrina del tribunal

El recurso contencioso-administrativo y la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) que lo desestima tuvieron como objeto determinar si se ajustó a Derecho la resolución del TEAR de Madrid, cuando desestimó la reclamación deducida por el actor contra el acuerdo de la Agencia Tributaria que, a su vez, había desestimado el recurso de reposición planteado contra la liquidación provisional relativa al IRNR de la que no resultó cantidad alguna a devolver, frente a la devolución solicitada por el interesado.

En la sede jurisdiccional los argumentos del abogado del Estado fueron contundentes destacando que para tener derecho a la devolución de las retenciones debe justificarse la residencia del contribuyente con un certificado expedido por las autoridades fiscales del país de residencia. Además, la inexistencia de convenio de doble imposición no determina, por sí sola, la imposibilidad de obtener el indicado certificado de las autoridades de Perú, no habiendo acreditado el recurrente la solicitud de dicho certificado ni, menos aún, su denegación. Además, para acreditar la residencia fiscal en Perú, el actor debería dejar constancia de su condición de contribuyente en el mismo y, sin embargo, en la abundante documentación presentada no existe ningún elemento que pruebe que el recurrente tributase en ese país por obligación personal. Igualmente, no puede considerarse acreditada la residencia fiscal fuera de España con base en la documentación aportada porque: 1) todos los documentos presentados por el recurrente son simples fotocopias no auténticas, en ocasiones parciales, que no reúnen las condiciones para hacer prueba plena de su contenido; 2) su selección por el actor es sesgada, presentando documentos solo de algunos meses o momentos, sin que en ningún caso pueda alcanzarse la conclusión de una residencia (no ya fiscal) continuada en el ejercicio cuestionado. El representante de la Administración hizo un somero análisis de los documentos aportados con el escrito de demanda y sostuvo que el recurrente no probó su residencia fiscal fuera de España, por lo que debía considerarse residente en territorio español y, por tanto, el acto impugnado fue ajustado a Derecho.

El TSJ se fundamenta en las principales normas del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) e IRNR donde se fijan, respectivamente, los criterios legales de determinación de la residencia fiscal en España y la posibilidad que tienen los trabajadores desplazados

de comunicarlo a la Administración tributaria, dejando constancia de la fecha de salida del territorio español, a los exclusivos efectos de que el pagador de los rendimientos del trabajo les considere como contribuyentes del IRNR. En cuanto a los criterios de residencia fijados en nuestra normativa se recuerda que son: a) que la persona física permanezca en territorio español más de 183 días durante el año natural; b) que radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos, presumiéndose que una persona tiene su residencia habitual en territorio español cuando resida habitualmente en España su cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquel.

El órgano jurisdiccional precisa que la residencia real y efectiva en un país no equivale a residencia fiscal, pues esta última implica el cumplimiento de las obligaciones tributarias de carácter personal en el país de residencia. Además, el medio habitual de acreditar la residencia fiscal es el certificado emitido por las autoridades tributarias del país de residencia en el que conste que el interesado satisface en él los tributos de naturaleza personal, es decir, que está sometido a imposición en ese país por obligación personal. El demandante ni siquiera ha acreditado haber solicitado de las autoridades peruanas la expedición del certificado de residencia fiscal (y menos aún que le haya sido denegado), y aunque es cierto, como se expresa en la demanda, que los hechos en que el actor basa su pretensión pueden quedar demostrados con otros elementos probatorios, conforme a la Ley General Tributaria (LGT), en este caso no se han aportado pruebas que permitan acoger la petición deducida en la demanda.

El tribunal hace un análisis bastante detenido de cada uno de los documentos aportados. En primer lugar, no se considera acreditada la residencia del cónyuge en el extranjero durante el periodo impositivo debatido. La documentación aportada con el escrito de demanda pone de relieve que el recurrente se trasladó por vía aérea desde España a Perú el año anterior al periodo impositivo discutido, mientras que el único viaje de su pareja de hecho se realizó con posterioridad. Por otro lado, tampoco se acepta la fotocopia de un contrato privado de arrendamiento de 2013 en el que aparecían como arrendatarios de una vivienda, tanto el actor como su pareja, aunque esta última no firmó dicho documento al estar en blanco el espacio destinado a tal fin. El contrato que aparece firmado por su pareja fue el de arrendamiento de otra vivienda de fecha 25 de septiembre de 2014, pero se desconoce dónde y cuándo se suscribió ya que su firma aparece legalizada por un notario que expresa que el contrato no fue redactado en la notaría. En cualquier caso, ambos documentos privados no se han presentado en original o mediante copia autenticada por fedatario público, como exige la Ley de Enjuiciamiento Civil (art. 268).

El TSJ pone de manifiesto otra contradicción entre lo alegado por la parte actora y la documentación aportada. En vía administrativa se presentó un documento notarial de «constatación domiciliaria» en el que una notaría de Perú certificó en fecha 18 de mayo de 2015 que pudo «constatar *in situ*» –se ignoran los medios de comprobación utilizados– que el actor (sin referencia alguna a su pareja) «reside desde el mes de noviembre del 2012 hasta la actualidad» en una vivienda. Sin embargo, el propio recurrente afirmó que su traslado

a Perú tuvo lugar en julio de 2013 y, además, de conformidad con la documentación presentada, su primer domicilio no fue esa vivienda sino otra del mismo edificio. «Además de lo expuesto, el actor no presentó en la Agencia Tributaria la comunicación prevista en el antes transcrito art. 32 del texto refundido de la Ley del IRNR al ser trasladado al extranjero, a efectos de que el pagador de los rendimientos del trabajo le considerase contribuyente por ese impuesto».

Por lo que se refiere a la certificación expedida por la empresa de 13 de julio de 2015 en la que expresa que en el ejercicio 2014 le abonó unos rendimientos y que, por error, practicó unas retenciones a cuenta del IRPF, se considera que carece de eficacia al no constar que la aludida empresa haya solicitado y obtenido la rectificación de ese dato en su declaración de retenciones e ingresos a cuenta sobre los rendimientos del trabajo. Tampoco se considera una certificación de la misma empresa, de fecha 23 de mayo de 2014, en la que se indica que desde el 17 de julio de 2013 el recurrente reside en Perú prestando un servicio en la compañía. Al no especificarse nada sobre la actividad desarrollada por el actor en el extranjero, ni expresar si todo el trabajo se realizaba en Perú o una parte allí y otra en España, no se podría descartar que una parte de los rendimientos derivasen de una actividad laboral realizada en territorio español. Otros documentos que ya habían sido aportados en vía administrativa previa como serían: el visado peruano, cuotas del pago de los gastos de mantenimiento de dichos inmuebles o copia de la tarjeta andina de migración expedida por las autoridades peruanas no merecen mayor comentario por parte del tribunal.

Con base en todo ello el TSJ de Madrid llega a sostener que no se acreditó la residencia fiscal en el extranjero y aplicando el artículo 9.1 b) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF), se considera que el interesado tuvo su residencia habitual en territorio español por radicar en España el núcleo principal de sus intereses económicos al percibir sus rendimientos del trabajo en España y residir aquí su pareja, vínculo equivalente al del matrimonio. Esta última afirmación pasa por una interpretación que va más allá de los términos de la norma y consideramos excesiva. En cualquier caso, siendo el verdadero motivo en nuestro caso la insuficiente acreditación de la residencia con la documentación aportada, se desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto por la representación del interesado contra la resolución del TEAR que anteriormente ya había desestimado la reclamación deducida contra el acuerdo de la Agencia Tributaria desestimatoria del recurso de reposición planteado contra la liquidación provisional relativa al IRNR, declarando ajustada a Derecho la resolución recurrida y con imposición de costas a la parte recurrente.

### 3. Comentario crítico

La Sentencia del TSJ de Madrid de 24 de marzo de 2021 (rec. núm. 1088/2019 –NFJ083795–) hace una evaluación de la residencia fiscal del contribuyente sobre la base

de la normativa reguladora de dos instituciones fundamentales en el ordenamiento tributario: por una parte, la residencia fiscal y, por otra, la carga de la prueba. El carácter objetivo y fundamentalmente fáctico de la residencia mantiene la determinación de la misma en cada supuesto particular como una cuestión no sencilla y, principalmente, de prueba. Ello requiere hacer un breve análisis de la normativa reguladora y su aplicación histórica en nuestro ordenamiento para enjuiciar con todos los elementos posibles y con más precisión el contenido del fallo autonómico.

Como punto de partida conviene decir que la regulación de la residencia fiscal en nuestro país es un aspecto que, en algún momento, debería ser mejorado por el legislador para, además de otras cosas, adaptarla a parámetros internacionales. Como ha expresado Núñez Grañón «[L]as dificultades referidas para concretar el término residente en el ámbito privado se reproducen en el ámbito tributario a la hora de fijar cuando una persona es residente en un determinado territorio» (2021, p. 215). La ley debería establecer un cierto orden de prelación entre los criterios determinativos de la residencia. Además, parece más que necesaria una uniformidad del concepto a nivel estatal y autonómico sobre la base de las orientaciones supranacionales. En cualquier caso, en el ordenamiento interno español la permanencia en el territorio, el centro de intereses económicos y la residencia de familiares son los criterios que el legislador ampara actualmente como esenciales para la posible consideración de la residencia fiscal. Así también lo puntualiza el fundamento jurídico (FJ) 6.º de la sentencia del TSJ de Madrid objeto de análisis.

Aunque la ley no hace una previsión expresa, la jurisprudencia y doctrina administrativa han puntualizado que, entre los dos primeros criterios de residencia establecidos (vinculación física y vinculación económica), no hay prelación alguna en su aplicación (no son criterios excluyentes, ni subsidiarios, aunque existen diferencias en cuanto a la carga de la prueba), siendo el tercer criterio (la vinculación de la familia con el territorio) de aplicación subsidiaria. Por este motivo, la acreditación de la residencia fiscal en otro Estado no es tomada en consideración si se cumple cualquiera de los criterios principales, mientras que en ausencia de acreditación en el extranjero también entra en juego la presunción *iuris tantum*. En consecuencia, a estos criterios se une la posible o necesaria prueba de la residencia en otro país como condicionante en la aplicación de los anteriores. Las ausencias esporádicas y la residencia del cónyuge e hijos menores en nuestro país invierten la carga de la prueba, aunque en diferentes sentidos.

Por lo que se refiere a la legislación aplicable, el TSJ de Madrid recuerda en el FJ 5.º de su Sentencia de 24 de marzo de 2021 (rec. núm. 1088/2019 –NFJ083795–) que la normativa reguladora del IRNR remite a la del IRPF en cuanto al concepto de residencia de las personas físicas. Por ello, hay que atender especialmente a los criterios establecidos en el artículo 9 de la LIRPF. En este ámbito nuestro Estado ha sido un ejemplo más en el Derecho Comparado de la extensión del concepto de residencia fiscal sobre la base de una diversidad de los criterios seleccionados para la configuración del concepto. La posibilidad de acudir indistintamente a cualquiera de los factores de determinación de la residencia fiscal

integra un ejercicio de la soberanía nacional que extiende el perímetro de sujeción, evidenciando una nula cesión de potestad tributaria en la materia.

Los trabajadores desplazados al extranjero serán residentes en nuestro país en función de todos estos criterios y la prueba que puedan aportar de su residencia en otro Estado. La sentencia del TSJ comentada evoca la posibilidad que confieren el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (RDLeg. 5/2004) y su Reglamento de desarrollo (RD 1776/2004) a los contribuyentes trabajadores por cuenta ajena que, no siendo contribuyentes de este impuesto, vayan a adquirir dicha condición como consecuencia de su desplazamiento al extranjero de comunicarlo a la Administración tributaria, dejando constancia de la fecha de salida del territorio español, a los exclusivos efectos de que el pagador de los rendimientos del trabajo les considere como contribuyentes de este impuesto.

La conclusión última del TSJ es clara considerando que no se demostró que el recurrente fue residente fiscal en Perú durante el ejercicio 2014, ya que a la vista de la información disponible quedaría acreditado que percibió rendimientos del trabajo en España, lo que supone que ese año tuvo aquí el núcleo principal de sus intereses económicos, estimándose incluso que su pareja tuvo residencia en territorio español. Con respecto a este particular hay que llamar la atención en que se equipara a las parejas de hecho con el matrimonio a efectos de aplicar la presunción de residencia contra el contribuyente, pese a que el artículo 9.1 b) de la LIRPF se refiere expresamente «al cónyuge no separado legalmente» y en las parejas de hecho no se aplica la institución de la separación legal (arts. 81-84 Código Civil). Realmente el término «cónyuge» solo se atribuye a las personas que han contraído matrimonio no siendo una cuestión meramente interpretativa, por lo que extender el argumento analógico del artículo 14 de la LGT a la presunción de residencia no nos parece acertado al no existir propiamente identidad de razón entre los supuestos de hecho y tratarse de un elemento que determina la tributación. Incluso alguna interpretación administrativa en esta línea se puede encontrar, por ejemplo, en la Resolución de la Dirección General de Tributos (DGT) V0276/2017, de 2 de febrero (NFC06388). Aparte de la residencia de la pareja de hecho, hubo un hijo menor de edad, nacido y residente en territorio español, que no haría presumir la residencia de su padre al haber nacido con posterioridad a la fecha del periodo controvertido.

Parece que en este punto el TSJ se hace eco de algunas críticas vertidas en nuestra doctrina científica al evidenciar la falta de adaptación de la presunción de residencia a la regulación establecida en el ordenamiento civil actual. Ciertamente es que de las interpretaciones de la DGT sobre tal presunción resulta difícil extraer conclusiones definitivas o criterios convincentes (Toribio Bernárdez, 2020, p. 210). Más allá del supuesto de hecho planteado, también conviene recordar que se ha discutido doctrinalmente que en la presunción legal se establezca restrictivamente la conjunción copulativa «y», inserta entre «cónyuge no separado legalmente» e «hijos menores de edad», lo que hermenéuticamente parece comportar que deban residir necesariamente en España el cónyuge y todos los hijos menores de edad dependientes del contribuyente. La cuestión, aunque no es la principal, podría inducir a pensar que la innecesaria actividad probatoria de la residencia fiscal en nuestro territorio,

primero por parte de la Administración y después por el órgano jurisdiccional, podría fundamentarse en que el contribuyente no desvirtuó oportunamente la presunción de residencia derivada de la habitual de su pareja. Ello no es así.

La LGT se refiere a la carga de la prueba en su artículo 105 para establecer que en los procedimientos de aplicación de los tributos quien haga valer su derecho deberá probar los hechos constitutivos del mismo. Como ha expresado García Carretero (2007): «la residencia es una cuestión fáctica que debe ser analizada caso por caso y que, por este motivo, engendra esencialmente problemas en materia probatoria» (p. 22). Conforme a la normativa general de la LGT, la Administración tributaria debe probar la permanencia durante más de 183 días en territorio español de quien alega ser no residente o, alternativamente, que su centro de intereses está aquí. Una vez aportados los correspondientes indicios y pruebas por parte de la Administración tributaria, el contribuyente debe aportar las suyas frente a la pretensión de la Administración. Es así como en este ámbito la carga de la prueba integra la actividad de comprobación administrativa y el cumplimiento de los obligados tributarios de su deber de colaboración. En todo caso, la Administración tributaria parece que debería justificar los hechos constitutivos de la residencia y no tendría que hacer tributar a una persona por el simple hecho de que no pueda probar su residencia fiscal en otro país.

En la normativa del IRPF y la aplicación en este ámbito se puede observar una importante evolución en lo relativo a la carga de la prueba. La Ley 40/1998 del IRPF llevó a cabo alguna modificación de calado en la materia, en la medida en que el contribuyente pasó a tener que acreditar su residencia fiscal, en lugar de demostrar su residencia habitual durante más de 183 días. La Administración debe reunir las pruebas suficientes que le permitan evidenciar que la persona física tiene su residencia en nuestro país y, si ello es así, se producirá la inversión de la carga de la prueba, correspondiéndole en su caso al obligado tributario acreditar su no residencia o residencia en el extranjero. La aplicación de los criterios de residencia obliga a un trabajo previo de prueba por parte de la Administración tributaria. Sin embargo, no hay que perder de vista que la norma y la Administración a partir de la demostración mínima, pero con vocación de residencia en nuestro país, atraen las ausencias esporádicas a efectos del criterio de permanencia. Así, la acreditación administrativa del hecho objetivo que verifique la intención en nuestro país continuada, recurrente o significativa permite considerar probada la residencia. Desde la Ley 18/1991 del IRPF se amparó la inversión de la carga de la prueba respecto a las ausencias, exigiendo demostrar la residencia en otro país conforme a la normativa correspondiente, queriendo que se computen como permanencia las ausencias esporádicas. La jurisprudencia del Tribunal Supremo (TS) ha precisado que el concepto de ausencias esporádicas debe atender exclusivamente al dato objetivo de la duración o intensidad de la permanencia fuera del territorio español. Su concurrencia no puede vincularse a la presencia de un elemento volitivo o intencional que otorgue prioridad a la voluntad del contribuyente de establecerse de manera ocasional fuera del territorio español, con clara intención de retorno al lugar de partida, frente a datos objetivos como su efectiva duración. A pesar de las posibles críticas, esta solución jurisprudencial simplificó la cuestión desde el punto de vista probatorio.

Afortunadamente, desde hace unos años se está superando la tesis por la que se consideraba que las ausencias solo se pueden considerar esporádicas cuando el contribuyente prueba su residencia en otro país mediante un certificado expedido por sus autoridades fiscales. No obstante, todavía siguen apareciendo algunos supuestos que han corregido nuestros tribunales frente a la posición de la Administración tributaria considerando que, como medio de acreditar la residencia, solo se puede aceptar certificado expedido por la autoridad fiscal competente que indique expresamente que el contribuyente es residente fiscal en el año considerado. Sea como sea, nuestros tribunales siguen considerando el certificado fiscal como medio preferente e idóneo para acreditar la residencia fiscal en el extranjero, siendo reacios a admitir, sin más, otros medios como las páginas del pasaporte con las estampillas de entrada y salida o certificados de empresa donde se refleja que se estuvo trabajando en el extranjero. En este sentido, la lectura de la sentencia del TSJ de Madrid evidencia esta postura, tanto en la posición aludida del abogado de Estado como en el propio fallo, cuando se viene a recordar la posibilidad y a cuestionar que ni siquiera se evidencia que se hubiese pedido el certificado de residencia fiscal en el extranjero, ni mucho menos que se le hubiese denegado. El FJ 6.º de la sentencia del TSJ analizada indica que con carácter general:

El medio habitual de acreditar la residencia fiscal es el certificado emitido por las autoridades tributarias del país de residencia en el que conste que el interesado satisface en él los tributos de naturaleza personal, es decir, que está sometido a imposición en ese país por obligación personal.

Si bien se reconoce que:

[...] y aunque es cierto, como se expresa en la demanda, que los hechos en que el actor basa su pretensión pueden quedar demostrados con otros elementos probatorios, conforme al artículo 106.1 de la LGT, lo cierto es que en este caso no se han aportado pruebas que permitan acoger la petición deducida en la demanda.

Fácilmente se extrae que, para acreditar la residencia fiscal, el documento principal de prueba es el certificado de residencia fiscal emitido y cuando, por diferentes motivos, no se puede aportar, es el propio contribuyente quien tiene que probar su residencia, mediante la aportación de todas las pruebas o indicios que considere oportunos (informes de empresa, justificantes de desplazamientos, entradas y salidas en el extranjero que consten en documentos oficiales, certificado de empadronamiento, posibles pagos de alquileres, recibos de consumo de luz, teléfono, nóminas, alta en el registro consular, justificantes de colegios de los hijos, etc.). Dichas pruebas o indicios van a ser valorados por los órganos jurisdiccionales conjuntamente con la existencia de otras pruebas o indicios relevantes, a efectos de finalmente poder determinar o no la residencia fiscal en España del contribuyente. Por ello, y dado que se conocen múltiples pronunciamientos donde diferentes documentos privados, u otros no autenticados, no se han considerado como idóneos o suficientes es muy

importante aportar cualquier prueba de que se pueda disponer, pero sobre todo que tales pruebas sean determinantes, suficientes y no dejen lugar a ninguna duda que pudiese existir o quedar respecto a la no residencia fiscal.

En cualquier caso, conviene insistir en que las especiales exigencias probatorias en el marco del mejorable régimen jurídico de la residencia requieren en su aplicación del necesario respeto al principio de «valoración conjunta de la prueba». Conforme al mismo, todos los indicios o pruebas deben ser valorados conjuntamente a efectos de poder determinar la residencia fiscal, ya sea en nuestro país o en el extranjero. La flexibilidad en la admisión de los medios de prueba es coherente con la institución, la inversión de la carga de la misma en las ausencias esporádicas y el respeto del derecho a la tutela judicial efectiva. Además, la regulación de la residencia fiscal en algunos países extranjeros ha puesto de manifiesto la necesidad de admitir más prueba que la del certificado puesto que a veces no es propiamente acreditativo e incluso, en ciertos supuestos, puede resultar no posible sin nacionalidad del Estado de la fuente. Asimismo, los factibles defectos de un certificado de residencia fiscal exigen una aplicación razonable de la norma.

A nuestro modo de ver el enjuiciamiento que ha llevado a cabo el TSJ de Madrid en su Sentencia de 24 de marzo de 2021 (rec. núm. 1088/2019 –NFJ083795–), siguiendo el criterio previo de la Administración, se ha centrado especialmente en evidenciar que el contribuyente no acreditó suficientemente su residencia fiscal en el extranjero durante el periodo impositivo debatido. Eso sí consideramos que se ha seguido el principio de valoración conjunta de la prueba, llevando un análisis detenido de cada una de las evidencias aportadas. A pesar de la flexibilidad en la admisión de los medios de prueba, el órgano jurisdiccional da por seguras las contradicciones en las pruebas de residencia aportadas y el insuficiente certificado de empresa. Claramente se puede observar la debilidad probada con ciertos documentos privados o las problemáticas que pueden ocasionar su falta de concreción. Aunque de la información aportada y que trasciende del pronunciamiento judicial no queda absolutamente claro que el contribuyente no estuviese residiendo en el extranjero durante el periodo cuestionado ni tampoco se aclara suficientemente su residencia fiscal, por lo que podríamos decir que no se alcanza una prueba suficiente y adecuada incurriendo incluso en algunos datos contradictorios.

Todo ello debe poner sobre aviso a los contribuyentes porque el criterio de la Administración tributaria y, especialmente, de los tribunales va a ser especialmente diligente a la hora de valorar y admitir las pruebas presentadas. Si bien, también encontramos supuestos de hecho similares al planteado en los que podemos constatar que es perfectamente posible la prueba de la residencia fiscal en el extranjero con la oportuna prueba. En este sentido, hay que recordar que, por ejemplo, en la Sentencia del TSJ de Cataluña, de 15 de diciembre de 2020 (rec. núm. 1505/2019 –NFJ082854–), se consideró demostrado que la parte actora no permaneció más de 183 días del ejercicio fiscal en España mediante los carnés de extranjería de todos los miembros integrantes de la familia, certificado de escolarización de los hijos y contrato de alquiler de vivienda, el certificado de movimiento migratorio, justificante



de presentación de declaración del impuesto sobre la renta y documentación acreditativa de que el modelo presentado se refería a residentes en Perú, y su nombramiento como gerente general de una mercantil peruana. Todo ello motivó que en aquel caso sí se estimase procedente la devolución instada.

En la Sentencia del TSJ de Madrid de 24 de marzo de 2021 (rec. núm. 1088/2019 –NFJ083795–) podría echarse en falta una mínima actividad probatoria acerca de la residencia en territorio español pero, en este sentido, hay que tener en cuenta que el pleito tiene como objeto exclusivo una devolución en el IRNR y, sea como fuese, lo que debía probarse era la no residencia –no la residencia, sin confundir residencia con residencia fiscal, como bien puntualiza el tribunal madrileño–. Efectivamente, en muchos pronunciamientos, también en algunos que admitieron las pretensiones de los contribuyentes, como la Sentencia de la Audiencia Nacional 165/2017, de 30 de marzo (rec. núm. 224/2015 –NFJ084131–), se ha recordado que, ante la posible prueba administrativa a partir de los criterios alternativos determinantes de la residencia en nuestro país, es necesario acreditar la residencia fiscal en otro país y no la permanencia en nuestro territorio. En cualquier caso, se sigue percibiendo una cierta rigidez o firmeza, con destacable exigencia en ocasiones por parte de la Administración tributaria y de los tribunales, en la demostración de la permanencia real fuera de nuestro país. Aunque sea *obiter dicta* como hemos apuntado en algunos fundamentos jurídicos de la sentencia comentada se colige este particular. No obstante, en el caso de autos las contradicciones existentes en las pruebas de parte aportadas en unos casos, unidos a la insuficiencia y falta de concreción en otros, no permiten que ni la flexibilidad de medios, ni una valoración conjunta de los mismos, evidencien la no residencia fiscal. La sentencia del TSJ se preocupa por desvirtuar la jurisprudencia y doctrina administrativa mencionadas por el recurrente para precisar que ni pronunciamientos como la Sentencia 1850/2017 del TS, de 28 de noviembre de 2017 (rec. núm. 812/2017 –NFJ068875–), relativa a las ausencias esporádicas, ni la Resolución de la DGT V0665/2013, de 4 de marzo (NFC046987), son de relevancia para este caso dado que el centro de la cuestión gira únicamente en torno a la consideración del contribuyente como residente en Perú durante el año 2014.

Todo ello nos hace concluir que los tribunales actúan desde el rigor y siguen siendo, de algún modo, taxativos a la hora de admitir la prueba de la no residencia fiscal. En la sentencia del TSJ de Madrid objeto de este comentario seguramente con razón para ello. Un esmero no referido a la amplitud de los medios de prueba admitidos, sino canalizado a través de una labor minuciosa a la hora de proceder a su examen, ponderación y valoración precisa en cada caso concreto. Ello obliga a los contribuyentes, e incluso a sus empleadores en el caso de trabajadores desplazados al extranjero, a una especial cautela a la hora de poner a disposición todos los medios de prueba idóneos si quieren que la Administración o un órgano jurisdiccional puedan llegar a admitir otros documentos diferentes a un certificado de residencia fiscal. No compartimos, sin embargo, el criterio del tribunal cuando parece equiparar a las parejas de hecho con el matrimonio a efectos de la presunción de residencia contra el contribuyente.

## Referencias bibliográficas

García Carretero, B. (2007). *La residencia como criterio de sujeción al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*. Instituto de Estudios Fiscales.

Núñez Grañón, M. (2021). Algunas reflexiones sobre la residencia habitual como criterio para la aplicación de los impuestos directos en el ámbito estatal y autonómico. En A. Navarro Faure (Dir.), *Estudios de derecho financiero y tributario: Reflexiones sobre la obra de la profesora María Teresa Soler Roch* (pp. 211-234). Tirant lo Blanch.

Toribio Bernárdez, L. (2020). La presunción de carácter familiar como criterio delimitador de la residencia fiscal en España: Aspectos controvertidos a la luz de la doctrina administrativa y jurisprudencial más reciente. En A. Cubero Truyo y L. Toribio Bernárdez (Dir.), *Análisis transversal de la atención al hecho familiar en el ordenamiento tributario* (pp. 197-216). Aranzadi Thomson Reuters.

## Bibliografía

Sanz Clavijo, A. (2020). El concepto de cónyuge en el Derecho Tributario: Hacia una interpretación que comprenda a los miembros de las parejas de hecho. En A. Cubero

Truyo y L. Toribio Bernárdez (Dir.), *Análisis transversal de la atención al hecho familiar en el ordenamiento tributario* (pp. 77-95). Aranzadi Thomson Reuters.

# Aplicación práctica del nuevo régimen del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana

**Nicolás Sánchez García**

*Auditor de la Sindicatura de Cuentas de la Comunitat Valenciana*

*Profesor de CEF.- UDIMA*

## Extracto

Se ha aprobado el Real Decreto-Ley 26/2021, de 8 de noviembre, que entró en vigor el día 10 de noviembre de 2021, para dar cumplimiento a la Sentencia del Tribunal Constitucional de 26 de octubre de 2021, que anulaba los preceptos del texto refundido de la Ley reguladora de las Haciendas Locales (RDLeg. 2/2004) que establecían la forma de calcular la base imponible del impuesto sobre incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana (IIVTNU).

En la actual regulación del impuesto se establece una nueva forma de calcular el incremento de valor gravado, estableciéndose unos coeficientes para su determinación de forma objetiva, al tiempo que se dispone que los sujetos pasivos podrán optar por declarar el incremento de valor real, calculado por comparación entre los valores de venta y adquisición de los terrenos.

También se dispone de forma expresa que no están sujetos al impuesto los supuestos en los que el sujeto pasivo pueda demostrar que no se ha producido un incremento de valor, sino una disminución patrimonial; al tiempo que se somete a gravamen los incrementos de valor generados en periodos inferiores al año, que anteriormente no estaban sujetos al impuesto.

Con estos supuestos prácticos se examinan las diversas novedades que se producen con la nueva normativa del IIVTNU y los supuestos de mayor interés que se realizan en la liquidación del impuesto.

**Palabras clave:** impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana –IIVTNU–; incrementos de valor de los terrenos; plusvalías; usufructos; haciendas locales; reducción de valores catastrales; casos prácticos.

## 1. Introducción

El Tribunal Constitucional (TC) ha analizado el sistema que ha estado vigente para el cálculo de la base imponible del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana (IIVTNU) desde el establecimiento de este impuesto, que se encontraba en el artículo 107.1, 2 a) y 4 del texto refundido de la Ley reguladora de las Haciendas Locales (LRHL)<sup>1</sup>, anulando este precepto legal por ser inconstitucional<sup>2</sup>.

La aplicación del método de cálculo de la base imponible que estaba vigente determinaba que el incremento de valor gravado en el impuesto se producía por imperativo legal, por el hecho de realizar el negocio jurídico de transmisión de la propiedad de un terreno de naturaleza urbana, o por haber constituido o transmitido un derecho real de goce limitativo de dominio sobre un bien de esta naturaleza, y siempre en función del periodo impositivo del impuesto, de forma que cuanto mayor era este, mayor era el incremento de valor; sin considerar los valores reales que se hacían constar en las escrituras públicas en las que se documentaban los negocios jurídicos que originaban el hecho imponible.

La situación anterior se había visto sensiblemente modificada por la doctrina previa del TC que manifestó que, aunque el IIVTNU no era, con carácter general, contrario a la Constitución (CE), sí que lo era en aquellos supuestos en los que sometía a tributación situaciones que no presentaran aumento de valor del terreno en el momento de la transmisión. En con-

---

<sup>1</sup> Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

<sup>2</sup> Sentencia 182/2021 del TC, de 26 de octubre (NCJ065794).

secuencia, se declaraba nulo el artículo 107.1, 2 a) y 4 de la LRHL, aunque únicamente en la medida en que sometía a tributación situaciones inexpressivas de capacidad económica, impidiendo a los sujetos pasivos que puedan acreditar esta circunstancia<sup>3</sup>.

La citada jurisprudencia del TC se completó con otro pronunciamiento posterior, en el que manifestaba que eran contrarios a la CE, y por tanto nulos, los supuestos en los que la cuota que debía pagar en el impuesto el contribuyente era mayor que el incremento de valor realmente obtenido, pues se estaría tributando por una renta inexistente, virtual o ficticia, produciendo un exceso de tributación contrario a los principios constitucionales de capacidad económica y no confiscatoriedad, vulnerando así el artículo 31.1 de la CE<sup>4</sup>.

El artículo 107.1, 2 a) y 4 de la LRHL establecía un único método de determinación de toda la base imponible del IIVTNU, y manifiesta el TC que es plenamente válida la opción de política legislativa dirigida a someter a tributación los incrementos de valor mediante el recurso a un sistema de cuantificación objetiva de capacidades económicas potenciales, en lugar de hacerlo en función de la efectiva capacidad económica puesta de manifiesto, pero que esta opción no puede ser arbitraria, sino que exige una justificación objetiva y razonable; justificación que debe ser más sólida cuanto más se aleje de la realidad el método objetivo elegido normativamente.

En cualquier caso, concluye el TC que, para que este método estimativo de la base imponible fuera constitucionalmente legítimo por razones de simplificación en la aplicación del impuesto o de practicabilidad administrativa, no debía erigirse en un método único de determinación de la base imponible, permitiéndose legalmente la estimación directa del incremento de valor por el sujeto pasivo.

La declaración de inconstitucionalidad y nulidad del artículo 107.1, 2 a) y 4 de la LRHL supuso su expulsión del ordenamiento jurídico, dejando un vacío normativo sobre la determinación de la base imponible que impedía la liquidación, comprobación, recaudación y revisión de este tributo local y, por tanto, su exigibilidad, debiendo ser el legislador estatal el que llevara a cabo las modificaciones o adaptaciones pertinentes en el régimen legal del impuesto, actuación que se ha realizado con la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 26/2021, de 8 de noviembre, que entró en vigor el día 10 de noviembre de 2021 y que establece las siguientes normas básicas del régimen jurídico de la base imponible del impuesto, que representan una novedad respecto al régimen anterior:

<sup>3</sup> Sentencias del TC 59/2017, de 11 de mayo (NCJ062411); 37/2017, de 1 de marzo (NFJ066091), y 26/2017, de 16 de febrero (NCJ062176).

<sup>4</sup> Sentencia 125/2019 del TC, de 31 de octubre (NCJ064389); Sentencias del Tribunal Supremo (TS) de 9 y 14 de diciembre de 2020 (recs. núms. 6386/2017 –NFJ079974– y 981/2018 –NFJ080085–, respectivamente); Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Andalucía de 24 de febrero de 2021 (rec. núm. 1563/2020 –NFJ082962–) y Sentencia del TSJ de Aragón de 6 de julio de 2020 (rec. núm. 49/2019 –NFJ079717–).

- Se dispone que no se producirá la sujeción al impuesto en las transmisiones de terrenos respecto de los cuales se constate la inexistencia de incremento de valor por diferencia entre los valores de dichos terrenos en las fechas de transmisión y adquisición. Este era un supuesto de no sujeción que se aplicaba anteriormente, por aplicación de la doctrina del TC, y que ahora se recoge de forma expresa en el artículo 104.5 de la LRHL.
- Se establece un nuevo método objetivo para el cálculo de la base imponible, aunque se admite la posibilidad de que el sujeto pasivo pueda demostrar que el incremento de valor real, calculado por comparación de los valores de adquisición y transmisión del terreno, sea menor al calculado por el citado método objetivo, supuesto en el que para el cálculo de la base imponible del impuesto prevalecerá el incremento de valor real.
- El cálculo objetivo del incremento de valor de los terrenos se realizará aplicando los coeficientes aprobados al efecto en las correspondientes ordenanzas fiscales del impuesto, que no podrán superar los coeficientes máximos previstos en el artículo 107.4 de la LRHL.
- Los ayuntamientos tienen un plazo de 6 meses para modificar las ordenanzas fiscales del impuesto, al objeto de incluir los coeficientes para calcular la base imponible del impuesto de forma objetiva y mientras este trámite no se realice se calcularán aplicando los coeficientes máximos previstos en el artículo 107.4 de la LRHL<sup>5</sup>.
- Se someten a gravamen los incrementos de valor generados en un periodo inferior al año, que con anterioridad no estaban sujetos al impuesto<sup>6</sup>.

Con la finalidad de entender las novedades que la nueva regulación del IIVTNU representa respecto a la normativa anterior, así como de las cuestiones de mayor interés en el régimen jurídico del impuesto, se proponen los supuestos prácticos que se recogen a continuación.

En todos los supuestos que se analizan se tiene conocimiento de que el ayuntamiento ha optado por establecer en la ordenanza fiscal del IIVTNU los coeficientes máximos previstos en el artículo 107.4 de la LRHL, que son los que se han aplicado transitoriamente durante un periodo de 6 meses, desde la aprobación de la reforma del régimen jurídico del impuesto. En el mismo sentido, en todos los supuestos los ayuntamientos han establecido el tipo de gravamen máximo del 30 % previsto en el artículo 108.1 de la LRHL.

---

<sup>5</sup> Disposición transitoria del Real Decreto-Ley 26/2021, de 8 de noviembre, por el que se adapta el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, a la reciente jurisprudencia del Tribunal Constitucional respecto del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

<sup>6</sup> Artículo 107.4 de la LRHL.

## 2. Supuesto de disminución de valor o minusvalía en la operación

Un bien inmueble fue adquirido el día 4 de abril de 2006 por un precio de 260.000 euros y se ha vendido en fecha 14 de noviembre de 2021 por 240.000 euros.

El valor catastral del bien inmueble en la fecha de la venta del bien inmueble es de 100.000 euros, siendo 25.000 euros el valor que corresponde al suelo, lo que representa un 25 % del total.

### Solución

En los supuestos en los que se trate de la transmisión de un bien inmueble en el que haya suelo y construcción, y estos no se encuentren especificados, se tomará como valor del suelo a los efectos de concluir la existencia del supuesto de no sujeción el que resulte de aplicar la proporción que represente en la fecha de devengo del impuesto el valor catastral del terreno respecto del valor catastral total y esta proporción se aplicará tanto al valor de transmisión como, en su caso, al de adquisición.

En este supuesto se ha generado una minusvalía o disminución de valor de 20.000 euros para el contribuyente por la transmisión del bien inmueble, que se pone de manifiesto por la diferencia entre los valores de venta y de adquisición:

$240.000 - 260.000 = -20.000$  euros. En tanto en cuanto que el suelo representa un 25 % del valor catastral del bien inmueble, la disminución del valor imputable al terreno es de -5.000 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la disminución de valor obtenida de -20.000, o bien el resultado de restar 65.000 (25 % de 260.000, valor real del suelo en la compra) a 60.000 (25 % de 240.000, valor real del suelo en la venta).

En la medida en que se ha registrado una pérdida patrimonial de -5.000 euros, la operación no está sujeta al impuesto. Se trataba de un supuesto de no sujeción que se venía aplicando de acuerdo con la Sentencia del TC 59/2017, de 11 de mayo (NCJ062411), a pesar de que no estuviera recogida de forma expresa en el régimen jurídico del impuesto. En la actualidad se encuentra incluida en el artículo 104.5 de la LRHL.

La aplicación de este supuesto de no sujeción exige que el interesado en acreditar la inexistencia de incremento de valor declare la transmisión y aporte los títulos que documenten la transmisión y la adquisición, entendiéndose por interesados, a estos efectos, los que tendrían la consideración de sujetos pasivos.

En la constatación por los ayuntamientos de la inexistencia de un incremento de valor, como comparación de los valores de transmisión y de adquisición del terreno, se tomará en

cada caso el mayor de los siguientes valores, sin que a estos efectos puedan computarse los gastos o tributos que graven dichas operaciones: el que conste en el título que documente la operación o el comprobado, en su caso, por la Administración tributaria. Cuando la adquisición o la transmisión hubiera sido a título lucrativo, se sustituirá el primero de ellos por el valor declarado en el impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD).

### 3. Supuesto de incremento de valor real superior al calculado de forma objetiva

El hecho imponible del impuesto se produce por un bien inmueble adquirido el día 22 de julio de 2012 por un precio 230.000 euros, que ha sido vendido en fecha 30 de noviembre de 2021 por 280.000 euros.

En la fecha de devengo del impuesto, que coincide con la fecha de venta del bien inmueble, el valor catastral del bien inmueble es de 100.000 euros, de los que 50.000 euros se corresponden con el valor catastral del suelo y 50.000 euros con el valor catastral de la construcción. En consecuencia, el valor catastral del suelo representa un 50 % del total.

#### Solución

El periodo impositivo es de 9 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

En primer lugar hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo, en el momento del devengo del impuesto, por el coeficiente 0,09 previsto para los supuestos de un periodo de generación del incremento de valor de 9 años y será el resultado de la siguiente operación:  $50.000 \times 0,09 = 4.500$  euros.

Los datos expresados ponen de manifiesto que, con ocasión de la venta del bien inmueble, se ha producido un incremento de valor de 50.000 euros por la diferencia positiva entre el valor de venta y el valor de compra:  $280.000 - 230.000$ . Un segundo método de calcular la base imponible del impuesto será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 25.000 euros, que el resultado de aplicar el 50 % a la plusvalía obtenida de 50.000 euros, o bien el resultado de restar 115.000 (50 % de 230.000, valor real del suelo en la compra) a 140.000 (50 % de 280.000, valor real del suelo en la venta).



En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece para el cálculo de la base imponible del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 20.500 euros al incremento de valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 4.500 euros frente a 25.000 euros.

La base imponible será de 4.500 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 1.350 euros.

#### 4. Supuesto de incremento de valor real inferior al calculado de forma objetiva

En este supuesto se adquirió un bien inmueble el día 4 de julio de 2003 por 180.000 euros, que se ha vendido en fecha 18 de noviembre de 2021 por 200.000 euros.

En la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la fecha de venta, el valor catastral del bien inmueble es de 80.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 32.000 euros, que es el 40 % del total, y de un valor de la construcción de 48.000 euros, que representa el 60 % del total.

### Solución

El periodo impositivo es de 18 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

En primer lugar hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo, en el momento del devengo del impuesto, por el coeficiente 0,26 previsto para los supuestos de un periodo de generación del incremento de valor de 18 años y será el resultado de la siguiente operación:  $32.000 \times 0,26 = 8.320$  euros.

Los datos expresados ponen de manifiesto que con ocasión de la venta del bien inmueble se ha producido un incremento de valor de 20.000 euros por la diferencia positiva entre el valor de venta y el valor de compra:  $200.000 - 180.000$ . Un segundo método de cálculo de la base imponible del impuesto será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 8.000 euros, que es el resultado de aplicar el 40 % a la plusvalía obtenida de 20.000 euros, o bien el resultado de restar 72.000 (40 % de 180.000, valor real del suelo en la compra) a 80.000 (40 % de 200.000, valor real del suelo en la venta).

En aplicación del artículo 107.5 de la LRHL, en este supuesto prevalece, en el momento del calcular la base imponible del impuesto, el incremento de valor real en la medida en que es inferior en 320 euros al calculado de forma objetiva, 8.000 euros frente a 8.320 euros.

La base imponible será de 8.000 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30% el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 2.400 euros.

## 5. Supuesto de disminución de valor con gastos

Se tiene conocimiento de que un bien inmueble fue adquirido el día 12 de marzo de 2005 por un precio de 140.000 euros. Con ocasión de la adquisición se pagó el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITPAJD) por una cuantía de 14.000 euros, así como 600 euros de gastos de notaría y 450 euros de gastos de registro. Se ha vendido en fecha 12 de noviembre de 2021 por 150.000 euros, sin que se tenga constancia de que se haya producido ningún gasto.

El valor catastral del bien inmueble en la fecha del devengo del IIVTNU, que coincide con la de la venta del bien inmueble, es de 60.000 euros, siendo 30.000 euros el valor que corresponde al suelo, que es un 50 % del total.

### Solución

El periodo impositivo es de 16 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

Si atendemos a los valores reales de venta y adquisición constatamos que en este supuesto se ha producido una minusvalía o pérdida patrimonial, que se obtiene confrontando el valor de venta con el valor de adquisición, al que se le sumarían los gastos y tributos inherentes a esta que hubieran sido satisfechos por el adquirente, tal y como se calculan las ganancias patrimoniales en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)<sup>7</sup>.

El valor de venta del bien inmueble sería de 150.000 euros y el valor de compra sería de 155.050, que sería el resultado de sumar el valor de compra el impuesto y los gastos inherentes a la transmisión, en este caso el ITPAJD y los gastos de notaría y registro:  $140.000 + 14.000 + 600 + 450$ . Tendríamos una minusvalía o pérdida patrimonial de  $-5.050$  euros:  $150.000 - 155.050$ .

---

<sup>7</sup> Artículo 35.1 b) de 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 sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

En este supuesto la disminución de valor imputable al terreno será el resultado de aplicar a la disminución de valor producida el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto sería de 2.525 euros, que es el 50 % de 5.050, o bien el resultado de restar 77.525 (50 % de 155.050) a 75.000 (50 % de 150.000).

En cualquier caso, hay que tener en cuenta que el artículo 104.5 de la LRHL dispone que para constatar la inexistencia de incremento de valor, como valor de transmisión o de adquisición del terreno, se tomará en cada caso el mayor de los siguientes valores, el que conste en el título que documente la operación o el comprobado, en su caso, por la Administración tributaria, especificándose de forma expresa que a estos efectos no puedan computarse los gastos o tributos que graven dichas operaciones.

En consecuencia, en este supuesto, no cabe considerar que existe una minusvalía o pérdida patrimonial no sujeta al IIVTNU, dado que si se excluyen los gastos inherentes a la adquisición y se toman exclusivamente los valores de venta y adquisición del bien inmueble sí existe una plusvalía o ganancia patrimonial valorada en 10.000 euros: 150.000 – 140.000. En este supuesto el incremento de valor real imputable al terreno, que es lo que determina la sujeción al IIVTNU, será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto sería de 5.000 euros, que es el 50 % de 10.000, o bien el resultado de restar 70.000 (50 % de 140.000, valor real del suelo en la compra) a 75.000 (50 % de 150.000, valor real del suelo en la venta).

El método de cálculo objetivo de la base imponible del impuesto, previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo en el momento del devengo del impuesto por el coeficiente 0,16, previsto para los supuestos de un periodo de generación del incremento de valor de 16 años, y será el resultado de la siguiente operación:  $30.000 \times 0,16 = 4.800$  euros.

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece en la liquidación del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 200 euros al incremento de valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 4.800 euros frente a 5.000 euros.

La base imponible será de 4.800 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 1.440 euros.

## 6. Supuesto de incremento de valor de un periodo inferior al año

Analizamos el supuesto de una vivienda que se adquirió el día 4 de febrero de 2021 por un precio de 180.000 euros, que se ha vendido el día 16 de noviembre de 2021 por 200.000 euros.

En la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la de la venta, el valor catastral de la vivienda es de 60.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 15.000 euros, que es el 25 % del total, y de un valor de la construcción de 45.000 euros, que representa el 75 % del total.

## Solución

Los incrementos de valor con un periodo inferior al año han estado tradicionalmente no sujetos al IIVTNU. No existía ninguna disposición específica que lo previera de forma expresa, aunque se deducía de la redacción del artículo 107.4 de la LRHL, que disponía que para el cálculo del número de años en el que se ha producido el incremento de valor solo se considerarán los años completos que integren el periodo de puesta de manifiesto del incremento de valor, sin que a tales efectos puedan considerarse las fracciones de años de dicho periodo; al tiempo que en el cuadro de porcentajes anuales que se giraban sobre el valor catastral del terreno, para calcular el incremento del valor, no había asignado ninguno a los periodos de menos de un año.

La única excepción al no gravamen de los incrementos de valor con un periodo inferior al año se producía en el Ayuntamiento de Barcelona, que tenía una normativa específica en la que se sometían a gravamen de forma específica estos incrementos de valor<sup>8</sup>.

La entrada en vigor del nuevo régimen del IIVTNU, consecuencia de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 26/2021, de 8 de noviembre, ha modificado la redacción del artículo 107.4 de la LRHL que dispone actualmente que en el cómputo del número de años transcurridos se tomarán años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, disposición que ya existía con anterioridad, pero se añade que, en el caso de que el periodo de generación sea inferior a un año, se prorrateará el coeficiente anual teniendo en cuenta el número de meses completos, sin tener en cuenta las fracciones de mes. Con posterioridad se prevé un coeficiente de 0,14 para los periodos de generación del incremento de valor que sean inferiores al año, que se prorrateará teniendo en cuenta el número de meses completos, sin tener en cuenta las fracciones de mes.

En este supuesto el periodo impositivo es de 9 meses, contando solo los meses completos, sin tener en cuenta las fracciones de mes, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

En primer lugar hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo por

---

<sup>8</sup> Artículo 51.1 de la Ley 1/2006, de 13 de marzo, por la que se regula el Régimen Especial del municipio de Barcelona.

el coeficiente 0,14, correspondiente a los periodos inferiores al año, prorrateado por los 9 meses del periodo impositivo, que en este supuesto nos dará un coeficiente de 0,105 ( $0,14 \times 9/12$ ). En consecuencia, el cálculo será el resultado de la siguiente operación:  $15.000 \times 0,105 = 1.575$  euros.

Los datos expresados ponen de manifiesto que con ocasión de la venta del bien inmueble se ha producido un incremento de valor de 20.000 euros por la diferencia positiva entre el valor de venta y el valor de compra:  $200.000 - 180.000$ . Un segundo método de cálculo de la base imponible del impuesto será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 5.000 euros que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusvalía obtenida de 20.000 euros, o bien el resultado de restar 45.000 (25 % de 180.000, valor real del suelo en la compra) a 50.000 (25 % de 200.000, valor catastral del suelo en la venta).

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece en la liquidación del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 3.425 euros al incremento de valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 1.575 euros frente a 5.000 euros.

La base imponible será de 1.575 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 472,5 euros.

## 7. Supuesto de minusvalía y posterior transmisión del bien inmueble

Un bien inmueble fue adquirido el día 23 de junio de 2010 por un precio de 180.000 euros y se vendió en fecha 2 de julio de 2018 por 150.000 euros.

El valor catastral del bien inmueble en la fecha de la venta del bien inmueble era de 90.000 euros, siendo 22.500 euros el valor que correspondía al suelo, lo que representaba un 25 % del total.

### Solución

En este supuesto, con ocasión de la transmisión del citado bien inmueble no se produjo el hecho imponible del IIVTNU, pues se trataba de un supuesto de no sujeción, al constarse que no se había producido un incremento de valor. Con ocasión de la venta del bien inmueble se produjo una minusvalía o disminución de valor de 30.000 euros para el con-

tribuyente por la transmisión del bien inmueble, que se puso de manifiesto por la diferencia entre los valores de venta y de adquisición:  $150.000 - 180.000 = -30.000$  euros. En la medida en que el suelo representaba un 25 % del valor catastral del bien inmueble, la disminución del valor imputable al terreno era de  $-7.500$  euros (25 % de  $-30.000$ ), o bien del resultado de restar  $45.000$  (25 % de  $180.000$ , valor real del suelo en la compra) a  $37.500$  (25 % de  $150.000$ , valor real del suelo en la venta).

En la medida en que se constató la existencia de una pérdida patrimonial de  $7.500$  euros, la operación no estaba sujeta al impuesto. Cuando se produjo el hecho imponible este supuesto de no sujeción no se encontraba previsto legalmente, como sucede actualmente, que se recoge en la redacción actual del artículo 104.5 de la LRHL, aunque se venía aplicando en cumplimiento la doctrina del TC<sup>9</sup>, que determinó que no estaban sujetos al IIVTNU aquellos supuestos en los que se pudiera demostrar que no se había producido un incremento de valor y que era aplicada de forma uniforme por los tribunales de justicia<sup>10</sup>.

Se conoce que la persona que adquirió el bien inmueble por  $150.000$  euros el día 2 de julio de 2018 lo ha vendido en fecha 12 de noviembre de 2021 por  $170.000$  euros.

El valor catastral del bien inmueble en la fecha del devengo del IIVTNU, que coincidía con la fecha de venta del bien inmueble era de  $92.000$  euros, siendo  $23.000$  euros el valor que corresponde al suelo, lo que representa un 25 % del total.

El periodo en el que se ha generado el incremento de valor, que luego ha de ser tenido en cuenta para el cálculo de la base imponible, es de 3 años, en la medida en que el artículo 104.5, párrafo sexto, de la LRHL dispone que, en los supuestos en los que se produzca un supuesto de no sujeción por inexistencia de incremento de valor, en la posterior transmisión de los bienes inmuebles, para el cómputo del número de años a lo largo de los cuales se ha puesto de manifiesto el incremento de valor de los terrenos, no se tendrá en cuenta el periodo anterior a su adquisición.

<sup>9</sup> Sentencias del TC 59/2017, de 11 de mayo (NCJ062411); 37/2017, de 1 de marzo (NFJ066091), y 26/2017, de 16 de febrero (NCJ062176).

<sup>10</sup> Sentencias del TS de 9 de julio de 2018 (rec. núm. 6226/2017 –NFJ070779–), 11 y 21 de diciembre de 2017 (recs. núms. 4238/2017 y 5114/2017) y 27 de junio de 2017 (rec. núm. 3216/2015 –NFJ067160–); Sentencias del TSJ de Madrid de 30 de julio de 2020 (rec. núm. 2472/2019 –NFJ079839–) y 19 de julio de 2017 (rec. núm. 783/2016 –NFJ067406–); Sentencias del TSJ de Navarra de 6 de febrero de 2018 (rec. núm. 535/2016 –NFJ069726–); Sentencias del TSJ de Murcia de 23 y 28 de noviembre de 2017 (recs. núms. 181/2017 –NFJ069225– y 140/2017 –NFJ069227–, respectivamente) y de 14 de julio de 2017 (rec. núm. 90/2017 –NFJ068192–); Sentencia del TSJ de Extremadura de 13 de julio de 2017 (rec. núm. 128/2017 –NFJ068189–); Sentencia del TSJ de la Comunitat Valenciana de 6 de julio de 2017 (rec. núm. 3/2017 –NFJ068190–) y 4 y 24 de octubre de 2017 (recs. núms. 49/2017 –NFJ069023– y 61/2016 –NFJ068998–, respectivamente), y Sentencias del TSJ de Castilla y León de 9 de junio y 22 de septiembre de 2017 (recs. núms. 2/2017 –NFJ067983– y 21/2017 –NFJ068463–, respectivamente).

La citada disposición se aplica con carácter general, salvo en los supuestos de aportaciones o transmisiones de bienes inmuebles que resulten no sujetas en relación con el régimen especial del impuesto sobre sociedades referido a fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea.

Hay que hacer notar que la citada previsión legal representa una excepción de la regla establecida en el artículo 107.4, segundo párrafo, de la LRHL, en el sentido de que en los supuestos de no sujeción del IIVTNU, salvo que por ley se indique otra cosa, para el cálculo del periodo de generación del incremento de valor puesto de manifiesto en una posterior transmisión del terreno, se tomará como fecha de adquisición aquella en la que se produjo el anterior devengo del impuesto.

En consecuencia, en este supuesto, para el cálculo del periodo de generación del incremento de valor se tendrá en cuenta exclusivamente el periodo de 3 años en que el bien inmueble ha sido de titularidad del vendedor, sin tener en cuenta el periodo anterior que tuvo la consideración de supuesto de no sujeción al impuesto.

En primer lugar hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo, en el momento del devengo del impuesto, por el coeficiente 0,16 previsto para los supuestos de un periodo de generación del incremento de valor de 3 años y será el resultado de la siguiente operación:  $23.000 \times 0,16 = 3.680$  euros.

Los datos expresados ponen de manifiesto que con ocasión de la venta del bien inmueble se ha producido un incremento de valor de 20.000 euros por la diferencia positiva entre el valor de venta y el valor de compra:  $170.000 - 150.000$ . Un segundo método de cálculo de la base imponible del impuesto será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 5.000 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusvalía obtenida de 20.000 euros, o bien el resultado de restar 37.500 (25 % de 150.000, valor real del suelo en la compra) a 42.500 (25 % de 170.000, valor real del suelo en la venta).

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece para el cálculo de la base imponible del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 1.320 euros al incremento de valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 3.680 euros frente a 5.000 euros.

La base imponible será de 3.680 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 1.104 euros.

## 8. Supuesto de incremento de valor con el periodo máximo

Tenemos un bien inmueble que se adquirió el día 13 de septiembre de 1994 por 10.000.000 de pesetas (60.101,21 €), que se ha vendido en fecha 22 de noviembre de 2021 por 110.000 euros.

En la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la fecha de venta, el valor catastral del bien inmueble es de 40.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 10.000 euros, que es el 25 % del total, y de un valor de la construcción de 30.000 euros, que representa el 75 % del total.

### Solución

En este supuesto el periodo de generación del incremento de valor es de 27 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL. Hay que tener en cuenta, no obstante, que el artículo 107.1 de la LRHL dispone que el periodo impositivo máximo a aplicar en el impuesto será de 20 años, siendo en consecuencia este dato el que se tenga en cuenta en la liquidación del impuesto. Esta no es una novedad de la actual regulación del IIVTNU, ya que se ha venido aplicando con anterioridad, desde la creación del impuesto.

En primer lugar hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo por el coeficiente correspondiente por los 20 años del periodo impositivo y será el resultado de la siguiente operación:  $10.000 \times 0,45 = 4.500$  euros.

Los datos expresados ponen de manifiesto que con ocasión de la venta del bien inmueble se ha producido un incremento de valor de 49.898,79 euros por la diferencia positiva entre el valor de venta y el valor de compra:  $110.000 - 60.101,21$ . Un segundo método de cálculo de la base imponible del impuesto será el resultado de aplicar al incremento de valor producido el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL. En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 12.474,7 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusvalía obtenida de 49.898,79 euros, o bien el resultado de restar 15.025,3 (25 % de 60.101,21, valor real del suelo en la compra) a 27.500 (25 % de 110.000, valor real del suelo en la venta).

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece en la liquidación del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 7.974,7 euros al incremento del valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 4.500 euros frente a 12.474,7 euros.



La base imponible será de 4.500 euros y si se aplica el tipo de gravamen n del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 1.350 euros.

## 9. Supuesto de adquisición de usufructo vitalicio

Con ocasión del fallecimiento de su marido, que se produjo el día 14 de noviembre de 2021, María Sánchez Tárrega, de 63 años de edad, ha heredado el usufructo vitalicio del 50 % de la vivienda en la que convivía con él.

En el momento de la muerte del causante la vivienda tenía un valor catastral de 120.000 euros, de los que 30.000 euros se corresponden con el valor catastral del suelo, que representa un 25 % del total.

La vivienda fue adquirida el día 8 de mayo de 1997 por ambos cónyuges en régimen de sociedad legal de gananciales por un precio de 180.000 euros. El valor por el que fue declarado en el ISD el 50 % de la vivienda adquirida con ocasión de la liquidación de la herencia fue de 115.000 euros.

### Solución

La aplicación del régimen de sociedad legal de gananciales determina que la vivienda era propiedad de ambos cónyuges hasta el momento de la muerte del marido, en que se produce la disolución de la sociedad legal de gananciales y la especificación del derecho de propiedad de cónyuge sobreviviente sobre la mitad de la vivienda. En este supuesto María Sánchez Tárrega va a recibir el usufructo vitalicio de la otra mitad que la vivienda que le correspondía al marido.

El artículo 104.3 de la LRHL dispone que no se producirá la sujeción al impuesto en los supuestos de adjudicaciones de bienes de la sociedad conyugal en favor de los cónyuges, por lo que la especificación del derecho de María Sánchez Tárrega por un 50 % de la vivienda no estará sujeta al IIVTNU. En este supuesto para el cálculo del periodo de generación del incremento de valor puesto de manifiesto en una posterior transmisión del terreno, se tomará como fecha de adquisición aquella en la que se produjo el anterior devengo del impuesto, de acuerdo con el artículo 107.4 de la LRHL.

En sentido contrario, sí estará sujeta al impuesto la recepción del usufructo vitalicio sobre el otro 50 % de la vivienda que hereda del marido y por ello deberá pagar el IIVTNU. En este supuesto, conforme se dispone en el artículo 107.2 b) de la LRHL, los porcentajes anuales que se utilizan en la modalidad objetiva de cálculo de la base imponible se aplicarán sobre la parte del valor catastral del suelo que represente el valor del derecho real de usufructo calculado mediante la aplicación de las normas fijadas a efectos del ITPAJD.

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 10.5 a) de la Ley del ITPAJD<sup>11</sup>, en los usufructos vitalicios se estimará que su valor es igual al 70 % del valor total de los bienes cuando el usufructuario cuente menos de 20 años, minorando, a medida que aumenta la edad, en la proporción de un 1 % menos por cada año más con el límite mínimo del 10 % del valor total.

En este supuesto, en la medida en que María Sánchez Tárrega tiene 63 años en el momento de constituirse el usufructo vitalicio, el porcentaje a tener en cuenta será el siguiente:

- $63 - 19 = 44$  (exceso de edad sobre 19 años).
- $70 - 44 = 26$  (porcentaje máximo del 70 % menos el exceso sobre 19 años).

El valor del usufructo será el 26 % de 15.000 euros, que es el 50 % del valor catastral del suelo en el momento del devengo del impuesto, lo cual nos da un valor de 3.900 euros ( $15.000/100 \times 26$ ). Para el cálculo de la base imponible por el método objetivo se aplicará sobre este valor el porcentaje previsto en el artículo 107.4 de la LRHL para el periodo de generación del incremento de valor.

En este supuesto el citado periodo de generación es de 24 años, pero en aplicación del artículo 107.1 de la LRHL se utilizará el periodo máximo de 20 años, para el cual está previsto un porcentaje del 0,45, que se aplicará sobre 3.900, que es el valor del usufructo y que determina una base imponible de 1.755 ( $3.900 \times 0,45$ ).

Para el cálculo del incremento de valor real tendremos que utilizar el porcentaje del 26 % en que se determina el valor del usufructo, de acuerdo con las normas del ITPAJD, aplicándolo sobre el 25 % del valor de adquisición y sobre el 25 % del valor declarado en el ISD con ocasión de la transmisión, que es el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total, siempre sobre el 50 % del valor de la vivienda, que es la parte sobre la que se constituye en derecho real de usufructo. Los datos concretos serían los siguientes:

- Valor de adquisición: 26 % de 22.500 euros (25 % del 50 % de 180.000) = 5.850 euros.
- Valor de constitución derecho real: 26 % de 28.750 (25 % de 115.000) = 7.475 euros.

El incremento de valor real será el resultado de restar 5.850 a 7.475, lo cual determinará una base imponible de 1.625 euros, cifra inferior en 130 euros el valor determinado de forma objetiva, 1.625 euros frente a 1.755 euros, por lo que el incremento de valor real será el que prevalezca en el cálculo de la base imponible del impuesto.

---

<sup>11</sup> Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

La base imponible será de 1.625 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 487,5 euros.

## 10. Reducción de valores catastrales como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general

Carlos Tabares López ha vendido el día 23 de noviembre un bien inmueble por un valor de 220.000 euros que había adquirido el día 2 de agosto de 2009 por 180.000 euros. Se tiene conocimiento de que, en la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la fecha de venta, el nuevo valor catastral del bien inmueble, que ha entrado en vigor este año, es de 120.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 30.000 euros, que es el 25 % del total, y de un valor de la construcción de 90.000 euros, que representa el 75 % del total.

### Solución

En el artículo 107.3 de la LRHL se dispone que los ayuntamientos pueden establecer una reducción en el valor catastral de los terrenos que se utiliza para el cálculo de la base imponible del impuesto, cuando se modifiquen los valores catastrales, como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general.

El fundamento de la reducción se encuentra en atemperar los incrementos que se producen en el impuesto, como consecuencia de la entrada en vigor de unos nuevos valores catastrales, que sean consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva de carácter general. En estos supuestos, un incremento significativo de los valores catastrales determina un notable incremento de la base imponible del IIVTNU y, consecuentemente, de la cuota tributaria del impuesto.

La reducción que puede establecerse en los valores catastrales se configura como una reducción potestativa, que han de adoptar los ayuntamientos en la ordenanza fiscal del impuesto, siendo los rasgos de su régimen jurídico los siguientes:

- La reducción se ha de establecer de forma expresa por los ayuntamientos en la ordenanza fiscal del impuesto pues, en caso contrario, no puede aplicarse, con independencia de que se produzca un incremento notable de los valores catastrales, como consecuencia de un procedimiento de valoración colectiva.
- La reducción se aplicará, como máximo, respecto de cada uno de los cinco primeros años de efectividad de los nuevos valores catastrales, de forma que puede establecerse por un periodo de tiempo menor.

- La reducción tiene como porcentaje máximo el 60 % del nuevo valor catastral, pudiendo los ayuntamientos establecer un porcentaje menor y establecer diferentes porcentajes para cada uno de los años en los que se aplique la reducción.
- La reducción no será de aplicación a los supuestos en los que los nuevos valores catastrales resultantes del procedimiento de valoración colectiva sean inferiores a los valores catastrales hasta entonces vigentes.
- El valor catastral reducido, en ningún caso, puede ser inferior al valor catastral del terreno antes del procedimiento de valoración colectiva.

En el artículo 107.3 de la LRHL se dispone que la regulación de los restantes aspectos sustantivos y formales de la reducción se establecerán en la ordenanza fiscal del impuesto, que apruebe el ayuntamiento que la haya establecido.

Se tiene el supuesto de un ayuntamiento en el que se ha realizado un procedimiento de valoración colectiva de carácter general, que ha determinado la entrada en vigor de nuevos valores catastrales en el periodo impositivo 2021. El ayuntamiento ha dispuesto en la ordenanza fiscal del IIVTNU los siguientes porcentajes de reducción:

- Año 2021: 50 %.
- Año 2022: 40 %.
- Año 2023: 30 %
- Año 2024: 20 %.
- Año 2025: 10 %.

En este supuesto el periodo de generación del incremento de valor es de 12 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

En primer lugar tenemos que calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL que se obtiene multiplicando el valor catastral del suelo por el coeficiente correspondiente por los 20 años del periodo impositivo, aunque en este supuesto se practicaría una reducción del 50 % en el valor catastral del suelo. En consecuencia, sería el resultado de la siguiente operación:  $15.000 (50 \% \text{ de } 30.000) \times 0,08 = 1.200$  euros.

El incremento de valor real obtenido por la venta del bien inmueble es de 40.000 euros, por la diferencia entre el valor de venta y el valor de adquisición:  $220.000 - 180.000$ . En este contexto un segundo método de calcular la base imponible será el resultado de aplicar a la citada plusvalía el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total (art. 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL). En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 10.000 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusva-

lía obtenida de 40.000 euros, o bien el resultado de restar 45.000 (25% de 180.00 euros, valor real del suelo en la compra) a 55.000 (25% de 220.000 euros, valor real del suelo en la venta).

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece en la liquidación del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 8.800 euros al incremento del valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 1.200 euros frente a 10.000 euros.

La base imponible será de 1.200 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30% el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 360 euros.

## 11. Supuesto de venta de un bien inmueble adquirido en dos momentos

Julio Segura Martínez, en fecha 2 de julio de 2005, heredó de su padre el 50% de un bien inmueble. Con ocasión del pago del ISD se declaró por esta adquisición un valor de 140.000 euros. Posteriormente, el día 23 de julio de 2017 le compró a su hermano el otro 50% del bien inmueble por 170.000 euros. Se ha procedido posteriormente a la venta del citado bien inmueble el día 19 de noviembre de 2021, por un precio de 350.000 euros.

En la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la fecha de venta, el valor catastral del bien inmueble es de 180.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 36.000 euros, que es el 20% del total, y de un valor de la construcción de 144.000 euros, que representa el 80% del total.

### Solución

En un primer momento tenemos que calcular la base imponible por el método objetivo, debiendo tenerse en cuenta que el bien inmueble ha sido adquirido en dos momentos y que por ello hay dos periodos impositivos diferentes, a los cuales se les tendrán que aplicar diferentes coeficientes. Los dos periodos impositivos a tener en cuenta serán los siguientes, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL:

- El 50% del bien inmueble fue adquirido por herencia el día 2 de julio de 2005 y fue vendido el día 19 de noviembre de 2021. Han transcurrido 16 años y por ello le corresponde un coeficiente de 0,16.
- El otro 50% del bien inmueble fue adquirido por compra el día 23 de julio de 2017 y fue vendido el día 19 de noviembre de 2021. Han transcurrido 4 años y por ello le corresponde un coeficiente de 0,17.

En consecuencia, habrá que calcular dos bases imponibles tomando en cuenta el valor catastral del suelo de 36.000, aplicándose de la siguiente forma:

- $18.000 (50 \% \text{ de } 36.000) \times 0,16 = 2.880.$
- $18.000 (50 \% \text{ de } 36.000) \times 0,17 = 3.060.$

El valor del incremento de valor o base imponible obtenida por el método objetivo será de 5.940:  $2.880 + 3.060.$

El incremento de valor real obtenido por la venta del bien inmueble es de 40.000 euros, teniendo en cuenta la suma del valor declarado en el ISD por la adquisición del 50 % del bien inmueble y del precio de adquisición del otro 50 %, que nos da una cifra de 310.000 euros, confrontado con el precio de venta de 350.000 euros:  $350.000 - 310.000.$

El segundo método de cálculo de la base imponible será el incremento del valor real a efectos del impuesto, que será el resultado de aplicar a la citada plusvalía el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total (art. 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL). En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 8.000 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusvalía obtenida de 40.000 euros, o bien el resultado de restar 62.000 (20 % de 310.000, valor real del suelo en la compra) a 70.000 (20 % de 350.000, valor real del suelo en la venta).

En aplicación del artículo 107.5 de la LRHL, en este supuesto prevalece, en el momento del calcular la base imponible del impuesto, el incremento de valor obtenido por el método objetivo de 5.940 euros, en la medida en que es inferior en 2.060 euros al calculado de forma objetiva, 5.940 euros frente a 8.000 euros.

La base imponible será de 5.940 euros y si se aplica el tipo de gravamen del 30 % el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 1.782 euros.

## 12. Supuesto de venta de una parte del bien inmueble

María Cámara Sánchez adquirió una vivienda en fecha 13 de septiembre de 2011 por un precio de 170.000 euros, de la que se conoce que ha vendido el 50 % a su hermana Julia el día 22 de noviembre de 2021 por 100.000 euros.

En la fecha del devengo del impuesto, que coincide con la fecha de la venta, el valor catastral del bien inmueble es de 80.000 euros y se compone de un valor catastral del suelo de 20.000 euros, que es el 25 % del total, y de un valor de la construcción de 60.000 euros, que representa el 75 % del total.

## Solución

El periodo impositivo es de 10 años, contando solo los años completos, sin tener en cuenta las fracciones de año, de acuerdo con el artículo 107.4, tercer párrafo, de la LRHL.

En un primer momento hemos de calcular la base imponible por el método objetivo previsto en el artículo 107.4 de la LRHL, que se obtiene multiplicando el 50 % del valor catastral del suelo en el momento del devengo del impuesto (50 % de 20.000), que es la parte del bien inmueble que se ha vendido, por el coeficiente 0,08 previsto para los supuestos de un periodo de generación del incremento de valor de 10 años y será el resultado de la siguiente operación:  $10.000 \times 0,08 = 800$  euros.

El incremento de valor real obtenido por la venta del bien inmueble es de 15.000 euros, teniendo en cuenta que se ha de comparar el 50% del valor de adquisición del bien inmueble, que es 85.000 (50 % de 170.000) con el valor de venta del 50 % del bien inmueble, que es de 100.000 euros.

El incremento del valor real a efectos del impuesto, que es el segundo método de calcular la base imponible, será el resultado de aplicar a la citada plusvalía el porcentaje que representa el valor catastral del suelo sobre el valor catastral total (art. 104.5, párrafo cuarto, de la LRHL). En este supuesto el incremento del valor que se le imputará al contribuyente será de 3.750 euros, que es el resultado de aplicar el 25 % a la plusvalía obtenida de 15.000 euros (100.000 – 50 % de 170.000), o bien el resultado de restar 21.250 (25 % del 50 % de 170.000, valor real del suelo en la compra) a 25.000 (25 % de 100.000, valor real del suelo en la venta).

En aplicación de lo dispuesto en el artículo 107.5 de la LRHL en este supuesto prevalece en la liquidación del impuesto el incremento de valor obtenido de forma objetiva en la medida en que es inferior en 2.950 euros al incremento del valor real obtenido por comparación entre los valores de venta y de adquisición, 800 euros frente a 3.750 euros.

La base imponible será de 800 euros y si se aplica el tipo de gravamen máximo del 30 % previsto en el artículo 108.1 de la LRHL, el sujeto pasivo tendrá que pagar una deuda tributaria de 240 euros.



# Resiliencia contable: gobierno corporativo y transparencia bancaria

**Félix J. López-Iturriaga**

*Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.  
Universidad de Valladolid*

[felix.lopez@uva.es](mailto:felix.lopez@uva.es) | <https://orcid.org/0000-0003-0875-5283>

**Jorge Gallud Cano**

*Doctor en Economía de la Empresa.  
Universidad de Valladolid*

[jorge.gallud@uva.es](mailto:jorge.gallud@uva.es) | <https://orcid.org/0000-0002-7910-0295>

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Santiago Durán Domínguez, doña Isabel Brusca Alijarde, don Luis Castrillo Lara, doña María Antonia García Benau, don Salvador Marín Hernández y don Víctor Salamanca Carrasco.

## Extracto

Las dos últimas crisis (la financiera desencadenada a partir de 2008 y la actual provocada por la COVID-19) han mostrado dos facetas distintas del sistema bancario: mientras que aquella expuso su vulnerabilidad a los riesgos asumidos, esta última ha mostrado su denodado esfuerzo por atenuar los devastadores efectos económicos, a pesar del riesgo que esa política comporta. Sin embargo, en ambos casos subyace la cuestión sobre cómo fortalecer la arquitectura corporativa de los bancos para mejorar la información que proporcionan. En el presente trabajo estudiamos la relación existente entre la configuración del consejo de administración y la transparencia contable (entendida como reconocimiento del riesgo a través de la dotación a las provisiones por préstamos incobrables) de una muestra de 1.352 bancos de 52 países entre 2000 y 2019. Obtenemos una relación con el tamaño del consejo en forma de U invertida, coherente con la idea de un entorno óptimo del número de consejeros. Asimismo, encontramos un efecto positivo de la independencia, de la permanencia y de la diversidad (en términos de presencia femenina) de los consejos.

**Palabras clave:** banca; transparencia; provisiones por préstamos incobrables; consejo de administración.

Fecha de entrada: 04-05-2021 / Fecha de aceptación: 10-09-2021

**Cómo citar:** López-Iturriaga, F. J. y Gallud Cano, J. (2022). Resiliencia contable: gobierno corporativo y transparencia bancaria. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 123-166.





# Accounting resilience: corporate governance and bank disclosure

Félix J. López-Iturriaga

Jorge Gallud Cano

## Abstract

The last two crises have shown two different sides of the banking system: while the financial crisis of 2008 revealed its vulnerability to excessive risk-taking policies, during the current pandemic banks are revealing courageous to mitigate the devastating economic effects, despite the risk that this policy entails. However, in both cases there is an underlying question of how to make the information provided by banks more transparent. In this paper we contrast the relationship between the structure of the board of directors and accounting disclosure (understood as recognition of risk through loan loss provisions) through a sample of 1,352 banks from 52 countries between 2000 and 2019. We obtain an inverse U-shaped relationship with the size of the board, consistent with the idea of an optimal number of directors. Likewise, we find a positive influence of board independence, tenure, and diversity (in terms of female presence).

**Keywords:** banks; disclosure; loan loss provisions; board of directors.

**Citation:** López-Iturriaga, F. J. y Gallud Cano, J. (2022). Resiliencia contable: gobierno corporativo y transparencia bancaria. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 123-166.



## Sumario

- 1. Introducción
- 2. Marco teórico
- 3. Análisis empírico
  - 3.1. Muestra y método
  - 3.2. Variables y modelo
- 4. Resultados
  - 4.1. Análisis descriptivo
  - 4.2. Análisis explicativo
  - 4.3. Análisis adicionales
- 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas
- Anexo



## 1. Introducción

La frecuente referencia a la crisis derivada de la pandemia por COVID-19 en los últimos meses resulta lógica dada la gravedad de la situación. Nos enfrentamos a un reto común, al que cada sector puede aportar su granito de arena, y la investigación no es una excepción. El presente artículo parte del profundo efecto que la crisis ha tenido en nuestra economía y del insustituible papel que la banca y otros intermediarios financieros han asumido para paliar sus dramáticas consecuencias. El notable esfuerzo realizado por los bancos constituye una oportunidad para mejorar su gobernanza y ha de tener su prolongación en una mayor transparencia y en la adecuada transmisión de información crediticia al mercado.

Los periodos de crisis son y han sido momentos de reflexión académica sobre la repercusión del gobierno corporativo de los bancos; algunos autores le atribuyen una parte de responsabilidad en esas recesiones mientras que otros subrayan su carácter de motor indispensable para superar la crisis. Así, por ejemplo, Pirson y Turnbull (2011) han apuntado a las carencias de los consejos de administración de los bancos como uno de los motivos que explican la deficiente gestión del riesgo en la crisis financiera de principios de la década pasada. Conscientes de la relevancia para las entidades financieras de una adecuada gestión de riesgos, y dado que la vulnerabilidad del sector bancario en la citada crisis estuvo causada –al menos parcialmente– por un exceso en la asunción de riesgos, los fallos relativos al gobierno de las entidades bancarias han pasado a encontrarse en el foco de atención (Faleye y Krishnan, 2017; Srivastav y Hagendorff, 2016).

Merece la pena explicitar que el riesgo es un elemento constitutivo del negocio bancario y no sería comprensible una política que persiguiera minimizar dicho riesgo, sino que el objetivo ha de ser controlarlo adecuadamente. Esta afirmación, que resulta válida en cualquier contexto, adquiere una especial actualidad hoy en día en la crisis económica causada por la COVID-19, pues su responsabilidad social y las garantías estatales han empujado a los bancos a canalizar nuevo crédito a pesar del riesgo de dicha política y que las pérdidas provocadas por las insolvencias podrían poner a prueba su resiliencia (FMI, 2020).

Estas insolvencias en forma de préstamos incobrables suponen uno de los principales componentes del riesgo bancario y han de ser cubiertas mediante la correspondiente provisión, cuyo importe se fija discrecionalmente atendiendo al riesgo de morosidad. De esta manera, las provisiones por préstamos incobrables constituyen un indicador de cómo la entidad reconoce el riesgo adquirido y lo cuantifica. Si bien la contabilidad bancaria está sometida en nuestro país a una normativa específica<sup>1</sup>, no por ello ha de dejar de reflejar una imagen fiel de la entidad y, en consecuencia, es de aplicación el principio de prudencia, según el cual «se deberán tener en cuenta todos los riesgos, con origen en el ejercicio o en otro anterior, tan pronto sean conocidos» (Plan General de Contabilidad, 2007). Es evidente que, habida cuenta de las características del negocio bancario, no todas las pérdidas pueden atribuirse a una mala gestión, pero es exigible a las entidades una política realista y transparente de reconocimiento y dotación de riesgos. Y es que los bancos no solo pueden adoptar distintas políticas de riesgo, sino que también pueden optar por diversas políticas de transparencia (Jungherr, 2018). De hecho, la transparencia de las entidades financieras constituye una de las preocupaciones latentes en el tercer pilar propuesto por el Comité de Basilea<sup>2</sup>.

La literatura reconoce ampliamente la posibilidad de utilizar las provisiones por préstamos incobrables con fines oportunistas, como el alisamiento de beneficios o la gestión del resultado. Dada la preeminencia del consejo de administración entre los mecanismos internos de gobierno corporativo, un consejo bien estructurado será capaz de alinear los intereses de accionistas y directivos, alcanzando con ello una política de transparencia más comunicativa. Precisamente por eso, en este artículo analizamos la influencia del gobierno corporativo de la banca en la información sobre los riesgos a través de las provisiones por préstamos incobrables.

Un ejemplo que puede resultar ilustrativo es el del banco italiano Mediolanum SpA, cuya propiedad se encuentra controlada por su fundador, Ennio Doris, y Fininvest, grupo financiero de la familia Berlusconi. Los problemas legales de este banco no han sido infrecuentes<sup>3</sup>, al tiempo que la composición de su consejo de administración, recientemente renovado, distaba de ajustarse a las recomendaciones de buen gobierno. No debería sorprender que la consulta de los estados financieros de esta entidad financiera en los años 2007, 2010, 2011 y 2014 ponga de manifiesto un considerable desequilibrio entre el riesgo asumido y las escasas provisiones dotadas.

Este caso, sin dejar de ser un simple ejemplo, ilustra la contribución de la presente investigación que, en nuestra opinión, puede considerarse doble. En primer lugar, proporcionamos evidencia novedosa sobre la relación entre el consejo de administración y la política de provisiones de los bancos. Mientras que la literatura previa se ha circunscrito a los determinantes financieros de las provisiones por préstamos incobrables, nuestros resultados

<sup>1</sup> Cfr. Circular 6/2008, de 26 de noviembre, del Banco de España (BOE 297).

<sup>2</sup> *Pillar 3 disclosure requirements* – marco actualizado, Basel Committee on Banking Supervision (2018).

<sup>3</sup> *Mediolanum, 70 promotori a giudizio* (*Corriere della Sera*, 5 de mayo de 2010).

manifiestan la relevancia del gobierno de las entidades bancarias. Esta contribución adquiere mayor significación dadas las particularidades del gobierno de la banca. En segundo lugar, planteamos un análisis internacional que trasciende las limitaciones de un país concreto y permite generalizar nuestros resultados a distintos entornos institucionales. De forma adicional –y en un plano más técnico–, aportamos una nueva medida de la transparencia bancaria mediante el cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y los préstamos incobrables. Esta variable resulta más fácilmente comprensible y da una idea más clara de la importancia que el banco otorga al riesgo adquirido.

Utilizando una muestra de 1.352 bancos pertenecientes a 52 países entre los años 2000 y 2019, encontramos que el nivel de reconocimiento de riesgo está relacionado con una serie de características del consejo de administración de las entidades financieras: su tamaño, su composición, su antigüedad y su diversidad. Nuestro análisis sugiere una relación con el tamaño del consejo en forma de U invertida, coherente con la idea de que un consejo con más miembros se encuentra mejor capacitado para supervisar la gestión, siempre que no supere un nivel crítico a partir del cual pierde eficacia debido a la dificultad de comunicación entre un número de consejeros excesivamente elevado. Asimismo, encontramos un efecto positivo de la independencia del consejo en la transparencia de la entidad. Nuestros resultados también muestran un efecto positivo de la permanencia del consejo, de modo que la existencia de consejeros más veteranos parece favorecer la dotación de provisiones por préstamos incobrables. De acuerdo con los resultados obtenidos, la diversidad de género también tiene un papel positivo en la política de provisiones pues las consejeras parecen ser más propensas a revelar información relativa a los riesgos del banco a través de las citadas provisiones. Por último, por lo que se refiere a las políticas de remuneración, no hemos encontrado relaciones significativas, ya se trate de la retribución global o de los esquemas de pagos diferidos.

El resto del artículo está estructurado de la siguiente manera. En el epígrafe 2 se recogen los argumentos teóricos que permiten proponer cinco hipótesis susceptibles de contraste empírico. El epígrafe 3 detalla la descripción de la muestra y el método de análisis empleado. En el 4 se presentan los principales resultados. El artículo concluye con el epígrafe 5, que sintetiza las principales conclusiones, y recoge las implicaciones más importantes junto con algunas sugerencias de futuras líneas de investigación.

## 2. Marco teórico

La dotación de provisiones responde a la necesidad de afrontar una obligación presente, consecuencia de un suceso pasado, cuyo pago es probable y su cantidad se puede estimar (International Financial Reporting Standards, 1998). Al tratarse de un reconocimiento de eventuales obligaciones futuras, las provisiones adquieren una doble dimensión. Por un lado, pueden responder al deseo de mejorar la fiabilidad de los estados financieros, incorporando una valoración informada del riesgo asumido. Desde esa perspectiva, las provisiones por

préstamos incobrables pueden ser consideradas un indicador de reconocimiento de riesgo y, por tanto, de transparencia de la entidad. Al mismo tiempo, la subjetividad subyacente a la estimación implica la posibilidad de utilizar estas provisiones en función de las motivaciones directivas. Aunque este rasgo afecta a todas las provisiones, resulta particularmente de aplicación en el caso de las provisiones por préstamos incobrables dada precisamente la relevancia de su estimación subjetiva. De hecho, no faltan autores que reconocen el uso de estas provisiones para el alisamiento de beneficios o la gestión del resultado (Bouvatier, Lepetit y Strobel, 2014; Curcio, De Simone y Gallo, 2017; Fonseca y González, 2008). Por consiguiente, un nivel bajo de provisiones por préstamos incobrables no significa necesariamente un escaso nivel de riesgo, sino que puede ser el resultado de un intento por ocultar el riesgo asumido. En paralelo, altos niveles de dichas provisiones pueden estar motivados no solo por un riesgo elevado sino también por la voluntad directiva de reconocer esos riesgos mejorando de esta manera la transparencia de la entidad.

Aunque no existe un modelo comúnmente aceptado para cuantificar las provisiones por insolvencias (Beatty y Liao, 2014), la mayor parte de los modelos coinciden en incorporar las variables económicas habituales como la facturación, la rentabilidad, el apalancamiento y el tamaño de la entidad. En el caso de los bancos es común introducir los préstamos concedidos –con especial mención a los préstamos dudosos– y los ingresos por comisiones. También es frecuente la inclusión de variables que miden el riesgo. Sin embargo, llama la atención que las medidas relativas al gobierno corporativo, que modelan el ámbito de la toma de decisiones y que pueden influir en la estimación del riesgo y de las provisiones por insolvencias, no se tienen en cuenta con tanta frecuencia.

Nuestra investigación destaca ese componente discrecional y, por tanto, incorpora el efecto de los mecanismos de gobierno corporativo con los que se intenta alinear los intereses de todos los partícipes en la empresa y mejorar el contenido informativo de los estados financieros. Partimos para ello del hecho de que el consejo de administración está ampliamente reconocido como uno de los mecanismos de control más eficaces, diseñado tanto para proporcionar guía estratégica como para evitar el comportamiento oportunista de los directivos (Faleye y Krishnan, 2017). Si bien los consejos de los bancos muestran características particulares dadas las características específicas de este tipo de negocio y la profunda repercusión de las quiebras bancarias, también presentan en común con las empresas de otros sectores una serie de rasgos a los cuales tanto la investigación precedente como el legislador ha prestado especial atención (Adams, 2017). Nosotros centraremos nuestro estudio en cinco características que son objeto de frecuente alusión en los códigos de buen gobierno de múltiples países –motivo por el cual una enumeración de tales códigos sería excesivamente prolija–: el tamaño del consejo, su independencia, la permanencia de sus miembros, la diversidad (entendida en términos de diversidad de género) y la remuneración de los consejeros.

En cuanto al tamaño del consejo, la literatura ha abordado su relación con la rentabilidad o el valor del banco sin llegar a resultados concluyentes. Mientras que Adams y Mehran (2012) encuentran una relación positiva con el rendimiento, Pathan y Faff (2013) muestran que

el tamaño del consejo influye negativamente. Por su parte, Grove, Patelli, Victoravich y Xu (2011) obtienen una relación con el valor del banco en forma de U invertida. Este resultado incorpora las ventajas de los consejos pequeños (en términos de comunicación eficiente e intercambio de información) y los grandes (como la posibilidad de una mayor especialización de los consejeros). Al no existir investigación previa acerca del efecto sobre las provisiones por préstamos incobrables, nos basamos en estos argumentos y proponemos una relación no lineal. Inicialmente, un incremento en el número de consejeros aumentaría la capacidad de supervisar la información sobre pérdidas crediticias y dotar las provisiones adecuadas. Sin embargo, superado un tamaño crítico, las provisiones por préstamos incobrables caerían debido a la dificultad de un consejo grande para coordinar y gestionar la información. En consecuencia, nuestra primera hipótesis establece lo siguiente:

**H1.** *Existe una relación en forma de U invertida entre el tamaño del consejo y la dotación de provisiones por préstamos incobrables.*

En lo que respecta a la independencia del consejo, el sector bancario tiende a contar con un porcentaje mayor de consejeros independientes habida cuenta de la complejidad que deben gestionar (John, De Masi y Paci, 2016). La literatura nuevamente recoge una amplia –y no coincidente– gama de relaciones con la eficiencia del banco: Pathan y Faff (2013) defienden una influencia negativa de los consejeros independientes sobre el rendimiento, mientras que Adams y Mehran (2012) no encuentran relación con el rendimiento. Por lo que se refiere a la incidencia sobre el riesgo, Vallascas, Mollah y Keasey (2017) muestran que solo en pocos casos la independencia del consejo ha propiciado políticas de riesgos más prudentes tras la crisis financiera de 2007-2008. Este resultado contrasta con la importancia que los reguladores han otorgado a la independencia del consejo como garantía para los accionistas minoritarios. Desde esta perspectiva, un consejo más independiente facilitaría información financiera más completa e impondría estándares más altos de divulgación de información. Por tanto, mayor independencia debería conducir a un mayor reconocimiento de riesgo a través de las provisiones por insolvencias, como recogemos en la segunda hipótesis:

**H2.** *La independencia del consejo influye positivamente en la dotación de provisiones por préstamos incobrables.*

Un tercer rasgo que consideramos es la antigüedad o permanencia de los miembros del consejo. Los efectos de la permanencia de los consejeros se pueden considerar desde dos perspectivas teóricas: la llamada *hipótesis de la amistad directiva* y la *hipótesis de la experiencia* (Vafeas, 2003). Por un lado, a medida que aumenta el tiempo de servicio en el consejo, la independencia del consejero externo puede verse comprometida. Por otro lado, la permanencia prolongada puede redundar en una mayor experiencia y conocimiento del consejero externo. Huang y Hilary (2018) sostienen ambas perspectivas y encuentran una relación en forma de U invertida entre la permanencia de los consejeros y el valor de la empresa. Aunque no hay investigación específica que aborde la relación entre la permanencia y la calidad de la información en el sector bancario, en empresas no financieras se ha demostrado

que los consejos con una antigüedad promedio más alta son más efectivos a la hora de evitar fraudes contables y divulgaciones engañosas (Donoher, Reed y Storrud-Barnes, 2007).

Consideramos oportuno en este punto incorporar una perspectiva basada en la economía conductual. La *hipótesis de la preocupación profesional* establece que los incentivos deberían ser eficaces en quienes tienen labrada una reputación profesional. En este sentido, los consejeros más veteranos podrían hallarse más inclinados a preservar la reputación personal y corporativa a través de la adecuada dotación de provisiones (Berger, Kick y Schaeck, 2014). Asimismo, la *hipótesis de sobreconfianza* sugiere que los consejeros menos experimentados pueden incurrir en este exceso y minusvalorar el riesgo asumido. Por lo tanto, esperamos una influencia positiva de la permanencia en el consejo en el reconocimiento del riesgo a través de las provisiones por préstamos incobrables y planteamos la tercera hipótesis de la siguiente manera:

**H3.** *La permanencia en el consejo influye positivamente en la dotación de provisiones por préstamos incobrables.*

En cuarto lugar, abordamos una cuestión especialmente sensible hoy en día como es la presencia femenina en el consejo de administración. En general –aunque no hay unanimidad en la investigación precedente– el comportamiento de las mujeres en este órgano responde a una mayor aversión al riesgo (Jeong y Harrison, 2017; Khaw, Liao, Tripe y Wongchoti, 2016). En el caso específico del sector bancario también se ha detectado una menor asunción de riesgos en las entidades que cuentan con más mujeres en su consejo (Abou-El-Sood, 2019; Sghaier y Hamza, 2018) aunque este resultado puede quedar desmentido cuando se tiene en cuenta su función ejecutiva (Berger, Kick y Schaeck, 2014). En cualquier caso, la literatura insta a la cautela en la interpretación de la contribución de las mujeres a la eficacia del control por la influencia de las cuotas de asignación (García Lara, García Osma, Mora y Scapin, 2017; Yang, Riepe, Moser, Pull y Terjesen, 2019). Coherentemente con esa supuesta mayor aversión al riesgo y menor tendencia a comportamientos faltos de ética de las consejeras (Rodríguez-Dominguez, Gallego-Alvarez y García-Sánchez, 2009), así como la capacidad de estas para atenuar la sobreconfianza de los equipos masculinos (Chen, Leung, Song y Goergen, 2019), esperamos una mayor divulgación del riesgo a través de las provisiones por insolvencias en los consejos con más presencia femenina, como propone nuestra cuarta hipótesis:

**H4.** *La proporción de consejeras influye positivamente en la dotación de provisiones por préstamos incobrables.*

El último rasgo de los consejos que estudiamos es la retribución de sus componentes. Unos sistemas de remuneración directiva sesgados han sido una de las causas de la asunción de riesgos excesivos por parte de los bancos durante la crisis financiera de 2007-2008, que puso en peligro a las propias entidades y sus partícipes (Bhagat y Bolton, 2014). Los resultados de Hui y Matsunaga (2014) muestran una influencia positiva del nivel de remuneración en la calidad de la información financiera, coherente con la idea de que los incentivos



mejoran la función de supervisión del consejo. Por lo tanto, esperamos una relación positiva entre la retribución del consejo y el reconocimiento del riesgo a través de las provisiones por préstamos incobrables. Esta relación no se circunscribe al importe de los honorarios, sino que también incluye otros sistemas de compensación como puede ser la existencia de pagos diferidos, con los que se intenta alinear los intereses a largo plazo de directivos y accionistas. Si existe una compensación diferida, no se obtendría ventaja al posponer la dotación de provisiones, por lo que dicho retardo tendría un impacto positivo en la transparencia del banco. Por tanto, planteamos la última hipótesis de esta manera:

**H5.** *Existe una relación positiva entre la remuneración del consejo y la dotación de provisiones por préstamos incobrables.*

### 3. Análisis empírico

#### 3.1. Muestra y método

Hemos estudiado una muestra de 1.352 bancos de 52 países entre 2000 y 2019, como se detalla en la tabla 1. La muestra está integrada por los bancos incluidos en la base de datos Thomson Reuters Eikon (excluyendo los servicios financieros corporativos y los préstamos al consumo) de los países más destacados de cada continente, según su nivel de desarrollo y relevancia histórica. Inicialmente contábamos con información sobre 1.686 entidades de estos países, pero la disponibilidad de datos sobre provisiones por préstamos incobrables redujo la muestra a 1.352 bancos. Aunque la combinación de datos de sección cruzada y series temporales permitía formar una muestra de cerca de 27.000 observaciones de banco y año, la necesidad de disponer de todas las variables conjuntamente (especialmente los préstamos dudosos y las variables relativas al consejo de administración) y el uso de variables retardadas reducen drásticamente la muestra hasta las 7.000 observaciones. Los valores atípicos se han descartado mediante una *winsorización* al 99 % en el nivel superior, y los valores negativos se han eliminado cuando no tienen significado económico.

Tabla 1. Distribución de la muestra por país

País	Frec.	País	Frec.	País	Frec.
Alemania	260	Estonia	20	México	160
Argentina	140	Finlandia	40	Nigeria	420
Australia	220	Filipinas	360	Noruega	780



País	Frec.	País	Frec.	País	Frec.
▶					
Austria	180	Francia	400	Nueva Zelanda	20
Bélgica	60	Grecia	120	Países Bajos	60
Brasil	460	Hong Kong	440	Polonia	280
Bulgaria	80	Hungría	180	Portugal	20
Canadá	200	India	920	Reino Unido	300
República Checa	40	Indonesia	880	Rumanía	60
Chile	100	Irlanda	60	Rusia	480
China	720	Israel	200	Sudáfrica	200
Chipre	40	Italia	820	Suecia	120
Croacia	160	Japón	1,780	Suiza	760
Dinamarca	440	Kenia	220	Turquía	260
Egipto	260	Líbano	120	Ucrania	620
Eslovenia	120	Lituania	20	Uganda	60
España	180	Malasia	200		
EE. UU.	11,860	Marruecos	120		
<b>Total</b>					<b>27,020</b>

El método de análisis incluye una primera fase de análisis descriptivo de las principales características de la muestra. Posteriormente se contrastan las hipótesis mediante un análisis explicativo utilizando el método de estimación de datos de panel.

### 3.2. Variables y modelo

La definición de variables se resume en el anexo, donde también se recoge una columna con el signo esperado. La variable dependiente se basa en las provisiones por préstamos incobrables, es decir, provisiones constituidas para cubrir posibles incumplimientos de prestatarios de la institución financiera. La literatura habitualmente ha utilizado las pro-

visiones por préstamos incobrables sobre activos totales o, en ocasiones, sobre préstamos netos. Nosotros proponemos el ratio entre provisiones por préstamos incobrables y préstamos dudosos (en mora o próximos a la morosidad) como una mejor medida (*DISC*). Esta variable proporciona un valor relativo de cómo las provisiones por préstamos incobrables cubren los préstamos de más riesgo, de modo que recoge con mayor claridad cómo los bancos administran el riesgo adquirido y, por lo tanto, constituye una medida adecuada de cómo revelan su riesgo a través de dichas provisiones.

En consonancia con Bouvatier, Lepetit y Strobel (2014), introducimos el riesgo a través de la variable *RISK*, medida como la volatilidad del *ROE* (su desviación estándar en tres años). Como medida de insolvencia utilizamos *ZSCORE*, calculada como  $(ROA + CAPSTR)/SDROA$  dividido por 1.000 y multiplicada por  $-1$  para facilitar la interpretación de los resultados. *SDROA* es la desviación estándar estadística de *ROA* usando tres años y *CAPSTR* se define en el siguiente párrafo. *ZSCORE* generalmente mide la distancia a la quiebra: valores más altos de esta variable significan una mayor solvencia. Hemos multiplicado por  $-1$  la expresión matemática que se usa habitualmente para calcular *ZSCORE* buscando un paralelismo con *RISK*, lo que permite que ambas variables se interpreten de la misma manera.

Incluimos las variables de control ordinarias utilizadas en la literatura al analizar las provisiones por préstamos incobrables: *LLP* representa las provisiones por préstamos incobrables establecidas para posibles incumplimientos de los prestatarios. Se divide por los activos totales y se escala por 100. Usamos su valor retardado (*L\_LL*) y esperamos un signo positivo (Bouvatier, Lepetit y Strobel, 2014). *ROA* mide la rentabilidad operativa de la empresa y se calcula como *EBTDA* (ganancias antes de impuestos, depreciación y amortización del año fiscal) dividido por los activos totales. Una relación positiva con *DISC* mostrará que las provisiones por préstamos incobrables se utilizan para alisar los beneficios del banco, como reconoce la literatura (Ahmed, Takeda y Thomas, 1999; Fonseca y González, 2008); un coeficiente negativo podría considerarse un uso racional de dichas provisiones. *CAPSTR* recoge la relación entre el capital social y el activo. Incluimos esta variable, ya que los bancos también pueden utilizar las provisiones por préstamos incobrables para la gestión del resultado, lo que se manifestaría mediante un coeficiente negativo. Como alternativa a *CAPSTR*, utilizamos *TIER1*, que es el índice de capital Tier 1, medido como porcentaje del total de activos ponderados por riesgo, y que representa fuentes de capital de alta calidad que los bancos y otras instituciones financieras deben mantener frente a la posible quiebra (los requisitos reglamentarios exigen que este índice supere el 6% a partir de 2015). Siguiendo a Bouvatier, Lepetit y Strobel (2014), utilizamos los valores retardados (*L\_CAPSTR* y *L\_TIER1*). *LOANS* representa el total de créditos concedidos, descontadas las posibles pérdidas por morosidad y los ingresos por intereses no devengados, dividido por el total de activos. Esperamos una relación positiva, ya que generalmente se usa como indicador de riesgo de morosidad. También se incluye la variación anual (*D\_LOANS*) para introducir la velocidad de adaptación. Un signo positivo mostraría un comportamiento prudente, mientras que un signo negativo podría interpretarse como un retraso en la dotación

de provisiones cuando se acelera la actividad crediticia. *COM* incluye las cuotas y comisiones obtenidas por operaciones bancarias comerciales (transferencias, retrasos, compensación de cheques y otras) divididas por el activo total. Cuando estos ingresos son altos, se espera que los bancos creen más provisiones como una señal positiva; por tanto, esperamos un coeficiente positivo. *SIZE* es una medida del tamaño del banco como logaritmo de los activos totales. Esperamos una influencia positiva.

Incluimos cinco características de los consejos de administración: el tamaño, la independencia, la permanencia en el consejo, la diversidad de género y la remuneración. El tamaño del consejo (*BDSIZE*) es el número de miembros al final del año fiscal. La independencia (*IND*) se mide como la proporción de consejeros independientes sobre el total de consejeros. La permanencia (*BDTEN*) es el número promedio de años que cada miembro lleva en el consejo; y la diversidad de género (*BDGEN*) es el porcentaje de mujeres en el consejo.

Usamos dos variables para medir la remuneración: en primer lugar, el cociente entre la retribución total de los miembros del consejo y el EBTDA (*COMP*); esperamos un signo positivo, ya que cuanto mayor es la proporción de EBTDA pagada a los consejeros como remuneración, mayor será el incentivo para desempeñar mejor su función de supervisión (Hui y Matsunaga, 2014). En segundo lugar, una variable dicotómica que recoge si existe un aplazamiento en el pago de parte de la compensación (*DPCOMP*), y que es igual a 1 cuando existe un horizonte temporal de los objetivos de los miembros del consejo para alcanzar la compensación total. *DPCOMP* proporciona información sobre los incentivos a largo plazo de los consejeros y debería estar relacionada positivamente con las provisiones por préstamos incobrables.

El modelo empírico principal se presenta en la siguiente ecuación:

$$DISC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times LLP_{i,t-1} + \beta_2 \times ROA_{i,t} + \beta_3 \times CAPSTR_{i,t-1} + \beta_4 \times LOANS_{i,t} + \beta_5 \times \Delta LOANS_{i,t} + \beta_6 \times COM_{i,t} + \beta_7 \times SIZE_{i,t} + \beta_8 \times RISK_{i,t} + \sum_1^n VOI + \sum_1^{20} \gamma_t + \varepsilon_{i,t} \quad [1]$$

donde  $\sum_1^n VOI$  representa las *variables de interés* incluidas en cada regresión y  $\sum_1^{20} \gamma_t$  es el término para las *dummies* temporales.

## 4. Resultados

### 4.1. Análisis descriptivo

La tabla 2 recoge el valor medio, la desviación estándar y los cuartiles (Q25, Q50 y Q75) de las principales variables de la muestra durante el periodo 2000-2019. Los resultados descriptivos son homogéneos y similares a los que se pueden encontrar en la literatura (Bouvatier, Lepetit y Strobel, 2014).

Tabla 2. Estadísticos descriptivos

Variable	Obs.	Media	Des. est.	Mín.	Q25	Q50	Q75	Máx.
DISC	9365	27.2762	24.2038	0.0000	8.1455	19.4737	40.0000	96.6667
LLP	16839	0.5354	0.7836	0.0000	0.1082	0.2554	0.6210	4.8444
ROA	18887	0.0185	0.0170	-0.0303	0.0099	0.0162	0.0235	0.0940
CAPSTR	19543	0.1025	0.0621	0.0011	0.0680	0.0917	0.1179	0.4716
TIER1	13892	0.1384	0.0644	0.0100	0.1100	0.1300	0.1500	0.9900
LOANS	18838	0.6185	0.1620	0.0000	0.5356	0.6422	0.7311	0.8935
D_LOANS	17596	0.0023	0.0467	-0.1466	-0.0201	0.0023	0.0250	0.1614
NPL	11261	0.0371	0.0697	0.0000	0.0077	0.0183	0.0398	0.9865
COM	17286	0.0075	0.0084	0.0000	0.0025	0.0048	0.0091	0.0499
SIZE	19656	21.9928	2.3104	6.3839	20.2453	21.7965	23.5421	29.1307
RISK	16132	0.0521	0.0896	0.0001	0.0116	0.0239	0.0521	0.6361
ZSCORE	16010	-0.0897	0.1047	-0.5334	-0.1083	-0.0546	-0.0255	0.0000
IND	3361	0.5715	0.2831	0.0000	0.3529	0.6250	0.8182	1.0000
BDSIZE	3550	12.7561	4.1249	1.0000	10.0000	12.0000	15.0000	26.0000
BDTEN	3257	7.5125	3.9573	0.2500	4.5100	6.7700	9.8800	31.3300
BDGEN	3505	0.1509	0.1198	0.0000	0.0625	0.1364	0.2222	0.6194
COMP	2500	0.0037	0.0057	0.0000	0.0003	0.0012	0.0045	0.0278
DPCOMP	1516	0.4202	0.4938	0.0000	0.0000	0.0000	1.0000	1.0000

**Nota:** Esta tabla presenta la media, desviación estándar, mínimo, máximo y cuartiles (Q25, Q50 y Q75) de todas las variables utilizadas. *LLP* es la provisión por préstamos incobrables dividida por el total de activos y escalada por 100. *DISC* es la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *CAPSTR* es la relación entre capital y activo. *TIER1* representa el ratio de capital Tier 1 como porcentaje del total de activos ponderados por riesgo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *NPL* son préstamos dudosos sobre préstamos netos. *COM* representa las comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *IND* es el porcentaje de consejeros independientes. *BDSIZE* es el número total de consejeros. *BDTEN* es el promedio de años que lleva cada consejero en el consejo. *BDGEN* es el porcentaje de consejeras. *DPCOMP* es una variable dicotómica que vale 1 si existe compensación diferida en el consejo y 0 en caso contrario. *COMP* es la retribución total de los consejeros entre el EBTDA.

Los resultados del test de igualdad de medias de la tabla 3 muestran diferencias significativas entre países en los niveles de riesgo y provisiones. Los bancos estadounidenses presentan menos riesgo y, en promedio, dotan provisiones más cuantiosas que los bancos del resto del mundo. Las entidades de la Unión Europea se caracterizan por tener los niveles más altos de riesgo y menos provisiones. Estas diferencias reflejan dos entornos diferentes: por un lado, se encuentra el escenario estadounidense, con menos riesgo y, paradójicamente, con más provisiones; por otro lado, el entorno europeo, caracterizado por una mayor asunción de riesgos, mientras que las provisiones son menores.

Tabla 3. Test de igualdad de medias

		Obs.	Media	p-valor
RISK	EE. UU.	6,823	0.0388	0.0000
	No EE. UU.	9,309	0.0617	
	UE	2,313	0.0693	0.0000
	No UE	13,819	0.0492	
ZSCORE	EE. UU.	6,804	-0.1034	0.0000
	No EE. UU.	9,206	-0.0796	
	UE	2,295	-0.0667	0.0000
	No UE	13,715	-0.0936	
DISC	EE. UU.	3,901	30.1429	0.0000
	No EE. UU.	5,464	25.2296	
	UE	916	21.2800	0.0000
	No UE	8,449	29.9263	

**Nota:** El p-valor recoge la significación para rechazar la hipótesis nula de igualdad de medias entre ambas submuestras. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *DISC* es la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100.

La tabla 4 muestra la matriz de correlaciones. Como era de esperar, *CAPSTR* y *TIER1* están correlacionadas positivamente. También podemos considerar la correlación positiva entre *RISK* y *NPL* que sugiere que cuanto mayor cuidado ejerce un banco al otorgar préstamos, menor es la tasa de morosidad. Es interesante considerar que los bancos con consejeros más independientes tienen mayores niveles de compensación y plazos más largos, como muestra la correlación positiva entre *IND* y *COMP* y *DPCOMP*. Además, la correlación positiva entre *IND* y *BDTEN* apunta a una permanencia más prolongada de los consejeros independientes. En la misma línea, los bancos más grandes tienen mayores niveles de compensación, pero definen estructuras de compensación con horizontes de tiempo más cortos, como refleja la correlación positiva entre *SIZE* y *COMP*, que es negativa con *DPCOMP*.

Tabla 4. Matriz de correlaciones

	DISC	LLP	ROA	CAPSTR	TIER1	LOANS	D_LOANS	NPL	COM	SIZE	RISK	ZSCORE	IND	BDSIZE	BDTEN	BDGEN	COMP
LLP	0.3072																
ROA	0.1750	-0.0749															
CAPSTR	0.0880	0.1201	0.3230														
TIER1	-0.1177	-0.0175	0.1150	0.6966													
LOANS	-0.0924	-0.1037	-0.1117	-0.0717	-0.2216												
D_LOANS	-0.0220	-0.1246	0.0707	0.0652	0.0104	0.1205											
NPL	-0.1726	0.4406	-0.1039	0.0032	0.0268	-0.1958	-0.0971										
COM	0.1419	0.3148	0.4012	0.2418	0.0984	-0.2494	0.0124	0.1727									
	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.1152	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000





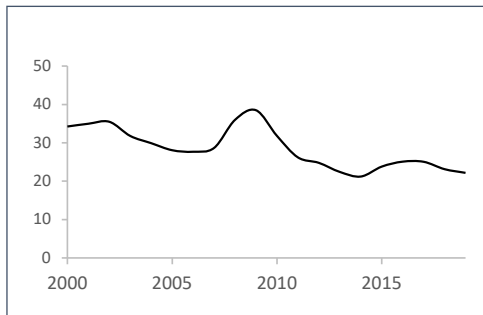
	DISC	LLP	ROA	CAPSTR	TIER1	LOANS_D_LOANS	NPL	COM	SIZE	RISK	ZSCORE	IND	BDSIZE	BDTEN	BDGEN	COMP
▲																
SIZE	0.0057	-0.0280	-0.0316	-0.3918	-0.2855	-0.2141	-0.0150	0.0380	-0.0406							
	0.5822	0.0003	0.0000	0.0000	0.0000	0.0468	0.0001	0.0000								
RISK	0.0538	0.4709	-0.0541	-0.0932	-0.0781	-0.1351	-0.0655	0.3845	0.1401	-0.0038						
	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.6310						
ZSCORE	0.0886	0.2246	0.0432	-0.0892	-0.0915	-0.0846	-0.0409	0.1532	0.1386	-0.0060	0.3098					
	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.4507	0.0000					
IND	0.0496	-0.2108	-0.0353	0.0890	0.0437	0.1965	0.0774	-0.1634	-0.1433	-0.1175	-0.0823	-0.0998				
	0.0159	0.0000	0.0414	0.0000	0.0203	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000				
BDSIZE	0.0751	-0.0001	-0.0798	-0.1866	-0.2589	-0.2102	-0.0722	0.0474	0.0264	0.3395	0.1349	0.1175	-0.0538			
	0.0002	0.9936	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0103	0.1332	0.0000	0.0000	0.0000	0.0018			
BDTEN	0.0292	-0.1550	0.0740	0.2891	0.0558	0.2129	0.0347	-0.2267	-0.0883	-0.3939	-0.1681	-0.1897	0.2839	-0.0386		
	0.1591	0.0000	0.0000	0.0000	0.0033	0.0000	0.0523	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0275		
BDGEN	-0.0753	-0.1037	-0.0051	-0.0799	0.1382	0.0244	-0.0012	0.0015	-0.1106	0.1696	-0.0537	-0.0653	0.3346	0.0527	-0.0128	
	0.0002	0.0000	0.7640	0.0000	0.0000	0.1575	0.9469	0.9367	0.0000	0.0000	0.0016	0.0001	0.0000	0.0018	0.4658	
																▲



	DISC	LLP	ROA	CAPSTR	TIER1	LOANS_D_LOANS	NPL	COM	SIZE	RISK	ZSCORE	IND	BDSIZE	BDTEN	BDGEN	COMP
▲																
COMP	-0.0531	-0.0919	-0.1475	0.3229	0.1361	0.3386	0.0698	-0.1274	-0.1674	-0.5895	-0.1018	-0.1322	0.2187	-0.1892	0.2637	-0.1411
	0.0230	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0006	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
DPCOMP	0.1504	-0.1305	0.0489	0.1454	-0.1171	0.0522	0.0080	-0.1952	-0.0948	-0.2037	0.0034	-0.0802	0.2624	-0.0308	0.2273	-0.1023
	0.0000	0.0000	0.0578	0.0000	0.0000	0.0451	0.7585	0.0000	0.0004	0.0000	0.8948	0.0020	0.0000	0.2304	0.0000	0.0001

**Nota:** Esta tabla muestra las correlaciones y su significación. *LLP* es la provisión por préstamos incobrables dividida por el total de activos y escalada por 100. *DISC* es la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *CAPSTR* es la relación entre capital y activo. *TIER1* representa el ratio de capital Tier 1 como porcentaje del total de activos ponderados por riesgo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *NPL* son préstamos dudosos sobre préstamos netos. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *IND* es el porcentaje de consejeros independientes. *BDSIZE* es el número total de consejeros. *BDTEN* es el promedio de años que lleva cada consejero en el consejo. *BDGEN* es el porcentaje de consejeras. *COMP* es la compensación total de los consejeros entre el EBTDA. *DPCOMP* es una variable dicotómica que vale 1 si existe compensación diferida en el consejo y 0 en caso contrario.

Las diferencias expuestas en la tabla 3 entre el entorno estadounidense y europeo sugieren un análisis algo más detallado. Mientras que en bancos estadounidenses observamos menos riesgo junto con mayores provisiones, en Europa el riesgo es mayor y las provisiones son menores. Este resultado plantea la conveniencia de considerar diferencias institucionales. Con este fin, recogemos gráficamente en las figuras 1 y 2 la evolución de *DISC*, *RISK* y *ZSCORE* para toda la muestra. La crisis financiera de 2007-2008 se puede leer claramente en los niveles máximos alcanzados en 2009. La burbuja de la crisis *dotcom* también se incluye a través del aumento de las provisiones hasta 2002.

**Figura 1. Evolución de *DISC***

**Figura 2. Evolución del riesgo**


Las figuras 3, 4 y 5 muestran en paralelo la evolución de *DISC*, *RISK* y *ZSCORE* de bancos estadounidenses y del resto del mundo. En estas cifras se observa el inicio anterior de la crisis financiera de 2007-2008 en Estados Unidos y su mayor impacto a través de los incrementos superiores de sus variables frente a los registrados en otros países. Como se observó anteriormente en el test de igualdad de medias, mientras que los valores de los bancos estadounidenses para *RISK* y *ZSCORE* están por encima de los demás en las figuras 4 y 5, con la evolución de *DISC* se obtiene lo contrario hasta 2011 (figura 3).

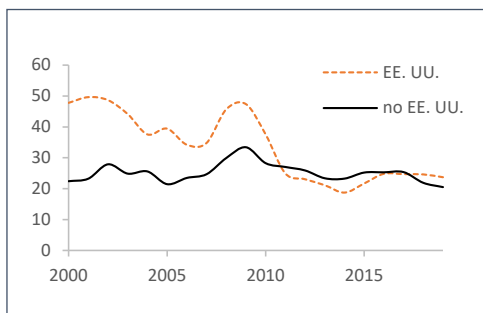
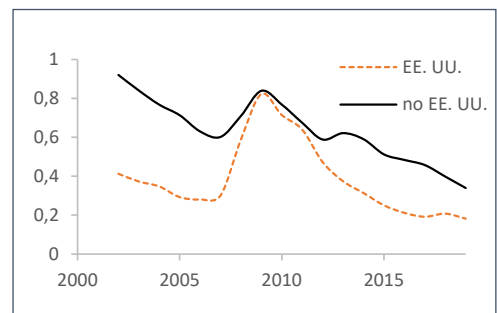
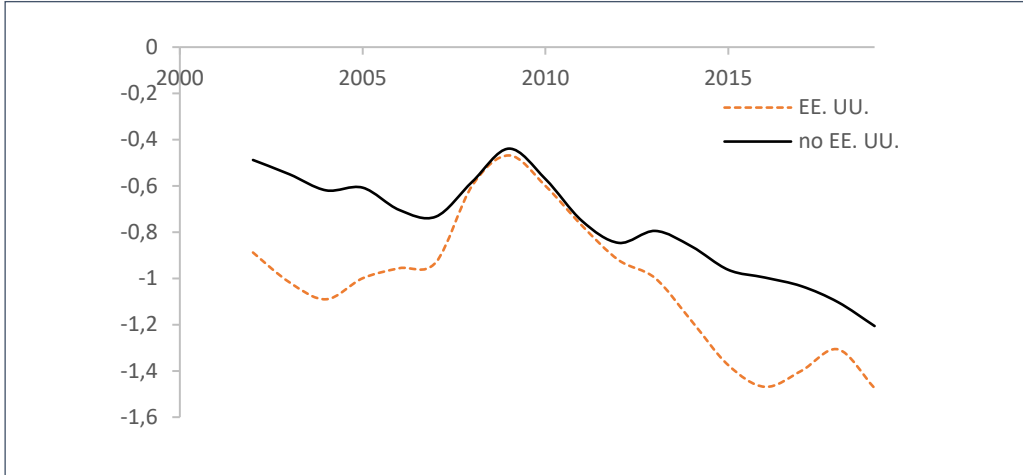
**Figura 3. Evolución de *DISC* en EE. UU. y el resto del mundo**

**Figura 4. Evolución de *RISK* en EE. UU. y el resto del mundo**


Figura 5. Evolución de ZSCORE en EE.UU. y el resto del mundo



Por su parte, las figuras 6, 7 y 8 comparan la evolución de esas mismas variables entre Europa y el resto del mundo. Estas representaciones reflejan dos patrones notables. El primero corresponde al periodo 2010-2013. *RISK* aumenta en los bancos europeos, mientras que, sorprendentemente, *DISC* disminuye. Estos años coinciden con la crisis del euro y la preocupación por Grecia. Es en este periodo también cuando se modifica el marco legal y se introducen los test de estrés para las instituciones financieras como respuesta a la crisis financiera. Toda esta legislación somete a los bancos a más requisitos legales y parece afectar negativamente a las entidades financieras, que ven cómo su riesgo aumenta. El segundo punto está relacionado con los años 2003-2008. En este periodo, así como en los años siguientes, el riesgo de los bancos europeos es mayor que el de sus homólogos no europeos. Sin embargo, las provisiones de los primeros son más bajas que las de los últimos.

Figura 6. Evolución de *DISC* en Europa y el resto del mundo

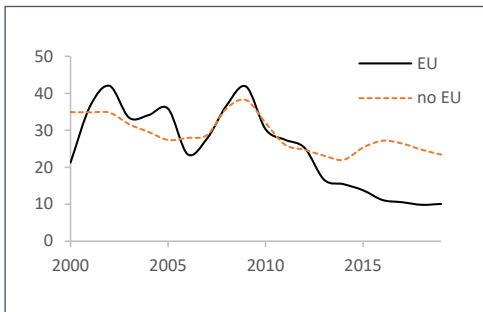


Figura 7. Evolución de *RISK* en Europa y el resto del mundo

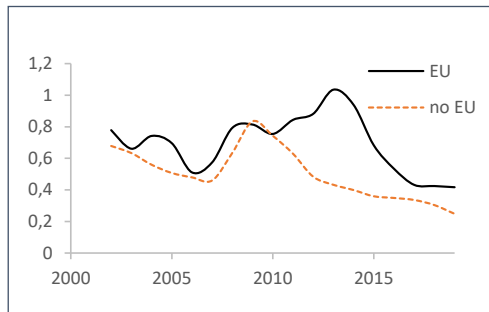
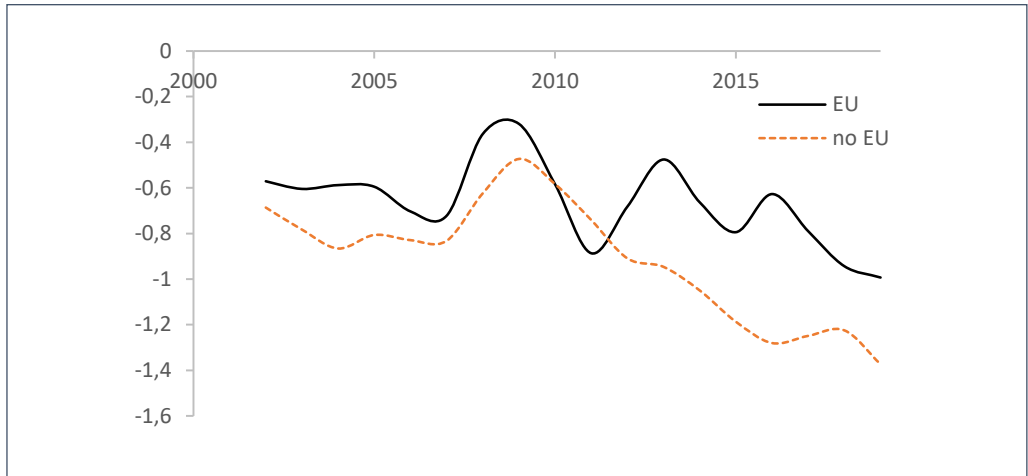


Figura 8. Evolución de ZSCORE en Europa y el resto del mundo



## 4.2. Análisis explicativo

Como ha quedado dicho anteriormente, hemos realizado un análisis de regresión con datos de panel. En estos casos la selección de método (efectos fijos o efectos aleatorios) viene dictada por el test de Hausman (no recogido en las tablas). Todas nuestras estimaciones incluyen también término constante y variables *dummies* temporales y de país. En las dos primeras columnas de la tabla 5 mostramos los resultados de la regresión con el modelo de la ecuación 1, que considera el ratio entre provisiones por préstamos incobrables y préstamos dudosos (*DISC*) como variable dependiente. Las variables explicativas son *RISK* (o *ZSCORE* cuando se intercambia) y las variables más comunes en la literatura. Los coeficientes obtenidos son coherentes con estudios anteriores: el signo negativo del incremento de préstamos muestra el retraso y la dotación menos prudente cuando se acelera la actividad crediticia (Laeven y Majnoni, 2003), y los préstamos, las comisiones y el tamaño del banco están relacionados positivamente con *LLP*. Los resultados no reflejan ninguna influencia de la variable *RISK* y muestran una relación negativa para *ZSCORE*, de manera similar a Bouvatier, Lepetit y Strobel (2014), que no encuentran un impacto significativo del riesgo y sugieren un comportamiento de atrincheramiento por parte de los accionistas mayoritarios.

Los resultados de las columnas 3 y 4 de la tabla 5 muestran la relación en forma de U invertida entre las provisiones por préstamos incobrables y el tamaño del consejo –con un máximo en torno a los 16 consejeros– sugiriendo la existencia de un número o entorno óptimo que asegure la transparencia. Este punto de inflexión puede parecer mayor que el tamaño del consejo recomendado por los códigos de buen gobierno (la Recomendación 13.<sup>a</sup>

del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas aconseja entre cinco y quince miembros), aunque no debe perderse de vista que los bancos cuentan con consejos más grandes que las empresas no financieras. Los resultados son coherentes con la hipótesis 1, sugiriendo la influencia positiva del número de consejeros, ya que contribuyen con su conocimiento y experiencia y tendrán mayor capacidad para supervisar las políticas de revelación, aunque solo hasta un punto crítico, más allá del cual el número excesivo de consejeros dificulta la coordinación y la supervisión.

Tabla 5. Resultados de la estimación del modelo

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
	DISC	DISC	DISC	DISC
L_LLTP	0.800 (0.495)	0.690 (0.477)	1.521* (0.922)	1.732* (0.893)
ROA	-235.846*** (29.602)	-229.388*** (29.800)	-346.418*** (58.004)	-349.853*** (58.289)
L_CAPSTR	-3.178 (10.948)	-1.899 (10.859)	22.628 (26.963)	14.751 (26.389)
LOANS	13.811*** (3.649)	13.737*** (3.655)	16.662** (7.121)	16.862** (7.125)
D_LOANS	-22.560*** (5.630)	-22.256*** (5.643)	-24.670** (11.275)	-23.996** (11.264)
COM	786.866*** (85.648)	788.045*** (85.741)	968.928*** (163.982)	959.753*** (163.775)
SIZE	6.922*** (0.781)	6.958*** (0.780)	9.824*** (1.775)	9.975*** (1.774)
RISK	-2.890 (4.255)		9.098 (8.065)	



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
	DISC	DISC	DISC	DISC
▶				
ZSCORE		-4.128*		-1.841
		(2.290)		(4.030)
BDSIZE			1.173*	1.427**
			(0.636)	(0.649)
BDSIZE <sup>2</sup>			-0.036*	-0.043**
			(0.021)	(0.021)
<b>Observaciones</b>	<b>7,421</b>	<b>7,407</b>	<b>2,167</b>	<b>2,165</b>
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0.131</b>	<b>0.131</b>	<b>0.238</b>	<b>0.238</b>
<b>F-test</b>	<b>39.18***</b>	<b>39.25***</b>	<b>20.40***</b>	<b>20.38***</b>

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. La variable dependiente es *DISC*, la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *L\_LLP* es el retardo del cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y el total de activos. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *L\_CAPSTR* es el retardo de la relación entre capital y activo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *BDSIZE* es el número total de consejeros. Todas las estimaciones incluyen controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, respectivamente.

Tabla 6. Resultados de la estimación con la independencia del consejo

Variables	Alta IND		Baja IND		Alta IND	Baja IND
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
L_LLP	1.188	1.742*	1.331	-0.307	1.975	-0.047
	(0.940)	(0.907)	(1.322)	(1.361)	(1.271)	(1.351)

▶



Variables			Alta IND	Baja IND	Alta IND	Baja IND
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
▶						
ROA	-326.580*** (58.272)	-338.913*** (58.757)	-498.127*** (89.491)	-317.776*** (73.966)	-493.777*** (88.923)	-324.105*** (74.639)
L_CAPSTR	30.581 (27.576)	23.735 (26.994)	-31.047 (39.080)	102.605*** (37.477)	-37.395 (38.861)	95.414*** (36.237)
LOANS	20.225*** (7.307)	20.303*** (7.334)	20.567 (13.433)	4.836 (8.648)	16.517 (13.357)	4.003 (8.730)
D_LOANS	-20.063* (11.536)	-20.671* (11.547)	-16.875 (16.949)	2.211 (15.104)	-15.813 (16.970)	3.390 (15.145)
COM	913.089*** (166.934)	890.583*** (167.125)	1,535.804*** (273.945)	421.235* (224.945)	1,487.476*** (275.272)	427.128* (225.108)
SIZE	9.314*** (1.799)	9.773*** (1.801)	5.257** (2.596)	11.765*** (2.564)	4.814* (2.581)	11.627*** (2.569)
IND	-9.655** (4.142)	-2.167 (3.947)	-16.512* (9.591)	-12.308* (7.094)	4.373 (9.309)	-17.272** (6.897)
RISK	-44.064** (17.937)		-194.446*** (74.290)	21.157 (21.948)		
ZSCORE		-21.926** (9.365)			-74.342** (37.314)	3.469 (10.853)
IND*RISK	102.057*** (29.433)		266.662*** (97.067)	-52.159 (60.906)		
						▶

Variables	Alta IND		Baja IND		Alta IND		Baja IND	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
▶								
IND*ZSCORE		0.033** (0.014)			0.090* (0.046)		-0.032 (0.033)	
Observaciones	2,072	2,070	1,219	853	1,219	851		
R <sup>2</sup>	0.243	0.239	0.390	0.114	0.387	0.114		
F-test	19.88***	19.45***	21.69***	3.125***	21.46***	3.107***		

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. La variable dependiente es *DISC*, la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *L\_LLP* es el retardo del cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y el total de activos. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *L\_CAPSTR* es el retardo de la relación entre capital y activo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *IND* es el porcentaje de consejeros independientes. Todas las estimaciones incluyen controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99 %, 95 % y 90 % de nivel de confianza, respectivamente.

En la tabla 6, se recogen los resultados para la independencia del consejo (*IND*). En las columnas 1 y 2 mostramos una relación negativa y significativa entre *DISC* y nuestras medidas de riesgo (*RISK* y *ZSCORE*). Un resultado aparentemente inesperado es la relación negativa o no significativa de la independencia con las provisiones por préstamos incobrables. En un esfuerzo por comprender mejor este resultado, multiplicamos la independencia por nuestras medidas de riesgo (*IND\*RISK* e *IND\*ZSCORE*). Como se ve en ambas columnas, existe una relación positiva y significativa entre estas variables interactuadas y *DISC*. Este resultado está en línea con la hipótesis 2 y sugiere que los consejeros independientes fomentan el reconocimiento del riesgo a través de las provisiones por préstamos incobrables.

No obstante, para profundizar en el efecto de la independencia del consejo, se ha realizado un análisis adicional, dividiendo la muestra en dos grupos de bancos. Dado que la independencia del consejo de administración es una característica que puede requerir un nivel crítico para resultar eficaz, utilizamos la media muestral (57 % de consejeros independientes) para estudiar diferentes situaciones. Por un lado, están los bancos con consejos altamente independientes (columnas 3 y 5); por otro lado, están aquellos con menores niveles de independencia, por debajo del valor medio. Los resultados de las columnas 3-6 de la tabla 6 apoyan los argumentos anteriores. Los coeficientes para *RISK* y *ZSCORE* en las columnas 3 y 5 son negativos, mientras que los de las variables cruzadas (*IND\*RISK* e



IND\*ZSCORE) son positivos. Asimismo, en las columnas 4 y 6 –los bancos con consejos menos independientes– no encontramos influencia significativa. Además de la relevancia de la independencia para la transparencia del riesgo, también se puede concluir que los consejeros independientes necesitan un porcentaje crítico para alcanzar la influencia esperada.

Las columnas 1 y 2 de la tabla 7 presentan los resultados para la relación entre la permanencia en el consejo y la dotación a las provisiones por préstamos incobrables. No obtenemos ninguna relación significativa. Esto supondría el rechazo de la hipótesis H3. Buscando una explicación a este resultado, multiplicamos la medida de permanencia en el consejo por las variables de riesgo (BDTEN\*RISK y BDTEN\*ZSCORE), como se presenta en las columnas 3-6 de esa misma tabla. Los resultados muestran una relación positiva y significativa entre las variables interactuadas y las provisiones para préstamos incobrables (columnas 3 y 4) que es coherente con la relación negativa y significativa entre permanencia y riesgo (columnas 5 y 6). Estos resultados coinciden con la relación negativa entre permanencia y riesgo que encontramos en la literatura (Farag y Mallin, 2018) y respaldan la hipótesis 3, que sugiere el predominio de la *hipótesis de la experiencia* sobre la *hipótesis de la amistad directiva*. Por lo tanto, gracias al mejor conocimiento adquirido por los consejeros, una permanencia alta sería más efectiva para dar cumplida información del riesgo bancario. Este resultado también es coherente con la aversión al riesgo de los consejeros más veteranos y el comportamiento excesivamente confiado de los consejeros más jóvenes.

Tabla 7. Resultados de la estimación con la permanencia del consejo

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	RISK	ZSCORE	DISC	DISC
L_LLTP	2.586*** (0.949)	2.835*** (0.923)			2.392** (0.949)	2.850*** (0.922)
ROA	-364.161*** (62.040)	-366.136*** (61.823)	-1.255*** (0.144)	-0.517* (0.266)	-348.253*** (62.155)	-370.305*** (61.813)
L_CAPSTR	37.965 (27.791)	29.918 (27.203)	-0.501*** (0.068)	-0.175 (0.125)	37.702 (27.730)	28.246 (27.195)
LOANS	17.800** (7.260)	17.941** (7.264)	0.025 (0.018)	-0.014 (0.033)	18.585** (7.249)	18.770*** (7.271)
D_LOANS	-20.053* (7.260)	-19.099* (7.264)	-0.043 (0.018)	0.002 (0.033)	-20.174* (7.249)	-19.675* (7.271)



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	RISK	ZSCORE	DISC	DISC
	(11.615)	(11.603)	(0.028)	(0.052)	(11.590)	(11.597)
COM	978.301*** (168.656)	971.259*** (168.513)	-0.164 (0.372)	0.109 (0.682)	1,022.749*** (169.008)	980.149*** (168.444)
SIZE	11.182*** (1.826)	11.394*** (1.823)	0.003 (0.004)	-0.007 (0.008)	11.223*** (1.822)	11.464*** (1.822)
BDTEN	0.274 (0.264)	0.287 (0.265)	-0.002*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.046 (0.286)	0.469* (0.282)
RISK	11.082 (8.657)				-18.241 (13.417)	
ZSCORE		-1.424 (4.207)				-17.131* (9.267)
BDTEN*RISK					5.877*** (2.058)	
BDTEN*ZSCORE						1.801* (0.947)
<b>Observaciones</b>	<b>2,040</b>	<b>2,039</b>	<b>2,908</b>	<b>2,906</b>	<b>2,040</b>	<b>2,039</b>
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0.260</b>	<b>0.259</b>	<b>0.149</b>	<b>0.097</b>	<b>0.263</b>	<b>0.261</b>
<b>F-test</b>	<b>22.19***</b>	<b>22.12***</b>	<b>17.96***</b>	<b>11.01***</b>	<b>21.76***</b>	<b>21.47***</b>

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. La variable dependiente es *DISC*, la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *L\_LLP* es el retardo del cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y el total de activos. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *L\_CAPSTR* es el retardo de la relación entre capital y activo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *BDTEN* es el promedio de años que lleva cada consejero en el consejo. Todas las estimaciones incluyen controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99 %, 95 % y 90 % de nivel de confianza, respectivamente.

En la tabla 8 mostramos los resultados relacionados con la relación entre el porcentaje de consejeras y la dotación a provisiones por préstamos incobrables. Los coeficientes de las columnas 1-2 indican una relación negativa y significativa con la diversidad de género (*BDGEN*) que rechazaría la hipótesis H4. Buscando una explicación, esta relación negativa podría deberse a la influencia negativa de las consejeras en las políticas de riesgos, por lo que, al reducir el riesgo, su divulgación sería proporcional. Esta explicación se contrasta en las columnas 3-6. Encontramos coeficientes negativos y significativos en las columnas 3 y 4 para la relación entre *BDGEN* y *RISK* y *ZSCORE*, respectivamente. Así, la relación negativa entre *BDGEN* y *DISC* puede estar provocada por la mayor aversión al riesgo que caracteriza a las consejeras, lo que lleva a los bancos a evitar riesgos y, por tanto, a necesitar menos provisiones. Este resultado, en línea con la hipótesis 4, también está respaldado por los resultados de las columnas 5 y 6 de la misma tabla, donde las variables interactuadas entre la diversidad del consejo y el riesgo muestran un coeficiente positivo. Esta relación positiva entre la presencia de consejeras y la transparencia del banco es coherente con resultados previos en la literatura, como la relación negativa entre diversidad del consejo y opacidad corporativa mostrada por Upadhyay y Zeng (2014) o el impacto positivo de las consejeras en la divulgación de riesgos encontrada por Khandelwal, Kumar, Madhavan y Pandey (2020).

Por último, consideramos la política de retribución (compensación total de los miembros del consejo sobre beneficios y la existencia de pagos diferidos). Los resultados de esas estimaciones, recogidos en la tabla 9, no establecen relaciones significativas entre remuneración del consejo y revelación de riesgo a través de provisiones por préstamos incobrables, independientemente de la variable elegida para medir la remuneración. Buscamos su posible influencia a través de las variables multiplicativas *DPCOMP\*RISK* y *DPCOMP\*ZSCORE*, pero tampoco encontramos ningún resultado significativo. Por tanto, deberíamos rechazar la hipótesis 5 que predecía una relación positiva entre remuneración y reconocimiento de riesgos. La literatura sugiere que los contratos de compensación deben ajustarse cuando los directivos están próximos a la jubilación. Específicamente para los bancos, Bhagat y Bolton (2014) declaran la conveniencia de la disponibilidad diferida de la compensación ejecutiva después del último día en la empresa. Las políticas de compensación pueden considerarse relevantes para los directivos, pero no parecen serlo tanto para los consejeros. Asimismo, la falta de significación de estas variables parece sugerir que la adecuada estructura del consejo de administración ejerce una mayor influencia que la remuneración de sus integrantes.

Tabla 8. Resultados de la estimación con la diversidad de género

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	RISK	ZSCORE	DISC	DISC
L_LLPL	1.663*	1.891**			1.503	1.826**
	(0.934)	(0.907)			(0.937)	(0.905)





Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	RISK	ZSCORE	DISC	DISC
▶						
ROA	-334.230*** (58.081)	-339.195*** (58.467)	-1.326*** (0.149)	-0.475* (0.250)	-336.733*** (58.052)	-339.838*** (58.370)
L_CAPSTR	24.014 (27.179)	16.099 (26.571)	-0.541*** (0.071)	-0.127 (0.118)	21.510 (27.190)	15.115 (26.530)
LOANS	16.866** (7.176)	16.874** (7.181)	0.032* (0.019)	-0.017 (0.031)	17.006** (7.170)	16.966** (7.169)
D_LOANS	-23.798** (11.345)	-22.968** (11.334)	-0.067** (0.029)	-0.012 (0.048)	-23.531** (11.337)	-22.536** (11.317)
COM	1,000.977*** (164.983)	994.007*** (164.844)	-0.307 (0.398)	-0.109 (0.657)	982.229*** (165.151)	981.112*** (164.642)
SIZE	9.387*** (1.798)	9.603*** (1.799)	0.002 (0.005)	-0.001 (0.008)	9.370*** (1.797)	9.836*** (1.798)
BDGEN	-13.971** (5.984)	-13.621** (5.994)	-0.033** (0.017)	0.011 (0.027)	-19.617*** (6.672)	-6.637 (6.554)
RISK	9.307 (8.307)				-2.368 (10.313)	
ZSCORE		-2.134 (4.059)				-14.499** (6.231)
BDGEN*RISK					102.830* (53.896)	
▶						

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	RISK	ZSCORE	DISC	DISC
BDGEN*ZSCORE						74.423*** (28.492)
Observaciones	2,140	2,138	3,113	3,108	2,140	2,138
R <sup>2</sup>	0.241	0.240	0.121	0.091	0.242	0.243
F-test	21.21***	21.11***	15.33***	11.15***	20.59***	20.65***

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. La variable dependiente es *DISC*, la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *L\_LLP* es el retardo del cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y el total de activos. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *L\_CAPSTR* es el retardo de la relación entre capital y activo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *BDGEN* es el porcentaje de consejeras. Todas las estimaciones incluyen controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, respectivamente.

Tabla 9. Resultados de la estimación con la remuneración del consejo

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
L_LLP	2.248* (1.275)	-0.180 (1.511)	-1.766 (1.882)	2.720** (1.258)	-0.102 (1.488)	-1.555 (1.847)
ROA	-282.001*** (86.134)	-361.717*** (87.031)	-434.820*** (110.674)	-276.868*** (86.225)	-354.965*** (86.567)	-423.612*** (109.440)
L_CAPSTR	25.823 (34.118)	-0.873 (35.405)	3.506 (39.514)	19.972 (34.045)	-1.357 (34.917)	0.946 (39.458)
LOANS	34.424*** (9.559)	31.810** (14.735)	34.132** (16.368)	33.175*** (9.562)	29.958** (14.727)	33.410** (16.374)



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
▶						
D_LOANS	-26.055* (13.538)	-8.265 (16.993)	-15.142 (18.142)	-23.408* (13.492)	-9.250 (16.950)	-15.198 (17.895)
COM	853.584*** (231.652)	477.841 (347.769)	551.646 (405.253)	830.569*** (231.794)	437.229 (346.263)	536.925 (404.848)
SIZE	9.552*** (2.140)	9.138*** (3.015)	9.005*** (3.238)	10.002*** (2.132)	8.923*** (3.012)	9.059*** (3.223)
RISK	25.082* (12.929)	-5.082 (12.773)	7.526 (21.110)			
ZSCORE				-0.347 (4.872)	5.539 (6.746)	5.876 (6.875)
COMP	182.605 (147.477)		89.513 (174.254)	193.185 (147.636)		82.117 (174.226)
DPCOMP		0.937 (2.428)	2.371 (2.519)		0.499 (2.470)	1.345 (2.609)
DPCOMP*RISK		29.612 (29.577)	17.719 (35.451)			
DPCOMP*ZSCORE					-0.013 (0.010)	-0.013 (0.010)
Constante	-245.199*** (55.264)	-220.613*** (76.476)	-218.687*** (82.426)	-254.974*** (55.180)	-213.419*** (76.545)	-218.590*** (82.153)
<b>Observaciones</b>	<b>1,613</b>	<b>993</b>	<b>905</b>	<b>1,613</b>	<b>993</b>	<b>905</b>



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0.237</b>	<b>0.146</b>	<b>0.121</b>	<b>0.235</b>	<b>0.146</b>	<b>0.122</b>
<b>F-test</b>	<b>15.10***</b>	<b>4.528***</b>	<b>3.108***</b>	<b>14.91***</b>	<b>4.560***</b>	<b>3.145***</b>

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. La variable dependiente es *DISC*, la provisión por préstamos incobrables dividida por los préstamos dudosos y escalada por 100. *L\_LL*P es el retardo del cociente entre las provisiones por préstamos incobrables y el total de activos. *ROA* es el rendimiento de los activos calculado como EBTDA dividido por el total de activos. *L\_CAPSTR* es el retardo de la relación entre capital y activo. *LOANS* son préstamos netos sobre activos totales. *D\_LOANS* es la variación anual de *LOANS*. *COM* representa comisiones ingresadas por operaciones comerciales entre el total de activos. *SIZE* es el logaritmo del activo total. *RISK* es la desviación estándar de *ROE* usando tres años. *ZSCORE* es una medida del riesgo de insolvencia (véase apéndice). *COMP* es la compensación total de los consejeros entre el EBTDA. *DPCOMP* es una variable dicotómica que vale 1 si existe compensación diferida en el consejo y 0 en caso contrario. Todas las estimaciones incluyen controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99 %, 95 % y 90 % de nivel de confianza, respectivamente.

### 4.3. Análisis adicionales

Realizamos una serie de análisis adicionales como comprobaciones de robustez. Primero, sustituimos la medida de apalancamiento por el ratio de capital de Tier 1. En segundo lugar, utilizamos el 50 % como referencia para agrupar consejos más o menos independientes. También hemos utilizado el logaritmo del número de consejeros como medida del tamaño, aunque no recogemos estos últimos resultados en esta versión por limitaciones de espacio.

Tabla 10. Resultados del contraste de robustez para *RISK*

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
<i>L_LL</i> P	1.222**	1.763*	1.558	2.486**	1.965*	-1.723
	(0.591)	(0.988)	(1.001)	(1.009)	(1.003)	(1.964)
<i>ROA</i>	-304.781***	-403.928***	-373.400***	-393.713***	-407.390***	-458.606***
	(36.515)	(66.142)	(66.246)	(68.410)	(66.235)	(122.245)



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
▶						
L_TIER1	-1.827 (9.504)	-34.496* (20.335)	-40.651* (20.758)	-40.234* (20.539)	-38.564* (20.383)	-3.566 (30.295)
LOANS	17.888*** (4.501)	28.848*** (9.051)	33.688*** (9.277)	31.477*** (9.199)	30.769*** (9.133)	50.639*** (17.955)
D_LOANS	-22.972*** (6.642)	-29.065** (12.628)	-22.711* (12.778)	-23.329* (12.881)	-28.316** (12.703)	-34.582* (19.980)
COM	767.563*** (110.476)	1,076.730*** (198.674)	982.260*** (201.996)	1,050.993*** (200.760)	1,087.304*** (200.490)	416.997 (429.992)
SIZE	8.810*** (0.958)	7.704*** (2.032)	6.808*** (2.044)	8.285*** (2.078)	6.692*** (2.065)	4.553 (3.609)
RISK	0.399 (5.406)	11.890 (8.905)	-49.441** (19.710)	-22.048 (14.611)	2.134 (11.899)	4.504 (21.735)
BDSIZE		-0.251 (0.779)				
BDSIZE <sup>2</sup>		0.005 (0.025)				
IND			-10.569** (4.480)			
IND*RISK			119.320*** (32.937)			
BDTEN				0.216 (0.307)		
▶						



Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
▶						
BDTEN*RISK				6.580*** (2.220)		
BDGEN					-16.576** (7.282)	
BDGEN*RISK					59.833 (58.099)	
COMP						121.545 (178.717)
DPCOMP						1.496 (2.648)
DPCOMP*RISK						35.596 (36.096)
<b>Observaciones</b>	<b>5,879</b>	<b>1,877</b>	<b>1,803</b>	<b>1,788</b>	<b>1,851</b>	<b>831</b>
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0.152</b>	<b>0.253</b>	<b>0.267</b>	<b>0.274</b>	<b>0.259</b>	<b>0.127</b>
<b>F-test</b>	<b>36.21***</b>	<b>18.70***</b>	<b>19.15***</b>	<b>19.74***</b>	<b>18.99***</b>	<b>2.952***</b>

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. Todas las estimaciones incluyen término independiente y controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, respectivamente.

En las tablas 10 y 11, utilizamos el retardo del índice Tier 1 ( $L\_TIER1$ ) en lugar de  $L\_CAPSTR$  incluyendo la intervención de las variables del consejo –tamaño, independencia, permanencia, diversidad y compensación– y obtenemos resultados similares. Además, el coeficiente negativo y significativo para  $L\_TIER1$  en las columnas 3 y 4 respalda la presencia de gestión del resultado.

**Tabla 11. Resultados del contraste de robustez para ZSCORE**

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
L_LLTP	1.182** (0.566)	2.125** (0.953)	2.351** (0.961)	2.950*** (0.975)	2.324** (0.965)	-1.374 (1.915)
ROA	-302.123*** (36.442)	-406.297*** (66.220)	-400.751*** (66.242)	-410.999*** (68.427)	-408.888*** (66.303)	-447.467*** (122.021)
L_TIER1	-1.766 (9.478)	-38.773* (20.249)	-43.449** (20.707)	-41.107** (20.502)	-41.630** (20.267)	-5.841 (30.286)
LOANS	17.599*** (4.515)	29.699*** (9.098)	32.871*** (9.345)	31.718*** (9.257)	30.723*** (9.154)	48.681*** (17.980)
D_LOANS	-22.790*** (6.641)	-28.489** (12.632)	-22.977* (12.792)	-23.923* (12.909)	-26.941** (12.687)	-34.927* (19.880)
COM	768.298*** (110.401)	1,072.807*** (198.649)	979.476*** (202.381)	1,019.655*** (200.917)	1,089.833*** (199.581)	387.211 (430.944)
SIZE	8.869*** (0.958)	7.920*** (2.032)	7.185*** (2.049)	8.628*** (2.083)	7.211*** (2.063)	5.130 (3.580)
ZSCORE	-3.463 (2.704)	0.991 (4.546)	-35.955*** (12.871)	-8.452 (10.355)	-15.231** (7.552)	0.668 (7.132)
BDSIZE		-0.005 (0.804)				
BDSIZE <sup>2</sup>		-0.001 (0.025)				
IND			-1.486 (4.285)			





Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC	DISC
IND*ZSCORE			0.053*** (0.018)			
BDTEN				0.732** (0.302)		
BDTENZ*SCORE				1.200 (1.039)		
BDGEN					-5.090 (7.098)	
BDGEN*ZSCORE					79.740** (32.555)	
COMP						117.046 (179.119)
DPCOMP						1.964 (2.774)
DPCOMP*ZSCORE						-0.004 (0.011)
<b>Observaciones</b>	<b>5,874</b>	<b>1,875</b>	<b>1,801</b>	<b>1,786</b>	<b>1,849</b>	<b>831</b>
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0.152</b>	<b>0.252</b>	<b>0.263</b>	<b>0.271</b>	<b>0.261</b>	<b>0.125</b>
<b>F-test</b>	<b>36.23***</b>	<b>18.62***</b>	<b>18.81***</b>	<b>19.36***</b>	<b>19.17***</b>	<b>2.891***</b>

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. Todas las estimaciones incluyen término independiente y controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, respectivamente.

Realizamos otro análisis utilizando el 50 % como punto de referencia para la independencia del consejo de administración. Una mayoría de consejeros independientes puede ejercer suficiente poder para influir decisivamente en la revelación del riesgo. Los bancos con una mayoría de consejeros independientes se incluyen en las columnas 1 y 3; las columnas 2

y 4 reflejan aquellos bancos donde los independientes son una minoría. Los resultados de la tabla 12 apoyan los ya explicados. Los coeficientes de *RISK* y *ZSCORE* en las columnas 1 y 3 son negativos, mientras que los de las variables cruzadas son positivos. En cuanto a los resultados de las columnas 2 y 4, para los bancos con menos consejeros independientes, no encontramos una influencia significativa, en la línea de lo indicado en la tabla 6.

Tabla 12. Resultados de la estimación con el 50 % de independencia como referencia

Variables	Alta IND	Baja IND	Alta IND	Baja IND
	(1)	(2)	(3)	(4)
	DISC	DISC	DISC	DISC
L_LLTP	1.458 (1.177)	1.329 (1.546)	1.951* (1.123)	1.631 (1.532)
ROA	-413.432*** (80.205)	-298.548*** (77.297)	-412.007*** (80.871)	-303.282*** (77.350)
L_CAPSTR	2.429 (36.756)	85.030** (38.792)	-10.796 (36.686)	76.068** (36.402)
LOANS	31.038*** (11.285)	-7.467 (8.759)	28.724** (11.288)	-7.791 (8.859)
D_LOANS	-27.243* (15.048)	10.898 (16.403)	-26.989* (15.042)	12.140 (16.414)
COM	1,404.410*** (246.577)	327.350 (243.096)	1,355.120*** (246.817)	328.256 (242.478)
SIZE	5.803** (2.329)	16.451*** (2.839)	6.185*** (2.330)	16.293*** (2.841)
IND	-22.741*** (7.951)	-19.659** (7.911)	-2.748 (7.675)	-22.988*** (7.773)
RISK	-117.926** (48.660)	21.457 (21.865)		



Variables	Alta IND	Baja IND	Alta IND	Baja IND
	(1)	(2)	(3)	(4)
	DISC	DISC	DISC	DISC
▶				
ZSCORE			-89.109*** (30.559)	1.190 (10.480)
IND*RISK	185.354*** (67.279)	-39.564 (72.330)		
IND*ZSCORE			0.112*** (0.039)	-0.020 (0.036)
Observaciones	1,407	665	1,405	665
R <sup>2</sup>	0.338	0.151	0.338	0.150
F-test	20.55***	3.240***	20.49***	3.215***

**Nota:** Esta tabla muestra los coeficientes estimados (error estándar) del modelo de efectos fijos. Todas las estimaciones incluyen término independiente y controles temporales. \*\*\*, \*\* y \* indican significación al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, respectivamente.

## 5. Conclusiones

La crisis financiera internacional de comienzos de la década pasada y la actual crisis económica derivada de la COVID-19 presentan como rasgo común la relevancia del sistema financiero de cara a la generación de un crecimiento económico estable. Mientras que la primera puso de relieve la vulnerabilidad de las entidades bancarias debido a una excesiva exposición al riesgo, una lección que se puede extraer de esta última –en la que aún nos encontramos inmersos– es la colaboración de los bancos con las autoridades públicas para evitar el estrangulamiento financiero de familias y empresas a pesar del aumento de riesgo exigido por esas políticas. Parece lógico, por tanto, centrar nuestra investigación en cómo mejorar la gestión del riesgo bancario y, más en concreto, cómo alcanzar ese objetivo mediante el diseño de una adecuada gobernanza de los bancos. Nos hacemos eco así de la inquietud de instituciones internacionales que han tratado de asegurar la transmisión de información sobre los riesgos asumidos por las entidades de depósito (Basel Committee on Banking Supervision, 2018; International Financial Reporting Standards, 2020).

Dada la importancia y la discrecionalidad de las dotaciones destinadas a cubrir el riesgo de crédito, en este artículo hemos analizado cómo el consejo de administración –probablemente el mecanismo interno de gobierno corporativo por excelencia– puede contribuir a mejorar la transparencia corporativa y conducir a una política de revelación de riesgos acorde con las demandas de los inversores. Por lo tanto, la primera contribución de nuestro estudio consiste en ampliar el elenco de factores explicativos de las provisiones por préstamos incobrables incluyendo las características del consejo. Mientras que la investigación previa se ha centrado en los factores puramente financieros que determinan dichas provisiones, nuestro punto de vista sugiere que el consejo de administración de los bancos influye también de manera notable. Esta contribución adquiere mayor relevancia al tener en cuenta las complejidades del gobierno de las entidades financieras y la necesidad de garantizar un equilibrio entre el incentivo de los accionistas para asumir riesgos adicionales y la consecución del objetivo social de un sistema financiero sólido y estable.

Nuestros resultados confirman que algunas características del consejo de administración (más en concreto, su tamaño, composición, antigüedad y diversidad de género) influyen significativamente en la mejora de la transparencia de la entidad. En primer lugar, encontramos una relación en forma de U invertida entre la dotación a provisiones por préstamos incobrables y el tamaño del consejo. Esta relación sugiere la conveniencia de que los consejos cuenten con un número intermedio de consejeros, evitando tanto el exceso como el defecto en el tamaño, y confirma la sugerencia efectuada por el legislador español en la revisión de 2020 del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas (CNMV, 2020). En segundo lugar, observamos una relación positiva entre la presencia de consejeros independientes y la transparencia bancaria, corroborando la necesidad de contar con este tipo de consejeros para mejorar la calidad de la información suministrada por los bancos a los mercados de capitales. Estos resultados son coherentes con la decidida apuesta de muchos países –el nuestro entre ellos– por la figura de los consejeros independientes. Hay otra característica de los consejeros que, a modo de tercer resultado, se desprende de nuestro análisis y es su permanencia o antigüedad en el consejo, de modo que mayor veteranía parece conducir a una política de riesgos más transparente. Ciertamente, una excesiva antigüedad podría ir en detrimento de la independencia del consejero, siendo este un peligro que se ha tratado de atajar con la modificación de la Ley de sociedades de capital (31/2014), que establece que un consejero no podrá ser considerado independiente tras un periodo continuado superior a doce años. Sin embargo, nuestros resultados indican que se trata de aspectos complementarios, siendo aconsejable reforzar ambos rasgos conjuntamente. Asimismo, hemos encontrado un efecto positivo de la diversidad de género en el consejo, confirmando la mayor propensión de las consejeras a facilitar información sobre el riesgo de las entidades a través de la dotación de provisiones.

Tomados en su conjunto, nuestros resultados pueden decir que las recientes recomendaciones de gobierno corporativo recogidas en los códigos de buen gobierno promulgados en las últimas décadas en España van en buena dirección, al tiempo que se hace preciso continuar avanzando en la configuración de consejos de administración con una óptima com-

posición y combinación de conocimientos, experiencias y bagajes. Conviene hacer constar en esta síntesis de resultados que no hemos encontrado pruebas de que la remuneración de los consejeros (ya sea en términos de remuneración total o en términos de retribución diferida) incida en la dotación a las provisiones. Este hecho podría interpretarse como una indicación de que la adecuada configuración del consejo parece más eficaz que la remuneración de los consejeros, al mismo tiempo que aconseja profundizar en los esquemas de remuneración para lograr fórmulas más eficaces.

Una segunda contribución de nuestra investigación es el ámbito internacional de estudio y, por tanto, el hecho de abordar distintos entornos financieros e institucionales. En este sentido, y aunque no lo hayamos desarrollado en el presente trabajo, sería interesante analizar si y cómo el consejo de administración interactúa con mecanismos externos de gobierno corporativo para mejorar la transparencia bancaria. Aunque de modo muy embrionario, la evidencia que aportamos muestra claras divergencias internacionales pues la banca estadounidense presenta una política más cauta (en el sentido de unas provisiones más cuantiosas dados los riesgos asumidos) que su homóloga europea.

La presente investigación puede resultar de interés para diversos grupos de usuarios de la información financiera de los bancos. La ausencia de evidencia relativa a la influencia de la remuneración pone sobre la mesa la cuestión acerca de si la regulación debe establecer pautas más concretas en ese sentido. Además, los reguladores pueden apoyarse en nuestros resultados para profundizar en la configuración óptima del consejo de administración como forma de mejorar la transparencia de las entidades de depósito<sup>4</sup>. En lo que se refiere a estas últimas, nuestro trabajo corrobora la conveniencia de conformar adecuadamente el consejo de administración e insinúa la conveniencia de instaurar otros mecanismos (comisiones o unidades de control de riesgo) para garantizar la adecuada revelación de información sobre los riesgos de la entidad.

El presente estudio no está exento de limitaciones que pueden ser vistas como otras líneas de investigación futuras. Las diferencias internacionales apuntadas en el análisis descriptivo pueden inspirar otros trabajos. Las diferencias de carácter legal, institucional o religioso entre diversas regiones pueden arrojar luz en este ámbito y sería conveniente abordar su estudio. Aunque la endogeneidad no debería constituir un problema dada la naturaleza de las provisiones –obligaciones presentes derivadas de eventos pasados–, es otro campo que queda abierto a nuevas investigaciones. Asimismo, aunque hemos centrado nuestra atención en el consejo como tal, el análisis de la configuración de sus comisiones (especialmente la de auditoría y la de riesgos) puede proporcionar nuevas claves. Por último, el estudio de las motivaciones personales y de las conexiones entre consejos o consejeros, puede ser clarificador y empieza a despuntar como línea de investigación.

---

<sup>4</sup> Véase a este respecto *Corporate governance principles for banks*, publicado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea en octubre de 2014.

## Referencias bibliográficas

- Abou-El-Sood, H. (2019). Corporate governance and risk taking: the role of board gender diversity. *Pacific Accounting Review*, 31(1), 19-42.
- Adams, R. B. (2017). Boards, and the directors who sit on them. En B. E. Hermalin y M. S. Weisbach (Ed.), *The Economics of Corporate Governance* (pp. 291-382). Elsevier.
- Adams, R. B. y Mehran, H. (2012). Bank board structure and performance: Evidence for large bank holding companies. *Journal of Financial Intermediation*, 21(2), 243-267.
- Ahmed, A. S.; Takeda, C. y Thomas, S. (1999). Bank loan loss provisions: a reexamination of capital management, earnings management and signaling effects. *Journal of Accounting and Economics*, 28(1), 1-25.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2018). *Pillar 3 disclosure requirements – updated framework*.
- Beatty, A. y Liao, S. (2014). Financial accounting in the banking industry: A review of the empirical literature. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2), 339-383.
- Berger, A. N.; Kick, T. y Schaeck, K. (2014). Executive board composition and bank risk taking. *Journal of Corporate Finance*, 28, 48-65.
- Bhagat, S. y Bolton, B. (2014). Financial crisis and bank executive incentive compensation. *Journal of Corporate Finance*, 25, 313-341.
- Bouvatier, V.; Lepetit, L. y Strobel, F. (2014). Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking & Finance*, 41, 253-270.
- CNMV. (2020). *Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas*. Madrid.
- Curcio, D.; De Simone, A. y Gallo, A. (2017). Financial crisis and international supervision: New evidence on the discretionary use of loan loss provisions at Euro Area commercial banks. *The British Accounting Review*, 49(2), 181-193.
- Chen, J.; Leung, W. S.; Song, W. y Goergen, M. (2019). Why female board representation matters: The role of female directors in reducing male CEO overconfidence. *Journal of Empirical Finance*, 53, 70-90.
- Donoher, W. J.; Reed, R. y Storrud-Barnes, S. F. (2007). Incentive Alignment, Control, and the Issue of Misleading Financial Disclosures. *Journal of Management*, 33(4), 547-569.
- Faleye, O. y Krishnan, K. (2017). Risky lending: Does bank corporate governance matter? *Journal of Banking & Finance*, 83, 57-69.
- Farag, H. y Mallin, C. (2018). The influence of CEO demographic characteristics on corporate risk-taking: evidence from Chinese IPOs. *The European Journal of Finance*, 24(16), 1.528-1.551.
- FMI. (2020). *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*.
- Fonseca, A. R. y González, F. (2008). Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions. *Journal of Banking & Finance*, 32(2), 217-228.
- García Lara, J. M.; García Osma, B.; Mora, A. y Scapin, M. (2017). The monitoring role of female directors over accounting quality. *Journal of Corporate Finance*, 45, 651-668.
- Grove, H.; Patelli, L.; Victoravich, L. M. y Xu, P. (2011). Corporate Governance and Performance in the Wake of the Financial Crisis: Evidence from US Commercial Banks.



- Corporate Governance: An International Review*, 19(5), 418-436.
- Huang, S. y Hilary, G. (2018). Zombie Board: Board Tenure and Firm Performance. *Journal of Accounting Research*, 56(4), 1.285-1.329.
- Hui, K. W. y Matsunaga, S. R. (2014). Are CEOs and CFOs Rewarded for Disclosure Quality? *The Accounting Review*, 90(3), 1.013-1.047.
- International Financial Reporting Standards. (1998). *IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*.
- International Financial Reporting Standards. (2020). *IFRS 7 — Financial Instruments: Disclosures*.
- Jeong, S.-H. y Harrison, D. A. (2017). Glass Breaking, Strategy Making, and Value Creating: Meta-Analytic Outcomes of Women as CEOs and TMT members. *Academy of Management Journal*, 60(4), 1.219-1.252.
- John, K.; De Masi, S. y Paci, A. (2016). Corporate Governance in Banks. *Corporate Governance: An International Review*, 24(3), 303-321.
- Jungherr, J. (2018). Bank opacity and financial crises. *Journal of Banking & Finance*, 97, 157-176.
- Khandelwal, C.; Kumar, S.; Madhavan, V. y Pandey, N. (2020). Do board characteristics impact corporate risk disclosures? The Indian experience. *Journal of Business Research*, 121, 103-111.
- Khaw, K. L.-H.; Liao, J.; Tripe, D. y Wongchoti, U. (2016). Gender diversity, state control, and corporate risk-taking: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 39, 141-158.
- Laeven, L. y Majnoni, G. (2003). Loan loss provisioning and economic slowdowns: too much, too late? *Journal of Financial Intermediation*, 12(2), 178-197.
- Pathan, S. y Faff, R. (2013). Does board structure in banks really affect their performance? *Journal of Banking & Finance*, 37(5), 1.573-1.589.
- Pirson, M. y Turnbull, S. (2011). Corporate Governance, Risk Management, and the Financial Crisis: An Information Processing View. *Corporate Governance: An International Review*, 19(5), 459-470.
- Plan General de Contabilidad. (2007). Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.
- Rodriguez-Dominguez, L.; Gallego-Alvarez, I. y Garcia-Sanchez, I. M. (2009). Corporate Governance and Codes of Ethics. *Journal of Business Ethics*, 90(2), 187.
- Sghaier, A. y Hamza, T. (2018). Does boardroom gender diversity affect the risk profile of acquiring banks? *Managerial Finance*, 44(10), 1.174-1.199.
- Srivastav, A. y Hagendorff, J. (2016). Corporate Governance and Bank Risk-taking. *Corporate Governance: An International Review*, 24(3), 334-345.
- Upadhyay, A. y Zeng, H. (2014). Gender and ethnic diversity on boards and corporate information environment. *Journal of Business Research*, 67(11), 2.456-2.463.
- Vafeas, N. (2003). Length of Board Tenure and Outside Director Independence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 30(7-8), 1.043-1.064.
- Vallascas, F.; Mollah, S. y Keasey, K. (2017). Does the impact of board independence on large bank risks change after the global financial crisis? *Journal of Corporate Finance*, 44, 149-166.
- Yang, P.; Riepe, J.; Moser, K.; Pull, K. y Terjesen, S. (2019). Women directors, firm performance, and firm risk: A causal perspective. *The Leadership Quarterly*, 30(5), 10.1297.

## Anexo

### Definición de variables

Variable	Definición	Signo esperado
DISC	Cociente entre provisión por préstamos incobrables y préstamos dudosos, escalado por 100. Los préstamos dudosos representan préstamos que no se van a cobrar o con alta morosidad.	
RISK	La desviación estándar del ROE usando 3 años: $\sqrt{\sum (ROE_t - \overline{ROE})^2/3}$ .	+
ZSCORE	$(ROA + CAPSTR)/SDROA$ ; dividido por 1.000 y multiplicado por -1 para facilitar su interpretación; <i>SDROA</i> es la desviación estándar del <i>ROA</i> usando 3 años: $\sqrt{\sum (ROA_t - \overline{ROA})^2/3}$ .	+
L_LLPL	El retardo de <i>LLP</i> . <i>LLP</i> representa las provisiones por préstamos incobrables divididas por el total de activos y escaladas por 100.	+
ROA	EBTDA sobre el total de activos. EBTDA representa las ganancias antes de impuestos, depreciaciones y amortizaciones.	+/-
L_CAPSTR	El retardo de <i>CAPSTR</i> . <i>CAPSTR</i> es el capital social entre el activo.	+/-
LOANS	Representa el total de préstamos concedidos, descontados las posibles pérdidas por impagos y los ingresos por intereses no realizados. Está dividido entre el total de activos.	+
D_LOANS	La variación anual de <i>LOANS</i> .	-
COM	Comisiones ingresadas por operaciones comerciales. Aunque la principal fuente de ingresos de los bancos comerciales son los ingresos por intereses de los préstamos a los clientes, también generan ingresos por comisiones por transferencias, pagos atrasados, compensación de cheques y otros conceptos. Se divide por el total de activos.	+
SIZE	El logaritmo del total de activos.	+
L_TIER1	El retardo de <i>TIER1</i> , que representa el ratio de capital Tier 1 como el porcentaje del total de activos ponderados por riesgo. Este ratio recoge el capital de alta calidad requerido a los bancos y otras instituciones financieras para hacer frente a situaciones de quiebra.	+/-
BDSIZE	El número de miembros del consejo al final del año fiscal.	∩





Variable	Definición	Signo esperado
▶		
IND	Porcentaje de consejeros independientes.	+
BDTEN	La media de años que llevan los consejeros en el consejo.	+
BDGEN	El porcentaje de consejeras.	+
COMP	La compensación total de los consejeros dividido entre el EBTDA.	+
DPCOMP	Variable dicotómica que vale 1 cuando existen pagos diferidos a los consejeros y 0 en caso contrario.	+

# Análisis del valor comunicativo de los informes de auditoría españoles tras la inclusión de las cuestiones clave de auditoría

**María Antonia García Benau**

*Catedrática de la Universidad de Valencia*

[maria.garcia-benau@uv.es](mailto:maria.garcia-benau@uv.es) | <https://orcid.org/0000-0002-9331-9103>

**Laura Sierra García**

*Profesora titular de la Universidad Pablo de Olavide*

[Insiegar@upo.es](mailto:Insiegar@upo.es) | <https://orcid.org/0000-0001-8880-0683>

**Nicolás Gambetta**

*Doctor en Contabilidad. Universidad Ort Uruguay*

[gambetta@ort.edu.uy](mailto:gambetta@ort.edu.uy) | <https://orcid.org/0000-0003-0433-1336>

## Extracto

En los últimos años el contenido del informe de auditoría ha evolucionado de manera significativa. España, a través de las NIA-ES, ha establecido las normas que regulan su contenido, contemplando la incorporación de una sección que informa sobre los riesgos más significativos que han atraído la atención del auditor. En este artículo estudiamos si la inclusión de las cuestiones clave de auditoría (CCA) ha tenido un impacto real sobre la calidad de la auditoría, medida a través del estudio del valor comunicativo de los informes de auditoría. Concretamente analizamos la legibilidad de los riesgos vinculados a la CCA, estudiando cuáles son las características del cliente y de la firma de auditoría que determinan dicha legibilidad.

Los resultados de nuestro estudio empírico, aplicado a las empresas del Ibx 35 durante el periodo en los que se han publicado estas cuestiones en España (2017-2019), muestran que la legibilidad, tanto en la descripción de los riesgos como de los procedimientos de auditoría empleados, es baja, siendo las variables vinculadas a la firma de auditoría las que ejercen una mayor incidencia en la legibilidad de las CCA. La decisión de elección de una firma de auditoría, el cambio de auditor y la especialización son elementos que inciden claramente sobre la legibilidad.

Las implicaciones de esta investigación muestran que debe trabajarse en mejorar la claridad del mensaje del auditor, lo cual repercutirá sobre la comprensibilidad del contenido del informe de auditoría. Por ello, las conclusiones de esta investigación son de gran relevancia para reguladores, profesionales y para académicos.

**Palabras clave:** cuestiones clave de auditoría; legibilidad; informe de auditoría.

Fecha de entrada: 22-06-2021 / Fecha de aceptación: 26-09-2021

**Cómo citar:** García Benau, M.<sup>a</sup> A.; Sierra García, L. y Gambetta, N. (2022). Análisis del valor comunicativo de los informes de auditoría españoles tras la inclusión de las cuestiones clave de auditoría. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 167-196.



# Analysis of the informative value of the Spanish audit reports after the inclusion of the key audit matters

**María Antonia García Benau**

**Laura Sierra García**

**Nicolás Gambetta**

## Abstract

In recent years the content of the audit report has evolved significantly. Spain, through the NIA-ES, has established the standards that regulate its content, contemplating the incorporation of a section that reports on the most significant risks that have attracted the auditor's attention. In this research we study whether the inclusion of the key audit matters (KAM) has had a real impact on the quality of the audit, proxied by the communicative value of the audit report. Specifically, we analyze the readability of the risks linked to the KAM and whether the client and audit firm's characteristics determine this readability.

The results of our empirical study, based on the Ibex 35 companies for the period 2017-2019 (the period in which these new regulations came into force in Spain), show that the readability is low in both, the description of the risks and the description of the audit procedures performed by the auditor to address them. The most relevant readability determinant of the KAM is the audit firm. The incumbent audit firm, the change of auditor and the industry specialization also affect the KAM readability.

This research shows that work must be done to improve the clarity of the auditor's report, which will have an impact on the user's understanding of the content of the audit report. Therefore, the conclusions of this research are of great relevance for regulators, the practice and the academia.

**Keywords:** key audit matters; readability; audit report.

**Citation:** García Benau, M.<sup>a</sup> A.; Sierra García, L. y Gambetta, N. (2022). Análisis del valor comunicativo de los informes de auditoría españoles tras la inclusión de las cuestiones clave de auditoría. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 466, 167-196.



## Sumario

- 1. Introducción
  - 2. Revisión de la literatura y formulación de hipótesis
  - 3. Metodología
    - 3.1. Muestra
    - 3.2. Modelos
    - 3.3. Variables
      - 3.3.1. Variables dependientes
      - 3.3.2. Variables independientes
  - 4. Análisis de los resultados
    - 4.1. Resultados descriptivos
    - 4.2. Resultados empíricos
  - 5. Análisis de la sensibilidad
  - 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

**Nota:** Este trabajo ha sido elaborado por los miembros de uno de los grupos de investigación seleccionados en la Convocatoria 2020 de Grupos de Investigación, promovida por la Fundación Maruri Hergar, en colaboración con la Editorial CEF.-, para la divulgación de artículos de carácter científico en el campo de la información financiera y no financiera, con especial énfasis en el ámbito global de la contabilidad y su utilidad práctica a la realidad empresarial.

## 1. Introducción

La importancia que los informes corporativos tienen para sus usuarios ha hecho que la calidad de la información publicada por las empresas haya sido y sea un tema de gran relevancia para profesionales y para académicos (Christensen *et al.*, 2017; Lee, 2017; Leuz y Wysocki, 2016). Por ello, los organismos emisores de normas están especialmente activos buscando mejorar la utilidad de los informes empresariales en aras de mejorar su utilidad para un conjunto amplio de usuarios y para la sociedad en su conjunto.

En esta línea, en 2015 el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) publicó la serie 700 de las *International Standards on Auditing* (ISA) con el objetivo de mejorar el valor informativo del informe de auditoría, y, por tanto, su calidad. Esta emisión de normas supuso afrontar las críticas que desde hacía años se venían escuchando sobre el escaso valor informativo del informe de auditoría y sobre la poca claridad de las razones que llevan al auditor a emitir una opinión u otra (Pinto y Morais, 2018; Bedard *et al.*, 2016; Fakhfakh, 2015; Carson *et al.*, 2013; Francis, 2011).

El grupo de normas de la serie 700 introduce cambios relevantes en el formato y contenido del informe de auditoría, convirtiéndolos en informes más largos y potencialmente más informativos. El cambio más relevante lo introduce la Norma Internacional de Auditoría 701 (ISA 701), que introduce una nueva sección denominada *key audit matters* (KAM) (IAASB, 2015). Esta sección recoge aquellos asuntos que, a juicio del auditor, fueron de mayor importancia durante la realización de la auditoría. Por ello, la ISA 701 brinda a los auditores la oportunidad de comunicar mejor el proceso de realización de la auditoría (Coram y Wang, 2020; Köhler *et al.*, 2016).

La Unión Europea recoge la inclusión de las KAM en el artículo 10.2 c) del Reglamento UE 537/2014 (EU, 2014), señalando que deben describirse los riesgos considerados más significativos de que existan incorrecciones materiales, incluidos los riesgos evaluados de incorrecciones materiales debidas a fraude, y la respuesta del auditor a dichos riesgos, mostrando una referencia a las informaciones recogidas en los estados financieros.

En España, en el caso de entidades de interés público (o en aquellas que, aunque no lo sean, el auditor decida aplicar la totalidad de los requerimientos de la NIA-ES 701), las KAM han sido denominadas «cuestiones clave de auditoría» (CCA). La NIA-ES 701 (2016) señala que las CCA se refieren a aquellas cuestiones que atraen la atención del auditor siguiendo un enfoque de auditoría basado en el riesgo y deben ser seleccionadas entre los asuntos previamente discutidos con los encargados de la dirección de la empresa. La normativa española introduce, en el resto de los informes de auditoría, la necesidad de recoger los *aspectos más relevantes de la auditoría* (AMRA).

Lógicamente, las CCA (y también los AMRA) se han convertido en los verdaderos protagonistas de los informes de auditoría en España en las cuentas anuales corporativas de los ejercicios 2017 y siguientes. La inclusión de dichas cuestiones exige al auditor que, partiendo de su experiencia, independencia y escepticismo profesional, muestre los riesgos más significativos y detalle las respuestas dadas a dichos riesgos.

Las dificultades de la inclusión de las CCA en los informes de auditoría han sido muy grandes para los auditores, ya que ha supuesto tener que diseñar la forma de compartir parte de su trabajo interno. Sin embargo, también ha sido valorada como una gran oportunidad por los auditores al permitirles comunicar mejor su trabajo y así que el mismo sea mejor entendido por la sociedad. Por ello, tras tres años de experiencia pensamos que es el momento de analizar si se van cumpliendo los objetivos establecidos por la norma. Algunos estudios recogidos en la literatura internacional han analizado si efectivamente la inclusión de las KAM ha tenido un efecto real sobre la calidad de la auditoría. En este sentido, los resultados de las investigaciones realizadas hasta la fecha no son concluyentes, ya que algunos estudios concluyen que la calidad de la auditoría ha aumentado (Reid *et al.*, 2019), pero otros se muestran en sentido inverso señalando el efecto negativo que la incorporación de las KAM ha tenido sobre la calidad (Rautiainen *et al.*, 2021; Sirois *et al.*, 2018; Kachelmeier *et al.*, 2018; Carver y Trinkle, 2017).

Por ello este artículo, centrado en el caso español, tiene como objetivo analizar si la inclusión de las CCA ha mejorado la calidad de la auditoría. El concepto de calidad de auditoría se analiza en relación con el estudio del valor informativo medido a través de la legibilidad, en línea con Li (2008) y Bloomfield (2008) cuando señalan que la legibilidad es un atributo importante de la calidad de la divulgación. De acuerdo con Schroeder y Gibson (1990), «la legibilidad es esa calidad en la escritura que da como resultado una comunicación rápida y fácil». Por ello, la legibilidad es considerada como una dimensión que muestra la claridad para comunicar el resultado del trabajo del auditor (Tan *et al.*, 2015). Por lo tanto, en este papel la legibilidad permitirá saber la forma en la que el auditor comunica aquellos asuntos que el auditor ha identificado como de mayor importancia, así como los procedimientos de auditoría utilizados. Concretamente el objetivo de esta investigación es estudiar la legibilidad de las CCA y comprender cuáles son las características del cliente y de la firma de auditoría que determinan la legibilidad de la descripción del riesgo vinculado a la CCA y de la descripción de los procedimientos de auditoría empleados para auditar-



los. Nuestros resultados, aplicados a las empresas del Ibex 35 para los ejercicios 2017, 2018 y 2019, muestran que la legibilidad, tanto en la descripción de los riesgos como de los procedimientos de auditoría empleados, es baja, existiendo diferencias entre auditores como por ejemplo que Deloitte es la firma que emite de forma más legible la descripción de los riesgos y de los procedimientos que emplea para abordar dichos riesgos.

Este artículo realiza interesantes contribuciones a la literatura internacional. En primer lugar, aporta información relevante respecto al efecto que la inclusión de las CCA tiene sobre la calidad de la auditoría. En segundo lugar, el artículo analiza si con el paso del tiempo los auditores utilizan en las secciones de CCA estrategias de *boiler-plate* (Pinto *et al.*, 2020; Velte, 2018; IAASB, 2015).

La organización de este artículo es la siguiente. Tras esta introducción que sitúa el trabajo y explica su oportunidad, el epígrafe segundo plantea una revisión de la literatura y la formulación de las hipótesis. El epígrafe tercero detalla la muestra y la metodología. Los siguientes epígrafes recogen un análisis de los resultados obtenidos y un análisis de sensibilidad. Por último, se presentan unas ideas finales a modo de conclusión.

## 2. Revisión de la literatura y formulación de hipótesis

Aunque en los últimos años se han publicado estudios sobre el análisis y las consecuencias de la inclusión de las KAM/CCA en los informes de auditoría, el poco tiempo transcurrido desde su exigencia hace que todavía los trabajos sean muy escasos. No obstante, poco a poco se van realizando estudios que abordan perspectivas diferentes de las KAM/CCA y analizan, desde distintos puntos de vista, su efecto sobre la calidad de la auditoría. La mayoría de los resultados de las investigaciones realizadas hasta la fecha muestran resultados muy contradictorios, lo que evidencia la necesidad de seguir indagando en su análisis y sus consecuencias. Así pues, Reid *et al.* (2019) evidencian que este informe de auditoría más extenso mejora la calidad de la información financiera mientras que Kend y Nguyen (2020) concluyen que hay poco consenso entre los *stakeholders* sobre si las KAM mejoran la calidad de la auditoría.

Puesto que uno de los objetivos de las KAM es ofrecer información que ayude a los usuarios en su toma de decisiones, encontramos trabajos en esa línea. Köhler *et al.* (2020) señala que la información de las KAM ayuda a los inversores a valorar la actuación de las empresas. Sirois *et al.* (2018) concluyeron que las KAM hace que los usuarios presten más atención a los estados financieros. Gutiérrez *et al.* (2018) concluyen que la reacción de los inversores no se ve afectada por la publicación de las KAM. Boolaky y Quick (2016) demostraron que las KAM no afectan a las decisiones de los directores de los bancos sobre la concesión/denegación de créditos.

La inclusión de las KAM afecta al valor de la auditoría y a la credibilidad del auditor (Moroney *et al.* 2021). Brasel *et al.* (2016) señalan que la publicación de los KAM reduce el

riesgo de litigio de los auditores, mientras que Gimbar *et al.* (2016) llegan a la conclusión contraria. El análisis de la relación de las KAM con el proceso de auditoría y su coste ha sido realizado por Reid *et al.* (2015) señalando que mejora la calidad sin costes incrementales significativos. Lennox *et al.* (2017) señalan que la incorporación de las KAM no afecta a los honorarios de auditoría.

Encontramos en la literatura internacional trabajos que se han centrado en explicar los determinantes de las KAM. Moroney *et al.* (2021) señalan que los inversores solamente valoran las KAM cuando el auditor no pertenece a una de las Big 4. Sierra-García *et al.* (2019) muestra que Deloitte, EY y KPMG tienden a recoger menos KAM a nivel de riesgos relacionados a la entidad mientras que PwC, KPMG y BDO informan menos KAM a nivel de riesgos vinculados a cuentas. Pinto y Morais (2018) concluyen que los auditores publican menos KAM en empresas reguladas y supervisadas. Existe también un grupo de trabajos, que probablemente se incrementará en un futuro próximo, a raíz de las publicaciones de los documentos el IAASB (2020, 2021) y ACCA (2019), que se centran en analizar si la publicación de los KAM ha ayudado a cerrar el *gap* de expectativas (Simnett y Huggins, 2014). En este sentido García-Benau *et al.* (2020) demuestran el efecto que las CCA han tenido en la reducción del *gap* de expectativas mientras que Coram y Wang (2020) concluyen que no afecta.

En España existe algún estudio que analiza los tipos de CCA contenidas en los informes de auditoría desde su incorporación en las cuentas de 2017 y algunos análisis adicionales (García-Benau *et al.*, 2020; Gambetta *et al.*, 2020). No obstante, de acuerdo con el objetivo de este artículo, pensamos que en los momentos actuales es importante analizar, en nuestro país, si la legibilidad de estos informes permite a los usuarios interpretar su contenido considerando que la legibilidad proporciona una medida neutral que no requiere habilidades específicas del usuario. De hecho, la legibilidad se centra en su dificultad semántica (Jones, 1996) y puede estar relacionada con las habilidades para redactar un informe claro. Por ello, vamos a centrar este artículo en este aspecto, el cual ha sido un tema bastante analizado en la literatura internacional.

La NIA 701 recomienda el uso de un lenguaje llano de manera que, con independencia de la complejidad del riesgo, se espera un alto nivel de legibilidad. Por ello, podríamos decir que, en esencia, el auditor tiene incentivos para facilitar de manera clara la información, puesto que con ello mejora la comunicación del informe de auditoría; sin embargo, también podríamos argumentar que el auditor tiene incentivos para reducir la legibilidad para evitar un mayor riesgo de litigio y la asunción de mayores responsabilidades.

La legibilidad juega un papel fundamental en la comunicación de la información (Christensen *et al.*, 2014; Tan *et al.*, 2014). Tan *et al.* (2015) señalan que el estudio de la legibilidad es una forma de ver que la información divulgada se comprende. Li (2008) estudia la medida de la legibilidad como un subrogado de la calidad de la auditoría. Gambetta *et al.* (2020) concluyen que la descripción del riesgo tiene una legibilidad mejor que la descrip-

ción de los procedimientos utilizados por el auditor en una muestra de empresas británicas. Dennis *et al.* (2019) señalan que las KAM son difíciles de entender porque se refieren a transacciones complejas que requieren el uso de un lenguaje especializado. Smith (2019) demuestra que los informes de auditoría emitidos tras las nuevas series 700 de las ISA son de mayor legibilidad. Carver y Trinkle (2017) ofrecen evidencia de que la publicación de las KAM ha llevado a informes menos legibles. Lennox *et al.* (2017) concluyen que los inversores no creen que la inclusión de las KAM incremente el valor informativo de los informes. Los resultados, como puede observarse, no son concluyentes por lo que Velte e Issa (2019) reclaman más investigación sobre la legibilidad de las KAM.

Para la formulación de las hipótesis de este trabajo, tenemos que considerar que la sección CCA del informe de auditoría incluye la descripción del riesgo significativo identificado por el auditor y la descripción de los procedimientos de auditoría realizados. Las CCA tienen una estrecha relación con las características del cliente. Modelos teóricos en economía sugieren que las condiciones financieras de las empresas pueden tener un efecto sobre determinadas variables (Kini *et al.*, 2017; Chevalier y Scharfstein, 1996). Los procedimientos de auditoría utilizados para abordar las CCA están relacionados con las características de la firma y la metodología de auditoría que utiliza (Sierra-García *et al.*, 2019). Teniendo esto en cuenta, nuestro objetivo es comprender cuáles son las características del cliente y de la firma de auditoría que determinan la legibilidad de la descripción de la KAM y de la descripción de los procedimientos de auditoría empleados.

Por tanto, planteamos las siguientes hipótesis:

- H1.** *Las características de la firma de auditoría y del cliente son determinantes de la legibilidad de la descripción del riesgo relacionado a la CCA.*
- H2.** *Las características de la firma de auditoría y del cliente son determinantes de la legibilidad de la descripción de los procedimientos de auditoría realizados para abordar las CCA.*

### 3. Metodología

#### 3.1. Muestra

En el presente estudio, la muestra está compuesta por las empresas que pertenecen al índice Ibex 35 que publicaron información financiera durante el periodo 2017-2019. Durante esos años las empresas que pertenecen a este índice han cambiado y, por tanto, se han incluido todas las empresas que han pertenecido al índice durante los tres años de estudio. La muestra final estuvo compuesta por 403 CCA correspondientes a 39 empresas, durante el periodo 2017-2019 (véase tabla 1).

**Tabla 1. Muestra**

	2017	2018	2019
Muestra inicial	35	35	34(1)
Empresas que han desaparecido	–	3	2
Empresas que han aparecido	–	3	1
Muestra final (Muestra inicial + Empresas que han aparecido)	39 (35 + 4)		

(1) Hay una empresa que no tiene sede principal en España y ha sido eliminada (Arcelormittal).

Como observamos en la tabla 2, el número de CCA ha ido disminuyendo a lo largo de los años. En 2016 tenemos un total de 143 CCA terminando en 2019 con 127 CCA. Los tipos de CCA que aparecen en el top 3 son ingresos, provisiones e intangibles, manteniéndose en esa posición en los tres años analizados.

**Tabla 2. Tipo de CCA por años**

Tipo CCA	Año			Total
	2017	2018	2019	
Combinaciones de negocios	15	6	7	28
Activos financieros	11	9	8	28
Deterioro de activos	13	12	12	37
Intangibles y fondo de comercio	20	17	18	55
Existencias	2	1	1	4
Tecnología de la información	8	8	7	23
Provisiones	20	21	18	59
Otras	5	10	12	27
Pensión	3	1	3	7
Activo material	9	10	8	27



Tipo CCA	Año			Total
	2017	2018	2019	
▶				
Ingresos	19	20	20	59
Descuentos	0	1	1	2
Impuestos	18	17	12	47
<b>Total</b>	<b>143</b>	<b>133</b>	<b>127</b>	<b>403</b>

Como puede observarse en la tabla 3 el sector servicios financieros e inmobiliarios con 114 CCA es el que arroja mayor número, seguido por el sector de materiales básicos, industria y construcción con un total de 103 CCA. El sector bienes de consumo es el que revela un menor número de CCA. Por último, si distinguimos la muestra por auditores, observamos que PwC es el auditor que presenta un mayor número de CCA con un total de 142 seguido de Deloitte con 91 CCA; en tercer lugar, estaría KPMG con 86 CCA y, por último, EY con 84 CCA.

Tabla 3. Tipo de CCA por sector

Tipo CCA	A	B	C	D	E	F	Total
Combinaciones de negocios	3	5	7	1	6	6	28
Activos financieros	2	6	7	0	13	0	28
Deterioro de activos	2	10	6	1	18	0	37
Intangibles y fondo de comercio	3	13	7	6	11	15	55
Existencias	3	0	1	0	0	0	4
Tecnología de la información	3	0	1	0	17	2	23
Provisiones	1	10	7	12	25	4	59
Otras	1	4	2	8	7	5	27
Pensión	0	0	3	3	1	0	7



Tipo CCA	A	B	C	D	E	F	Total
▶							
Activo material	3	7	6	5	6	0	27
Ingresos	3	21	12	10	1	12	59
Descuentos	0	0	0	2	0	0	2
Impuestos	0	27	3	4	9	4	47
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>103</b>	<b>62</b>	<b>52</b>	<b>114</b>	<b>68</b>	<b>403</b>

A: Bienes de consumo; B: Materiales básicos, industria y construcción; C: Petróleo y energía; D: Servicios de consumo; E: Servicios financieros e inmobiliarios; F: Tecnología y telecomunicaciones.

La tabla 4 muestra los tipos de CCA más divulgados por cada firma de auditoría que participa en la muestra. Deloitte tiene el número mayor de CCA en cuestiones vinculadas a intangibles y fondo de comercio, EY en ingresos, KPMG en provisiones y PwC en impuestos.

Tabla 4. Tipo de CCA por auditor

Tipo CCA	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Total
Combinaciones de negocios	7	4	7	10	28
Activos financieros	1	5	12	10	28
Deterioro de activos	6	14	7	10	37
Intangibles y fondo de comercio	19	9	11	16	55
Existencias	4	0	0	0	4
Tecnología de la información	3	4	3	13	23
Provisiones	10	12	14	23	59
Otras	7	5	6	9	27
Pensión	0	4	2	1	7
Activo material	7	1	5	14	27

▶

Tipo CCA	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Total
▶ Ingresos	17	18	12	12	59
Descuentos	0	1	1	0	2
Impuestos	10	7	6	24	47
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>84</b>	<b>86</b>	<b>142</b>	<b>403</b>

Los datos financieros se obtuvieron de la base de datos ORBIS y de los estados financieros auditados proporcionados en el sitio web de cada empresa. Además, se generó una base de datos para reflejar el riesgo de CCA de los auditores y las descripciones de los procedimientos de auditoría de CCA para cada una de las 403 CCA incluidas en los informes de auditoría analizados. Como parte de nuestro análisis, se calculó el índice Fernández-Huerta y el índice Inflesz para cada descripción del riesgo de la CCA y para cada descripción del procedimiento de auditoría relacionado con cada CCA utilizando una herramienta en línea que pone a disposición la página web de legibilidad (<[www.legible.es](http://www.legible.es)>).

### 3.2. Modelos

Las hipótesis del estudio se contrastan en los siguientes modelos mediante mínimos cuadrados ordinarios y análisis de regresión múltiple:

$$\begin{aligned}
 \text{INDICE RIESGO}_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 \text{AUDITOR}_{i,t} + \beta_2 \text{CAMBIO AUDITOR}_{i,t} + \beta_3 \text{AUDITOR} \\
 & \text{ESPECIALISTA}_{i,t} + \beta_4 \text{TAMAÑO}_{i,t} + \beta_5 \text{ROA}_{i,t} + \beta_6 \text{ENDEUDAMIENTO}_{i,t} + \beta_7 \text{YEARS}_{i,t} + \\
 & + \beta_8 \text{INDUSTRY}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}
 \quad [1]$$

$$\begin{aligned}
 \text{INDICE PROCEDIMIENTOS}_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 \text{AUDITOR}_{i,t} + \beta_2 \text{CAMBIO AUDITOR}_{i,t} + \beta_3 \text{AUDI-} \\
 & \text{TOR ESPECIALISTA}_{i,t} + \beta_4 \text{TAMAÑO}_{i,t} + \beta_5 \text{ROA}_{i,t} + \beta_6 \text{ENDEUDAMIENTO}_{i,t} + \beta_7 \text{YEARS}_{i,t} + \\
 & + \beta_8 \text{INDUSTRY}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}
 \quad [2]$$

### 3.3. Variables

#### 3.3.1. Variables dependientes

Trabajos anteriores sobre este tema han utilizado diferentes índices para medir la legibilidad de la divulgación narrativa en contabilidad y auditoría en el texto de lengua inglesa (Wang *et al.*, 2018; Ertugrul *et al.*, 2017; Ajina *et al.*, 2016). Sin embargo, en textos en es-

pañol, hasta donde los autores saben, no ha habido ningún análisis de texto en auditoría, aunque sí que existen en otros ámbitos de los informes corporativos. Concretamente, se han utilizado dos índices de legibilidad, ambos basados en la fórmula de Flesch (1948), que son el de Fernández Huerta (1959) y el de Barrio-Cantalejo *et al.* (2008) (basado en Szigriszt Pazos, 1993). Dichos índices han permitido analizar la legibilidad de los informes anuales (Moreno y Casasola, 2016), de los informes de gestión (Melón-Izco *et al.*, 2021) y de los informes de sostenibilidad (Cervantes Sintas, 2020).

La escala de Fernández Huerta mide la legibilidad lingüística del texto, es decir, si es fácil o difícil de entender. La fórmula para medir la legibilidad de los textos en lengua española es la siguiente:

$$L = 206,84 - 0,60P - 1,02F$$

$L$  es la legibilidad;  $P$ , el promedio de sílabas por palabra;  $F$ , la media de palabras por frase.

El resultado se interpreta con base en la puntuación obtenida según esta tabla:

L	Nivel
0-30	Muy difícil
30-50	Difícil
50-60	Algo difícil
60-70	Normal (para adulto)
70-80	Algo fácil
80-90	Fácil
90-100	Muy fácil

Como segunda medida de legibilidad se ha utilizado el índice de Inflesz basado en el índice de Szigriszt Pazos (1993). Al igual que el índice anterior, este índice también es usado por Melón-Izco *et al.* (2021) y Cervantes Sintas (2020) en trabajos de análisis del *reporting* empresarial. La escala de legibilidad Inflesz mide la facilidad de leer un texto fue desarrollado por Barrio-Cantalejo *et al.* (2008). La fórmula para medir la legibilidad es la siguiente:

$$I = 206,835 - 62,3SP - PF$$

$I$  es la escala Inflesz;  $S$ , el total de sílabas;  $P$ , la cantidad de palabras;  $F$ , el número de frases.



Con la escala Inflesz, se interpreta el resultado de igual forma a menor puntuación más difícil es de leer:

Perspicuidad Inflesz	Nivel
0-40	Muy difícil
40-55	Algo difícil
55-65	Normal
65-80	Bastante fácil
80-100	Muy fácil

En el modelo 1, las variables dependientes serán el *INDICE FERNANDEZ HUERTA RIESGO* y el *INDICE INFLESZ RIESGO* que representan el total de puntos de legibilidad calculado utilizando el índice Fernández Huerta y el índice de Inflesz relacionado con el riesgo descrito en el informe de auditoría para cada CCA. En el modelo 2, las variables dependientes serán el *INDICE FERNANDEZ HUERTA PROCEDIMIENTOS* y el *INDICE INFLESZ PROCEDIMIENTOS* que representan el total de puntos de legibilidad calculado utilizando el índice Fernández Huerta y el índice de Inflesz relacionado con la descripción de los procedimientos de auditoría realizados para abordar cada CCA. Los índices más altos reflejan una mayor dificultad para que las partes interesadas comprendan la CCA (es decir, menos legibilidad).

### 3.3.2. Variables independientes

Siguiendo a Smith (2019) y a Gambetta *et al.* (2020), estudiamos la legibilidad del informe de auditoría después de la implementación de la NIA-ES 701, incluyendo las características de la firma de auditoría, en vista de que el informe de auditoría está relacionado con las características de la firma y del cliente por igual.

La primera variable independiente es *AUDITOR*, que mide la firma de auditoría contratada por las empresas de nuestra muestra las Big 4 (Deloitte, EY, KPMG o PwC). Estas empresas están numeradas del 1 al 4, tomando como referencia a PwC porque tiene la mayor participación en la muestra. Cada una de estas firmas tiene sus propias técnicas y procedimientos, con diferentes impactos en los juicios de los auditores (Francis *et al.*, 2014). *A priori*, esperamos que estas empresas presenten diferentes niveles de legibilidad para la descripción del riesgo de la CCA y para la descripción del procedimiento realizado para abordar la CCA, ya que cada una tiene su propio estilo de auditoría e interpretación interna.

La segunda variable es el cambio del auditor (*CAMBIO*) y la medimos como una variable *dummy* que toma el valor 1 si la empresa ha cambiado de firma auditora desde el año anterior

y 0 en caso contrario (Kend y Nguyen, 2020; Sierra-García *et al.*, 2019). Si bien, *a priori*, no es evidente ningún signo claro de la relación entre un cambio de auditor (ya que los reguladores sugieren que la permanencia prolongada del auditor afecta adversamente a la independencia del auditor) y la legibilidad de CCA, planteamos la hipótesis de que después de tal cambio la legibilidad de la descripción del riesgo y la del procedimiento realizado para abordarlo aumentaría. También consideramos la especialización del auditor en la industria. Por lo tanto, *ESPECIALISTA* toma el valor 1 cuando la firma de auditoría es un especialista de la industria y 0 en caso contrario. Los auditores son tratados como especialistas si son líderes de la industria, definida por tener una participación de mercado mayor al 30 % (Audoussset-Coulier *et al.*, 2016). Inicialmente, esperamos que los especialistas de la industria de auditoría incluyan una descripción más legible de la CCA en su informe de auditoría, tanto del riesgo como de los procedimientos realizados, debido a su mayor conocimiento del cliente y su industria.

Con respecto a las características del cliente en la legibilidad de las CCA hemos incluido las siguientes. En primer lugar, el tamaño de la empresa (*TAMAÑO*) que se mide como el logaritmo natural de sus activos totales para evitar problemas de escala (Melón-Izco *et al.*, 2021; Cervantes Sintas, 2020). Esperamos que las empresas más grandes sean más complejas y, por tanto, sus CCA sean menos legibles, es decir, que haya una relación inversa. En segundo lugar, utilizamos la variable *ENDEUDAMIENTO* como *proxy* de solvencia, definida como el total de deudas dividido por el total de activos (Melón-Izco *et al.*, 2021). Esperamos que las empresas altamente apalancadas busquen influir en la divulgación de la comunicación a su favor, oscureciendo la gravedad de dichos problemas y, por lo tanto, cuanto mayor sea el apalancamiento, menor será la legibilidad del riesgo y los procedimientos de auditoría relacionados a las CCA. Por último, utilizamos una medida de rentabilidad como el *ROA*, medido como los beneficios antes de impuestos dividido por los activos totales (Moreno y Casasola, 2016). En esto, planteamos la hipótesis de que las divulgaciones relacionadas con las empresas más rentables serán más legibles, para transmitir mejor su situación favorable. Por último, también controlamos los efectos de la industria y del año.

## 4. Análisis de los resultados

### 4.1. Resultados descriptivos

En la tabla 5 se muestran los índices de legibilidad tanto para la descripción del riesgo en la CCA (panel A) como en la descripción de los procedimientos de auditoría utilizados (panel B).

En el panel A se puede observar que la media de ambos índices sobre la legibilidad de la descripción de la CCA ha ido empeorando sensiblemente en el año 2019. Si miramos por sectores, podemos observar que el sector petróleo y energía es el que presenta la media más alta y, por tanto, mejor legibilidad; mientras que tecnología y telecomunicaciones es el sector con peor legibilidad. Si vemos la muestra en función del auditor, Deloitte es la firma

auditora que presenta los riesgos de forma menos legible mientras que EY es la firma que presenta mejor legibilidad.

En el panel B de la tabla 5 al analizar la legibilidad de los procedimientos utilizados por el auditor, se observa que ocurre lo contrario que en el anterior análisis ya que estos incrementan a lo largo de los años analizados, lo que indica un avance en la mejor legibilidad. Sigue siendo el sector de petróleo y energía el más legible y el sector de tecnología y telecomunicaciones el menos legible. Con respecto al auditor, sigue siendo Deloitte la firma que describe los procedimientos de manera menos legible mientras que EY (según el índice de Fernández Huerta) y KPMG (según el índice de Inflesz) los más legibles.

Tabla 5. Media de los índices de legibilidad

Panel A: Índice de legibilidad de la descripción de la CCA		
Años	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
2017	49,58	44,83
2018	49,99	45,30
2019	48,84	44,28
Sector	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
Bienes de consumo	53,06	48,84
Materiales básicos, industria y construcción	47,94	43,30
Petróleo y energía	53,04	48,33
Servicios de consumo	52,89	48,14
Servicios financieros e inmobiliarios	47,79	43,02
Tecnología y telecomunicaciones	46,71	42,14
Auditor	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
Deloitte	46,19	41,65
EY	51,40	46,66
KPMG	48,03	43,30
PwC	51,36	46,52




**Panel B: Índice de legibilidad de los procedimientos del auditor de la CCA**

Años	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
2017	38,91	34,08
2018	39,29	34,58
2019	39,66	34,69
Sector	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
Bienes de consumo	38,62	33,72
Materiales básicos, industria y construcción	38,09	33,20
Petróleo y energía	43,05	37,98
Servicios de consumo	40,35	35,42
Servicios financieros e inmobiliarios	40,02	34,99
Tecnología y telecomunicaciones	38,54	33,62
Auditor	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
Deloitte	37,37	32,53
EY	42,29	37,26
KPMG	39,26	40,77
PwC	40,14	35,16

La tabla 6, panel A, muestra los estadísticos descriptivos obtenidos para las variables continuas de una muestra de 403 observaciones. Los valores promedios de las variables *INDICE FERNANDEZ HUERTA RIESGO* y el *INDICE INFLESZ RIESGO* son de 49,47 y 44,81, respectivamente; son ligeramente más bajos a los obtenidos en estudios anteriores sobre la legibilidad en informes empresariales (Melón-Izco *et al.*, 2021; Cervantes Sintas, 2020; Moreno y Casasola, 2016). La legibilidad medida con el índice de Fernández Huerta para la descripción del riesgo alcanzó un nivel máximo de 74,25 y un mínimo de 22,96, con el índice de Inflesz tendría un máximo de 69,44 y un mínimo de 18,83. Por otro lado, los valores medios de 39,77 y 34,81 para *INDICE FERNANDEZ HUERTA PROCEDIMIENTOS* y el *INDICE INFLESZ PROCEDIMIENTOS*, respectivamente. La legibilidad medida con el índice de Fernández Huerta para la legibilidad de los procedimientos del auditor en la CCA alcanzaron un nivel máximo de 61,66 y un mínimo de 15,7, con el índice de Inflesz tendría un máximo de 57,17 y un mínimo de 10,78. En general, estos resultados indican que las descripciones del riesgo de la

CCA y la explicación de los procedimientos de auditoría realizados son en general difíciles de leer (hay que recordar que entre 30-50 son difíciles y entre 0-30 son muy difíciles de leer), aunque hay una mayor facilidad de lectura en el caso de las descripciones de los riesgos.

Con respecto a las variables de la empresa, la media del total de activos medidos en millones de euros es de 141.000 con un mínimo de 961 y un máximo de 152.000. En relación con la rentabilidad medido a través del ROA, observamos que hay una media de 2,43 con un mínimo de -23,81 y un máximo de 16,65. Por último, la variable endeudamiento tenemos una media de 5,44 con un mínimo de -20,70 y un máximo de 30,51.

En torno a las variables dicotómicas que se muestra en la tabla 6, panel B, observamos que es PwC la firma de auditoría con mayor presencia en la muestra seguida de Deloitte, hay una frecuencia de cambio de un casi 14 % y, además, más de un 38 % son auditores especialistas.

Tabla 6. Estadística descriptiva

Panel A: Variables continuas				
Variables	Media	Dev. estándar	Mín.	Máx.
Índice Fernández Huerta riesgo	49,470	9,266	22,96	74,25
Índice Fernández Huerta procedimientos	39,777	8,338	15,7	61,66
Índice Inflesz riesgo	44,811	9,250	18,83	69,44
Índice Inflesz procedimientos	34,810	8,311	10,78	57,17
Total activos (millones de €)	141.000	31.900	961	152.000
Tamaño	17,183	1,758	13,775	21,143
ROA	2,429	4,926	-23,813	16,648
Endeudamiento	5,441	6,670	-20,702	30,506

Panel B: Variables dicotómicas			
Variables	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>Auditor</b>			
Deloitte	91	22,58	22,58
EY	84	20,84	43,42



Panel B: Variables dicotómicas			
Variables	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
▶			
KPMG	86	21,34	64,76
PwC	142	35,24	100
<b>Cambio auditor</b>			
Sí	56	13,90	13,90
No	347	86,10	100
<b>Especialista</b>			
Sí	155	38,46	38,46
No	248	61,54	100

## 4.2. Resultados empíricos

La tabla 7 muestra los resultados de la matriz de correlación de Pearson entre las variables independientes. Las variables se correlacionan estadísticamente con valores  $\leq 0,85$ , lo que está en línea con Hair *et al.* (2010). Los diagnósticos de multicolinealidad utilizando el factor de inflación de la varianza (*FIV*) no revelaron ningún problema evidente de multicolinealidad ( $FIV < 5$ , según Chatterjee y Simonoff, 2013). También verificamos la prueba de normalidad, la heterocedasticidad mediante la prueba de Breusch-Pagan y el test de variables omitidas. En ningún caso los modelos presentaron problemas.

Tabla 7. Correlaciones de Pearson y factor de inflación de la varianza

	FIV	A	B	C	D	E	F
A	1,67	1					
B	1,10	0,0258	1				
C	1,84	-0,3746*	0,0363	1			



	FIV	A	B	C	D	E	F
▶							
D	2,84	-0,0477	0,0102	0,3896*	1		
E	1,34	-0,124**	-0,0678	0,0950***	-0,1569**	1	
F	2,12	-0,1612*	-0,1253**	0,2093*	0,5270*	0,0171	1

\*, \*\* y \*\*\* representa significatividad al 90 %, 95 % y 99 %, respectivamente.

A: *AUDITOR*, que mide la firma auditora contratada por las empresas de nuestra muestra las Big 4 (Deloitte, EY, KPMG o PwC). B: *CAMBIO*, variable *dummy* que toma el valor 1 si la empresa ha cambiado de firma auditora desde el año anterior y 0 en caso contrario. C: *ESPECIALISTA* toma el valor 1 cuando la firma de auditoría es un especialista de la industria y 0 en caso contrario. D: *TAMAÑO* que se mide como el logaritmo natural de sus activos totales. E: *ENDEUDAMIENTO* definida como el total de deudas dividido por el total de activos. F: *ROA* medido como los beneficios antes de impuestos dividido por los activos totales.

En la tabla 8 podemos observar los resultados de los modelos. El modelo 1 (relacionado con la legibilidad de la descripción del riesgo de la CCA medido utilizando el índice de Fernández Huerta), en relación con la variable *AUDITOR*, muestra que la firma KPMG ( $\beta$ : -5,477,  $P > t$ : 0,001) presenta la relación negativa más alta, es decir, la descripción del asunto de la CCA por esta firma auditora es la menos legible. Las firmas EY ( $\beta$ : -5,109,  $P > t$ : 0,000) y Deloitte ( $\beta$ : -3,367,  $P > t$ : 0,020) también presentan asociaciones negativas para la variable de legibilidad medida con el índice de Fernández Huerta. Como PwC es la empresa de referencia, estos resultados muestran que la descripción del riesgo de las CCA realizado por Deloitte son las más legibles. Esto nos da a entender que la elección del auditor impacta en la dificultad o facilidad para leer el riesgo descrito en la CCA. Con respecto al *CAMBIO* del auditor hay una relación positiva y significativa ( $\beta$ : 3,244,  $P > t$ : 0,013), lo que implica que renovar la firma auditora conlleva a la mejora de la legibilidad. La última variable significativa es la *ESPECIALIZACIÓN* del auditor donde hay una relación negativa y significativa ( $\beta$ : -3,581,  $P > t$ : 0,003), es decir, aquellos auditores que son más especialistas en el sector tienden a mostrar una mayor dificultad en la descripción del riesgo relacionado con la CCA. Cuando la variable dependiente es el índice de legibilidad de Inflesz se obtienen los mismos resultados. Estos hallazgos corroboran parcialmente la hipótesis 1, el tipo de auditor y las características de la firma de auditoría son determinantes de la legibilidad de la descripción del auditor de las CCA no así las características de la empresa.

Con respecto al segundo modelo (relacionado con la legibilidad de la descripción de los procedimientos relacionados con la CCA medido utilizando el índice de Fernández Huerta, véase tabla 8) con respecto a la variable *AUDITOR*, muestra que la firma EY ( $\beta$ : -3,534,  $P > t$ : 0,001) presenta la relación negativa más alta, es decir, los procedimientos de esta firma auditora son los menos legible. Sin embargo, Deloitte ( $\beta$ : 4,393,  $P > t$ : 0,000) presenta una asociación positiva y significativa, es decir, los procedimientos descritos por esta firma son

los más legibles. KPMG es no significativa. La última variable significativa es la *ESPECIALIZACIÓN* con una relación positiva y significativa ( $\beta$ :  $-5,580$ ,  $P > t$ :  $0,000$ ), es decir, aquellos auditores que son más especialistas en el sector tienden a mostrar una menor legibilidad en los procedimientos descritos en las CCA. Los resultados obtenidos con la segunda medida (índice de Inflesz) fueron exactamente iguales a los alcanzados anteriormente. Estas observaciones corroboran parcialmente la hipótesis 2, el tipo de auditor y las características de la firma de auditoría son determinantes de la legibilidad de los procedimientos del auditor de las CCA no así las características de la empresa.

En general, estos resultados sugieren que los auditores muestran diferentes niveles de legibilidad al describir tanto el riesgo como los procedimientos relacionados con la CCA, pero en todos los casos deberían simplificar la legibilidad de sus informes de auditoría para facilitar su lectura para los diferentes *stakeholders* interesados en esta información.

Tabla 8. Regresión lineal

	Modelo 1: Impacto del auditor en la legibilidad del riesgo de la CCA		Modelo 2: Impacto del auditor en la legibilidad de los procedimientos de la CCA	
	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Auditor (PwC)				
EY	-5,109*	-4,990*	-3,534*	-3,376*
Deloitte	-3,367**	-3,301**	4,393*	4,235*
KPMG	-5,477*	-5,511*	0,678	0,572
Cambio auditor	3,244**	3,189**	-1,891	-1,893
Auditor especialista	-3,581*	-3,588*	5,580*	5,389*
Tamaño	0,589	0,364	0,408	0,410
ROA	0,094	0,119	-0,010	-0,019
Endeudamiento	-0,127	-0,080	0,086	0,084
Control años	Sí	Sí	Sí	Sí
Control sectores	Sí	Sí	Sí	Sí





	Modelo 1: Impacto del auditor en la legibilidad del riesgo de la CCA		Modelo 2: Impacto del auditor en la legibilidad de los procedimientos de la CCA	
	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz	Índice Fernández-Huerta	Índice Inflesz
	Coficiente	Coficiente	Coficiente	Coficiente
▶				
Constante	0	0	0	0,001
R <sup>2</sup> ajustada	0,1443	0,1431	0,1311	0,1545

Muestra: 403 observaciones entre 2017 y 2019.

\* y \*\* representa significatividad al 95% y 99%, respectivamente.

## 5. Análisis de la sensibilidad

Para dar robustez a los resultados, los dos modelos de regresión fueron procesados nuevamente, utilizando el índice de legibilidad de  $\mu$  (mu) como una medida alternativa de legibilidad. Legibilidad  $\mu$  (mu) utiliza una fórmula distinta a los otros índices para calcular la facilidad lectora de un texto. Muñoz Baquedano y Muñoz Urra (2006) desarrollaron este índice en Chile donde incluyen en los cálculos el número de palabras, así como la media y la varianza del número de letras de las palabras. La fórmula es la siguiente:

$$\mu = (n/n - 1) (\bar{x}/\sigma^2) \times 100$$

$\mu$  es el índice de legibilidad;  $n$ , el número de palabras;  $\bar{x}$ , la media del número de letras por palabra;  $\sigma^2$ , su varianza.

El resultado se interpreta con la siguiente tabla:

$\mu$	Facilidad de lectura
0-30	Muy difícil
31-50	Difícil
51-60	Un poco difícil
61-70	Adecuado
71-80	Un poco fácil
81-90	Fácil
91-100	Muy fácil

En la tabla 9 podemos observar que la media del índice de legibilidad  $\mu$  (mu) en la descripción del riesgo de la CCA ha ido mejorando sensiblemente en el año 2019. Si observamos los distintos sectores de actividad, podemos observar que es el del petróleo y energía el que presenta la media más alta (42,89), aunque todos ellos rondan una media de 42. Con respecto al auditor, es PwC el que presenta una media mayor (43,35) siguiendo Deloitte con 42,44.

Con respecto a la legibilidad de los procedimientos del auditor en la CCA para el índice Mu este se va reduciendo a lo largo de los años analizados, el sector es con mayor media es el de tecnología y telecomunicaciones (43,06) y en relación con el auditor, es Deloitte la media de legibilidad más alta (43).

**Tabla 9. Media de los índices de legibilidad**

	Índice de legibilidad del riesgo de la CCA	Índice de legibilidad de los procedimientos de la CCA
<b>Años</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>
2017	42,56	42,04
2018	42,63	41,72
2019	42,43	41,69
<b>Sector</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>
Bienes de consumo	42,55	40,76
Materiales básicos, industria y construcción	42,67	42,43
Petróleo y energía	42,89	41,03
Servicios de consumo	41,87	42,80
Servicios financieros e inmobiliarios	42,68	40,76
Tecnología y telecomunicaciones	42,21	43,06
<b>Auditor</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>	<b>Índice Legibilidad Mu</b>
Deloitte	42,44	43
EY	41,65	41,65
KPMG	42,19	40,77
PwC	43,35	41,64

La tabla 10 muestra los estadísticos descriptivos obtenidos para las variables dependientes de los modelos de sensibilidad de nuestros resultados. El valor promedio de la variable *INDICE LEGIBILIDAD MU RIESGO* es de 42,54 donde nos indica que está en el rango de «difícil de leer». La legibilidad para la descripción del riesgo alcanza un nivel máximo de 52,49 y un mínimo de 33,97, es decir, entre «un poco difícil y difícil de leer». Por otro lado, el valor medio es de 41,76 para el *INDICE LEGIBILIDAD MU PROCEDIMIENTOS*. La legibilidad de los procedimientos del auditor en la CCA obtuvo un máximo de 49,31 y un mínimo de 34,54. En general, estos resultados indican que las descripciones del riesgo de la CCA y la explicación de los procedimientos de auditoría realizados son en general es «difícil de leer» (cabe recordar que entre 31-50 son difíciles de leer).

Tabla 10. Estadística descriptiva

Variables	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.
Índice Legibilidad Mu riesgo	42,541	3,094	33,97	52,49
Índice Legibilidad Mu procedimientos	41,764	2,812	34,54	49,31

Los análisis obtenidos en la regresión se muestran en la tabla 11. Con respecto al modelo 1 podemos observar que la variable *AUDITOR*, la firma Deloitte presenta la relación negativa más alta, es decir, la descripción de riesgos de esta firma auditora son los menos legibles. Además, para EY y KPMG también son negativamente significativas con respecto al índice de legibilidad de Mu. Estos resultados son robustos respecto a los resultados obtenidos con el Índice Fernández Huerta y el Índice Inflesz, afirmando que la descripción de riesgos realizadas por PwC son las más legibles. Si bien la variable *CAMBIO AUDITOR* es positiva como lo era en los modelos utilizando el Índice Fernández Huerta y el Índice Inflesz, en esta oportunidad no es significativa.

Con respecto a las características empresariales *TAMAÑO* es negativamente significativa, cuando en los modelos utilizando el Índice Fernández Huerta y el Índice Inflesz no lo era. Es decir, si comparamos este índice con los anteriormente utilizados la firma auditora es la variable que muestra un comportamiento más robusto respecto a la legibilidad de la descripción del riesgo de la CCA. En el modelo 2 con relación a los procedimientos, observamos que el *AUDITOR*, EY y Deloitte, son negativa y positivamente significativos respectivamente, al igual que con el Índice Fernández Huerta y el Índice Inflesz. En el caso de la variable *ESPECIALIZACIÓN* es negativamente estadísticamente significativa, mientras que con los índices anteriores de Fernández Huerta y de Inflesz era positivamente significativa. Con respecto a las características empresariales es negativamente significativa el *TAMAÑO* y el *ENDEUDAMIENTO*, mostrando resultados diferentes a los otros índices. Estos resultados del modelo 2 también muestran que los resultados más robustos son los relacionadas con la firma auditora. Algunas características de las empresas son estadísticamente significativas en el análisis

de sensibilidad, pero no en los modelos originales, por lo que no son resultados robustos. Esto afirma que las características de las empresas no tienen relación estadística con la legibilidad de las CCA.

Tabla 11. Regresión lineal: análisis de la sensibilidad

	Modelo 1: Impacto del auditor en la legibilidad del riesgo de la CCA	Modelo 2: Impacto del auditor en la legibilidad de los procedimientos en la CCA
	Índice Legibilidad Mu	Índice Legibilidad Mu
	Coefficiente	Coefficiente
Auditor (PwC)		
EY	-0,806***	-1,147*
Deloitte	-1,664*	1,075*
KPMG	-1,195*	0,419
Cambio auditor	0,414	-0,119
Especialista	0,355	-1,372*
Tamaño	-0,305**	-0,350*
ROA	-0,013	-0,040
Endeudamiento	-0,029	0,084*
Control años	Sí	Sí
Control sectores	Sí	Sí
Constante	0	0
R <sup>2</sup> ajustada	0,1771	0,2550

Muestra: 403 observaciones entre 2017 y 2019.

\*, \*\* y \*\*\* representa significatividad al 90 %, 95 % y 99 %, respectivamente.

## 6. Conclusiones

La investigación de la calidad de la información financiera y la calidad de la auditoría tiene una historia larga (Francis, 2011) desde el trabajo de DeAngelo (1981). En este artículo

hemos analizado la incorporación de las CCA en España con el que esperamos contribuir a la literatura y ayudar a avanzar hacia una mayor calidad de la auditoría.

Nadie duda de que la incorporación de las CCA en los informes de auditoría ofrece mayor información a los usuarios, pero lo que no está tan claro y sobre todo no es tan evidente, es si dicha información contribuye a incrementar la confianza en los estados financieros. Dicha confianza es fundamental ya que, si se pierde, la utilidad social de la auditoría se ve perjudicada. Por eso en esta investigación hemos estudiado la legibilidad de las CCA en una muestra de empresas españolas durante el periodo 2017-2019, que son los años en los que se han publicado estas cuestiones en España. Nuestros resultados refuerzan los encontrados en un estudio, basado en entrevistas a *stakeholders*, en el que se señala la necesidad de mejorar la comprensibilidad de las CCA en España (Sierra-García *et al.*, 2020).

Muchos usuarios de la información financiera están muy atentos a la forma en que el auditor comunica las CCA, puesto que les ayuda a comprender la evaluación que de los riesgos empresariales hacen los auditores cuando emiten una opinión. En este artículo hemos partido de considerar la legibilidad como un tema fundamental para los *stakeholders*, ya que permite conocer con claridad el mensaje de los auditores. Esto tiene unas repercusiones interesantes también sobre la comprensibilidad porque de acuerdo con Asay *et al.* (2017) y Tan *et al.* (2015) la legibilidad de la información financiera impacta sobre su comprensibilidad.

Los resultados de nuestro estudio empírico muestran que son las variables vinculadas a los auditores las que ejercen una fuerte incidencia en la legibilidad de las CCA. La decisión de elección de una firma de auditoría, el cambio de auditor y la especialización inciden sobre la legibilidad, aunque no todas ellas en el mismo sentido. Aunque este trabajo no se ha centrado en el estudio de si ha existido un *boiler-plate* (cortar y pegar) en las CCA descritas a lo largo de los años, sí que permite conocer que los avances en la legibilidad son muy escasos.

Las oportunidades de investigaciones futuras son muy grandes, ya que este estudio se encuentra centrado en las empresas del Ibex 35 y sería deseable realizar un estudio más amplio en el que se incluyeran, además de otros informes de auditoría que informan de las CCA, los informes que recogen los aspectos más relevantes de la auditoría, comparando los resultados entre ellos. Además, consideramos que este tipo de estudios debería ampliarse con un análisis de contenido que ayude a indagar sobre la forma en la que se recogen los principales riesgos de la empresa por parte del auditor.

Por ello este estudio es de gran relevancia para reguladores, profesionales y para académicos. A los reguladores les permite conocer hasta qué punto los objetivos marcados en la modificación de la estructura y contenido de los informes de auditoría están alcanzando sus objetivos. A los auditores les permite aprender después de la experiencia inicial, ya que se hace necesario avanzar en una mejor descripción de los riesgos y procedimientos de auditoría empleados. A la academia le ayuda a poner sobre la mesa la necesidad de facilitar a reguladores y profesionales evidencias que muestren las consecuencias de sus decisiones.

## Referencias bibliográficas

- Ajina, A.; Laouiti, M. y Msolli, B. (2016). Guiding through the Fog: Does annual report readability reveal earnings management? *International Business and Finance*, 38, 509-516.
- Asay, H. S.; Elliott, W. B. y Rennekamp, K. (2017). Disclosure readability and the sensitivity of investors' valuation judgments to outside information. *The Accounting Review*, 92, 1-25.
- Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). (2019). *Closing the expectation gap in audit*. ACCA
- Audoussert-Coulier, S.; Jeny, A. y Jiang, L. (2016). The validity of auditor industry specialization measures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(1), 139-161.
- Barrio-Cantalejo, I. M.; Simón-Lorda, P.; Melguizo, M.; Escalona, I.; Marijuán, M. I. y Hernández, P. (2008). Validación de la Escala Inflesz para evaluar la legibilidad de los textos dirigidos a pacientes. *Anales del Sistema Sanitario de Navarra*, 31(2), 135-152.
- Bedard, J.; Coram, P.; Espahbodi, R. y Mock, T. J. (2016). Does recent academic research support changes to audit reporting standards? *Accounting Horizons*, 30, 255-275.
- Bloomfield, D. R. (2008). Discussion of annual report readability, current earnings and earnings persistence. *Journal of Accounting and Economics*, 45, 248-252.
- Boolaky, P. K. y Quick, R. (2016). Bank director's perceptions of expanded auditor's report. *International Journal of Auditing*, 20, 158-174.
- Brasel, K.; Doxey, M. M.; Grenier, J. H. y Refett, A. (2016). Risk disclosure preceding negative outcomes: The effects of reporting critical audit matters on judgments of auditor liability. *The Accounting Review*, 91(5), 1.345-1.362.
- Carson, E.; Fargher, N. L.; Geiger, M. A.; Lennox, C. S.; Raghunandan, K. y Willekens, M. (2013). Audit reporting for going concern uncertainty: a research synthesis. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), 353-384.
- Carver, B. T. y Trinkle, B. S. (2017). Non-professional Investors' Reactions to the PCAOB's Proposed Changes to the Standard Audit Report. <<https://ssrn.com/abstract=2930375>>.
- Cervantes Sintas, M. (2020). La comunicación desde el consejo de administración: estudio empírico sobre la legibilidad de los informes de sostenibilidad en español. *Revista de la SEECI*, 53, 103-134.
- Chatterjee, S. y Simonoff, J. S. (2013). *Handbook of regression analysis*. John Wiley & Sons.
- Chevalier, J. A. y Scharfstein, D. S. (1996). Capital market imperfections and countercyclical markups: Theory and evidence. *American Economic Review*, 86, 703-725.
- Christensen, B. E.; Glover, S. M. y Wolfe, C. J. (2014). Do critical audit matter paragraphs in the audit report change nonprofessional investors' decision to invest? *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 33, 71-93.
- Christensen, H. B.; Floyd, E.; Liu, L. Y. y Maffett, M. (2017). The real effects of mandated information on social responsibility in financial reports: Evidence from mine-safety records. *Journal of Accounting and Economics*, 64(2-3), 284-304.
- Coram, P. J. y Wang, L. (2020). The effect of disclosing key audit matters and accounting standard precision on the audit expectation gap. *International Journal of Auditing* (en prensa). Doi: 10.1111/ijau.12203.

- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199.
- Dennis, S. A.; Griffin, J. B. y Zehms, K. M. (2019). The value relevance of managers' and auditors' disclosures about material measurement uncertainty. *The Accounting Review*, 94(4), 215-243.
- Ertugrul, M.; Lei, J.; Qiu, J. y Wan, C. (2017). Annual report readability, tone ambiguity, and the cost of borrowing. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(2), 811-836.
- European Union (2014). Regulation N.º 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014. On specific requirements regarding statutory audit of PIE and repealing Commission decision 2005/909/EC.
- Fakhfakh, M. (2015). The readability of international illustration of auditor's reports: An advanced reflection on the compromise between normative principles and linguistic requirements. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 20, 21-29.
- Fernández Huerta, J. (1959). Medidas sencillas de lecturabilidad. *Consigna (Revista pedagógica de la sección femenina de Falange ET y de las JONS)*, 214, 29-32.
- Flesch, R. (1948). A new readability yardstick. *Journal of Applied Psychology*, 32(3), 221-233. <<https://doi.org/10.1037/h0057532>>.
- Francis, J. (2011). A framework for understanding and researching audit quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(2), 125-152.
- Francis, J. R.; Pinnuck, M. L. y Watanabe, O. (2014). Auditor style and financial statement comparability. *The Accounting Review*, 89(2), 605-633.
- Gambetta, N.; Sierra-García, L.; García-Benau, M. A. y Novejarque, J. (2020). *Are Key Audit Matters clarifying the audit report?* ASEPUC-XIX Encuentro Internacional de Asepuc Salamanca, España.
- García-Benau, M. A.; Sierra-García, L. y Gambetta, N. (2020). *Cuestiones Clave de Auditoría en España: Características e impacto en la calidad de la auditoría*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC.
- Gimbar, C.; Hansen, B. y Ozlanski, M. E. (2016). The effect of critical audit matter paragraphs and accounting standard precision on auditor liability. *The Accounting Review*, 91(6), 1.629-1.646.
- Gutiérrez, E.; Minutti-Meza, M.; Tatum, K. W. y Vulcheva, M. (2018). Consequences of adopting an expanded auditor's report in the United Kingdom. *Review of Accounting Studies*, 23(4), 1.543-1.587.
- Hair, J. F.; Black, W. C.; Babin, B. J. y Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*. (7.<sup>a</sup> ed.). Pearson-Prentice Hall.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. (2016). *Comunicación de las cuestiones clave de la auditoría en el informe de auditoría emitido por un auditor independiente*. NIA-ES 701. ICAC.
- International Auditing and Assurance Standard Board. (IAASB). (2015). *International Standard on Auditing 701. Communicating key audit matters in the independent auditor's report*. Federation of Accountants.
- International Auditing and Assurance Standard Board. (IAASB). (2020). *Auditor reporting post-Implementation review Stakeholder Survey*. IAASB.
- International Auditing and Assurance Standard Board. (IAASB). (2021). *Fraud and going concerns in as Audit of Financial Statements*. IAASB.
- Jones, M. J. (1996). Readability of annual reports: Western versus Asian evidence

- a comment to contextualize. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(2), 86-91.
- Kachelmeier, S. J.; Schmidt, J. J. y Valentine, K. (2018). Do critical audit matter disclosures protect auditors by forewarning users of misstatement risk? *Working paper*. <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2481284](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2481284)>.
- Kend, M. y Nguyen, L. A. (2020). Investigating recent audit reform in the Australian context: An analysis of the KAM disclosures in audit reports 2017-2018. *International Journal of Auditing*, 24(3), 412-430.
- Kini, O.; Shenoy, J. y Subramaniam, V. (2017). Impact of financial leverage on the incidence and severity of product failures: Evidence from product recalls. *The Review of Financial Studies*, 30(5), 1.790-1.829.
- Köhler, A.; Quick, R. y Willekens, R. (2016). The New European Audit Regulation Arena: Discussion of new rules and ideas for future research. *International Journal of Auditing*, 20(3), 211-214.
- Köhler, A.; Ratzinger-Sakel, N.V. y Theis, J. (2020). The impact of key audit matters on the auditor report's communicative value: experimental evidence from investment professionals and non-professional investors. *Accounting in Europe*, 17, 105-128.
- Lee, D. (2017). Corporate social responsibility and management forecast accuracy. *Journal of Business Ethics*, 140, 353-367.
- Lennox, C. S.; Schmidt, J. J. y Thompson, A. M. (2017). Is the expanded model of audit reporting informative to investors? Evidence from the UK. *Working Paper*. The University of Texas at Austin.
- Leuz, C. y Wysocki, P. D. (2016). The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 525-622.
- Li, F. (2008). Annual report readability, current earnings, and earnings persistence. *Journal of Accounting and Economics*, 45, 221-247.
- Melón-Izco, Á.; Ruiz-Cabestre, F. J. y Ruiz-Olalla, C. (2021). Readability in management reports: extension and good governance practices: La legibilidad en los informes de gestión: extensión y buenas prácticas de gobierno corporativo. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 24(1), 19-30.
- Moreno, A. y Casasola, A. (2016). A readability evolution of narratives in annual reports: A longitudinal study of two Spanish companies. *Journal of Business and Technical Communication*, 30(2), 202-235.
- Moroney, R.; Phang, S.-Y. y Xiao, X. (2021). When do investors value key audit matters? *European Accounting Review*, 30, 63-82.
- Muñoz Baquedano, M. y Muñoz Urra, J. (2006). *Legibilidad Mμ*. Viña del Mar, Chile.
- Pinto, I. y Morais, A. I. (2018). What matters in disclosures of key audit matters: evidence from Europe. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 30, 145-162.
- Pinto, I.; Morais, A. y Quick, R. (2020). The impact of the precision of accounting standards on the expanded auditor's report in the European Union. *Journal of International Accounting, Auditing and taxation*, 40, 1-18
- Rautiainen, A.; Saastamoinen, J. y Pajunen, K. (2021). Do key audit matters (KAMs) matter? Auditors' perceptions of KAMs and audit quality in Finland. *Managerial Auditing Journal*. <<https://doi.org/10.1108/MAJ-11-2019-2462>>.
- Reid, L. C.; Carcello, J. V.; Li, C. y Neal, T. L. (2015). *Impact of auditor and audit committee report changes on audit quality and costs: evidence from the United Kingdom*. Disponible en SSRN.



- Reid, L. C.; Carcello, J. V.; Li, C.; Neal, T. L. y Francis, J. R. (2019). Impact of auditor report changes on financial reporting quality and audit costs: Evidence from the United Kingdom. *Contemporary Accounting Research*, 36(3), 1.501-1.539.
- Schroeder, N. y Gibson, C. (1990). Readability of management's discussion and analysis. *Accounting Horizons*, 4(4), 78-87.
- Sierra-García, L.; Gambetta, N.; García-Benau, M. A. y Orta, M. (2019). Understanding the determinants of Key Audit Matters: The case of United Kingdom. *British Accounting Review*, 51(3), 227-240.
- Sierra-García, L.; García-Benau, M. A. y Gambetta, N. (2020). ¿Se ha incrementado el valor comunicativo del informe de auditoría con la inclusión de las cuestiones clave de auditoría? *XIX Encuentro ASEPUC*.
- Sirois, L. P.; Bédard, J. y Bera, P. (2018). The informational value of key audit matters in the auditor's report: evidence from an eye-tracking study. *Accounting Horizons*, 32(2), 141-162.
- Simnett, R. y Huggins, A. (2014). Enhancing the auditor's report: to what extent is there support for the IAASB's proposed changes? *Accounting Horizons*, 28(4), 719-747
- Smith, K. (2019). *Tell me more: a content analysis of expanded auditor reporting in the United Kingdom*. <<https://ssrn.com/abstract=2821399>>.
- Szigriszt Pazos, F. (1993). *Sistemas predictivos de legibilidad del mensaje escrito: fórmula de perspicuidad*. Tesis doctoral. <<https://eprints.ucm.es/1785/1/T17773.pdf>>.
- Tan, H. T.; Wang, E. Y. y Zhou, B. (2015). How does readability influence investors' judgments? Consistency of benchmark performance matters. *The Accounting Review*, 90(1), 371-393.
- Tan, H. T.; Wang, E. Y. y Zhong, B. (2014). When the Use of Positive Language Backfires: The Joint Effect of Tone, Readability, and Investor Sophistication on Earnings Judgments. *Journal of accounting research*, 52, 273-302.
- Velte, P. (2018). Does gender diversity in the audit committee influence key audit matters' readability in the audit report? UK evidence. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25, 748-755.
- Velte, P. y Issa, J. (2019). The impact of key audit matter (KAM) disclosure in audit reports on stakeholders' reactions: a literature review. *Problems and Perspectives in Management*, 17(3), 323-341.
- Wang, Z.; Hsieh, T. S. y Sarkis, J. (2018). CSR Performance and the Readability of CSR Reports: Too Good to be True? *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(1), 66-79.



# Segundo ejercicio resuelto de los procesos selectivos para el ingreso al Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado (turno libre)

Anna Ayats Vilanova

María Pilar García Giménez

*Profesoras del CEF.-*

(Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso, por el sistema de acceso libre, al Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado, convocadas por Resolución de 15 de abril de 2021 [BOE 26 de abril]).

## Sumario

- Caso 1. Contabilidad financiera.** Elaborar un balance de comprobación a 31 de marzo de X6, incorporando la información adicional de concesiones administrativas, activos revertibles y campañas publicitarias. Registrar operaciones de abril a diciembre y determinar el epígrafe de cifra neta de negocios y aprovisionamientos de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Caso 2. Contabilidad financiera.** Capitalización de gastos financieros en la construcción de una tienda, arrendamientos operativos y costes de desmantelamiento.
- Caso 3. Operaciones societarias desde el punto de vista del socio.** Contabilizar la suscripción de acciones con desembolsos pendientes y dividendos aprobados, venta de derechos de preferencia y suscripción de acciones nuevas con distinto nominal y la reducción de capital por condonación de dividendos pasivos y devolución de aportaciones.
- Caso 4. Contabilidad financiera.** Se divide en dos apartados, la primera parte es un caso práctico de impuesto sobre sociedades con ajustes fiscales de limitación de gastos financieros, sanciones, dividendos, fondo de comercio, compensación BINS, mientras que la segunda parte es de IVA con prorata general, con regularización de bienes de inversión y deducción complementaria.
- Caso 5. Matemáticas financieras.** El supuesto tiene dos partes, la primera hay que determinar el nominal de un crédito para financiar un proyecto si dispone de varias inversiones que puede realizar (venta de bonos, descuento de efectos, depósito bancario) y una segunda parte.



## Caso práctico núm. 1

### Contabilidad financiera

CO, SA ha elaborado a 31 de marzo de X6 un balance de saldos en el que figuran, entre otras, las cuentas que se indican a continuación con sus correspondientes saldos expresados en unidades monetarias (en adelante um):

Cuentas	Deudores	Acreedores
Mercaderías (400 unidades)	12.500	
Clientes	25.000	
Rappels por compras		600
Descuentos sobre compras por pronto pago		1.500
Deterioro de valor de las mercaderías		200
Ventas de mercaderías (800 unidades)		84.400
Devoluciones de ventas	2.743	
Compras de mercaderías (1.000 unidades)	40.000	
Publicidad y propaganda	1.000	
Terrenos	37.500	
Construcciones	50.000	
Amortización acumulada de construcciones		12.000
Otro inmovilizado material	20.000	
Gastos de personal	15.000	
Deterioro de valor de créditos comerciales		600
Ingresos por prestaciones de servicios		40.500



Cuentas	Deudores	Acreedores
▶		
Amortización acumulada de otro inmovilizado material		10.000
Pérdidas de créditos comerciales incobrables	400	
Capital social		30.000
Reservas		68.937,47
Otros gastos de explotación	30.000	
Proveedores		15.000
Créditos a corto plazo por venta de inmovilizado	26.000	
Ingresos de créditos		2.500
Bancos	A determinar	

### Información complementaria

1. El inmovilizado se amortiza linealmente y cuando sea necesario para la valoración de determinados elementos se aplica un tipo de interés del 5 % anual.
2. Algunos de los hechos que han ocurrido hasta la fecha del balance han sido:
  - a) CO, SA, en septiembre de X3, desembolsó 1.440 um por la obtención del derecho a explotar un determinado negocio. Se firmó un contrato de 4 años de duración, improrrogables, a contar desde el 1 de septiembre. Entre las cláusulas que figuran en el Pliego de condiciones de la Administración pública relativas al adjudicatario, se incluye que los bienes necesarios para la explotación serán de su cuenta y los dejará, dentro del plazo que se estipule, libres y a disposición de la Administración.

En la mencionada fecha compró por importe de 720 um un inmovilizado material<sup>1</sup> para su uso exclusivo en ese negocio; se estimó en 3 años su vida útil, por lo que para acabar el contrato la empresa deberá sustituirlo por otro cuyo precio se calcula en 576 um y su vida económica en 4 años. Se considera que el valor residual de ambos inmovilizados es insignificante.

<sup>1</sup> Incluido en el balance dentro de Otro inmovilizado material.

- b) Desde el ejercicio X5 están en marcha varias campañas publicitarias, una de ellas, que finaliza en mayo de este año, se pagó por anticipado; por otras campañas tiene pendiente de pago 300 um que se abonarán en el próximo mes de mayo.
3. Desde el 1 de abril hasta el cierre del ejercicio (31 de diciembre) se han realizado, entre otras, las siguientes operaciones:
- 3.1. Se pagaron 50.000 um por sueldos a los empleados; las cotizaciones a la Seguridad Social ascendieron a 12.500 um, de las que 10.000 um corresponden a la cuota empresarial y las retenciones a cuenta del impuesto sobre la renta de las personas físicas han sido de 17.000 um. Al cierre del ejercicio se adeudan los impuestos retenidos y 3.000 um a la Seguridad Social.
  - 3.2. El 1 de septiembre se compró el nuevo inmovilizado según lo previsto.
  - 3.3. A finales de octubre se vendieron al contado 300 unidades de mercaderías a 105 um cada una. Como se trataba de un nuevo cliente que CO, SA quería captar, se acordó que hasta el 1 de abril de X7 podría devolver las unidades no vendidas con reembolso del 100 % del precio abonado. Al cierre del ejercicio el cliente no había devuelto nada y CO, SA no realizó ninguna estimación sobre la posible devolución de existencias.
  - 3.4. Se han contratado nuevas campañas publicitarias por 700 um, el coste de los anuncios que se publicarán en X7 asciende a 200 um, y al cierre del ejercicio se adeudan por este concepto 150 um.
  - 3.5. Por los servicios que con carácter habitual presta CO, SA se han facturado 60.000 um, el 10 % está pendiente de cobro, documentado en una letra de cambio que vence a finales de enero de X7.
  - 3.6. Al cierre del ejercicio las facturas de clientes ascienden 5.000 um; se han concedido descuentos por pronto pago por importe de 1.000 um; se ha estimado un riesgo de insolvencias del 4 % de los créditos comerciales.
4. El consumo de mercaderías asciende a 30.000 um; el valor neto realizable de las existencias en el almacén se fija en 20.000 um.

Se pide:

1. Presentar el balance de saldos a 31 de marzo de X6 en la hoja que se adjunta.
2. Según la información facilitada, realizar las anotaciones contables que procedan por las operaciones realizadas desde el 1 de abril y las correspondientes a la determinación del resultado del ejercicio X6.



- Indicar el importe neto de la cifra de negocios y el importe de aprovisionamientos que figuran en la cuenta de pérdidas y ganancias del modelo normal del Plan General de Contabilidad (PGC).

## Solución

### Apartado 1

Código	Cuenta	Debe	Haber
300	Mercaderías (400 unidades)	12.500	
430	Clientes	25.000	
609	<i>Rappel</i> por compras		600
606	Descuento sobre compras por pronto pago		1.500
390	Deterioro de valor de mercaderías		200
700	Venta de mercaderías (800 unidades)		84.400
708	Devoluciones de ventas	2.743	
600	Compras de mercaderías (1.000 unidades)	40.000	
627	Publicidad y propaganda	1.000	
210	Terrenos y bienes naturales	37.500	
211	Construcciones	50.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones		12.000
219	Otro inmovilizado material	20.000	
64	Gastos de personal	15.000	
490	Deterioro de valor créditos comerciales		600
705	Ingresos por prestación de servicios		40.500
2819	Amortización acumulada otro inmovilizado		10.000





Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
650	Pérdidas de créditos comerciales incobrables	400	
100	Capital social		30.000
11	Reservas		68.937,47
62	Otros gastos de explotación	30.000	
400	Proveedores		15.000
543	Créditos a corto plazo enajenación inmovilizado	26.000	
762	Ingresos de créditos		2.500
202	Concesiones administrativas (a)	1.440	
2802	Amortización acumulada de concesiones administrativas (a)		840
207	Inmovilizado intangible reposición (a)	373,18	
2807	Amortización acumulada intangible reposición		217,69
5298	Provisión a corto plazo activo revertible (a)		418,18
410	Acreedores por prestación de servicios (b)		300
572	Bancos (diferencia)	6.057,16	
<b>Total</b>		<b>268.013,34</b>	<b>268.013,34</b>

## Información a incorporar en el balance de saldos a 31 de marzo de X6

### A) Concesión administrativa y activos revertibles

El pago de la concesión tuvo lugar el 1 de septiembre de X3 por un periodo de 4 años improrrogables, con la obligación de revertir el inmovilizado necesario para su explotación a la Administración pública, que hay que renovar el último año, ya que el que se adquiere al inicio de la concesión tiene una vida útil de 3 años.

Se supone que en el balance de saldos la amortización acumulada es hasta el cierre de X5.

202, «Concesiones administrativas» .....	1.440
2802, «Amortización acumulada de concesiones administrativas» ... [120 (X3) + 360 (X4) + 360 (X5)]	(840)

Cuota anual amortización de la concesión =  $1.440/4$  años = 360 um

El inmovilizado comprado al inicio de la concesión aparece en el balance de saldos dentro del epígrafe «Otro inmovilizado material».

La Resolución del ICAC del inmovilizado intangible de 28 de mayo de 2013, en la norma sexta, apartado 6.3, «Concesiones administrativas», fija los criterios si la empresa está obligada a renovar los activos revertibles casi al final del periodo de concesión siendo la vida económica del bien muy superior al periodo concesional, cuyo texto se reproduce a continuación:

3. Cuando la empresa realice inversiones que deban ser objeto de renovación con una vida económica superior al periodo concesional, en las concesiones administrativas que no estén incluidas en el ámbito de aplicación de las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas, se aplicarán los siguientes criterios:

a) La inversión inicial y las sucesivas renovaciones con una vida económica inferior al plazo concesional se amortizarán a lo largo de su vida útil.

b) Para registrar como un gasto de manera sistemática la recuperación total de la última renovación, que tiene una vida económica que supera el plazo de la concesión, en el momento inicial se reconocerá un inmovilizado intangible y una provisión por el mismo importe, equivalente en términos financieros al valor en libros de la inversión que teóricamente luciría al término del plazo concesional en el supuesto de que el activo no tuviese que ser entregado a la Administración concedente, actualizado desde la fecha en que se deba practicar la última inversión.

c) Los cambios en las estimaciones sobre el valor del inmovilizado intangible y la provisión se tratarán aplicando por analogía lo dispuesto para los costes de desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado material en la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias.

d) El inmovilizado intangible deberá ser objeto de amortización en el plazo concesional, y el criterio de depreciación será lineal, salvo que su patrón de uso pueda estimarse con fiabilidad por referencia a la «demanda o utilización» del servicio público medida en unidades físicas, en cuyo caso, este método podría aceptarse como criterio de amortización siempre que sea el patrón más representativo de la utilidad económica del citado activo.



A tal efecto, y sin perjuicio de lo indicado en el apartado 1, se aplicarán los criterios regulados en las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas.

e) La provisión que surge como contrapartida del inmovilizado intangible deberá actualizarse cada año hasta la fecha de su efectiva cancelación, aplicando los criterios recogidos en la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias para las provisiones por costes de retiro, circunstancia que originará el reconocimiento de un gasto financiero.

f) La diferencia entre el desembolso que debe efectuarse en la última renovación y el importe de la citada provisión, se contabilizará aplicando los criterios generales previstos para el inmovilizado material.

Tal como se indica, con la finalidad de repercutir la última renovación durante el periodo de la concesión, la empresa deberá reconocer un activo intangible y una provisión por el mismo importe, equivalente al valor en libros que tendría el bien en el momento de la reversión, pero actualizado desde la fecha que se realiza la renovación.

En el balance de saldos no aparecen ni el activo intangible ni la provisión, así que debemos calcular su valor teniendo en cuenta la tasa de actualización del 5 %.

• Coste estimado de los bienes de inmovilizado a renovar .....	576 um
• Cuota de amortización anual (576/4 años) .....	144 um
• Valor en libros a la finalización de la concesión (576 – 144) .....	432 um

Los 432 um representan la cantidad que desembolsa a finales del tercer año en la reposición del bien y que no podrá recuperar debido a que solo le resta un año de concesión.

$$\text{Valor actual del activo: } 432 \times (1,05)^{-3} = 373,18 \text{ um}$$

Datos por incorporar en el balance de saldos de 31 de marzo de X6:

207, «Inmovilizado intangible por reposición» .....	373,18
2807, «Amortización acumulada del intangible de reposición» .....	(217,68)
[31,10 (X3) + 93,29 (X4) + 93,29 (X5)]	

Cuota amortización anual =  $373,18/4$  años = 93,30 um

5298, «Provisión a corto plazo por activo revertible» .....	418,18
[ $373,18 \times (1,05)^{2,33333}$ ]	



## B) Campañas publicitarias

Las campañas publicitarias se pagaron por anticipado el año anterior y finalizan en mayo de este año. Entendemos que después del asiento de apertura del ejercicio X6, el saldo de la cuenta 480, «Gastos anticipados», se cerró y se incorporó el coste a la cuenta 627, «Publicidad, propaganda y relaciones públicas», que está incluido en el balance de saldos en el subgrupo 62, «Otros gastos de explotación».

En cambio, no aparece la deuda pendiente de 300 um que se debe pagar el próximo mes de mayo, por lo que debemos incorporar la cuenta:

410, «Acreedores por prestación de servicios» ..... 300 um

## Apartado 2

### 3.1. Por la nómina:

Código	Cuenta	Debe	Haber
640	Sueldos y salarios	69.500	
642	Seguridad Social a cargo de la empresa	10.000	
476	Organismos de la Seguridad Social acreedores		12.500
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas		17.000
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		50.000

El enunciado indica que se pagaron 50.000 um por sueldos a los empleados, entendemos que se trata del sueldo líquido.

Por el pago a la Seguridad Social:

Código	Cuenta	Debe	Haber
476	Organismos de la Seguridad Social acreedores (12.500 – 3.000)	9.500	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		9.500

- 3.2. Por la actualización de la provisión por activo revertible hasta la fecha de compra del nuevo activo revertible y la baja del otro inmovilizado material que se compró al inicio de la concesión:

Por la amortización del inmovilizado material adquirido al inicio de la concesión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material [[720 um/3 años) × 8/12]	160	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material		160

Por la baja del activo revertible por finalizar su vida útil:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material	720	
219	Otro inmovilizado material		720

Por la actualización de la provisión previo a la reposición:

Código	Cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones	13,82	
5298	Provisión a corto plazo por activo revertible [418,18 × (1,05) <sup>8/12</sup> - 1]		13,82

Por la adquisición del inmovilizado afecto a la concesión según el importe previsto:

Código	Cuenta	Debe	Haber
219	Otro inmovilizado material	144	
5298	Provisión a corto plazo por activo revertible	432	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		576

### 3.3. Por las ventas de mercaderías al contado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	31.500	
700	Ventas de mercaderías (300 × 105)		31.500

Aunque la empresa reconoce un derecho de devolución al cliente, a fecha de cierre no se ha producido ni hay expectativa que vaya a producirse, debido a que el enunciado nos indica que no realizada ninguna estimación por la posible devolución de existencias.

### 3.4. Por las campañas contratadas:

Código	Cuenta	Debe	Haber
627	Publicidad, propaganda y relaciones públicas	500	
480	Gastos anticipados	200	
410	Acreedores por prestación de servicios		700

Al indicar que queda pendiente de pago 150 um, el pago realizado ha sido 300 (que se pagan en mayo y proceden de la campaña iniciada en el ejercicio anterior) + 700 (campaña contratada en este ejercicio) – 150 (saldo pendiente de pago) = 850 um.

Por el pago:

Código	Cuenta	Debe	Haber
410	Acreedores por prestación de servicios	850	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		850

### 3.5. Por la prestación de los servicios que constituyen su actividad habitual:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4310	Efectos comerciales en cartera	6.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	54.000	
705	Prestaciones de servicios		60.000



### 3.6. Por el cobro de los clientes y la aplicación del descuento por pronto pago:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	19.000	
706	Descuentos sobre ventas por pronto pago	1.000	
430	Clientes		20.000

Había un saldo de 25.000 um en el balance y se indica que quedan pendientes de cobro saldos por importe de 5.000 um.

Por la reversión del deterioro del año anterior (dato que figura en el balance de comprobación):

Código	Cuenta	Debe	Haber
490	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales	600	
794	Reversión del deterioro de créditos por operaciones comerciales		600

Por la dotación del deterioro correspondiente a los saldos pendientes de cobro al final del ejercicio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
694	Pérdidas por deterioro de créditos por operaciones comerciales	440	
490	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales [(5.000 + 6.000) × 4%]		440

## 4. Ajuste de la variación de existencias

Las compras netas del ejercicio han sido: 40.000 (compras) – 600 (*rappels* sobre compras) – 1.500 (descuentos sobre compras por pronto pago) = 37.900 um.

Los consumos indica el enunciado que son de 30.000 um.

Existencias iniciales + Compras netas = Coste de venta o consumos + Existencias finales

Existencias finales = Existencias iniciales + Compras netas – Coste de ventas o consumos

$$\text{Existencias finales} = 12.500 + 37.900 - 30.000 = 20.400 \text{ um}$$



Por el traspaso a gasto de las existencias iniciales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
610	Variación de existencias de mercaderías	12.500	
300	Mercaderías		12.500

Por la incorporación al balance de las existencias finales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
300	Mercaderías	20.400	
610	Variación de existencias de mercaderías		20.400

Por la reversión del deterioro de existencias del ejercicio anterior:

Código	Cuenta	Debe	Haber
390	Deterioro de valor de mercaderías	200	
793	Reversión del deterioro de existencias		200

Por la dotación del deterioro correspondiente a las existencias finales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
693	Pérdidas por deterioro de existencias	400	
390	Deterioro de valor de mercaderías (20.400 – 20.000)		400

31 de diciembre de X6. **Ajustes de cierre de ejercicio:**

Por la amortización de la concesión administrativa:

Código	Cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible	360	
2801	Amortización acumulada de concesiones administrativas (1.440 um/4 años)		360



Por la amortización del activo revertible:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	48	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material [[144 um/12 meses) × 4 meses (septiembre a diciembre)]		48

Por la amortización del inmovilizado intangible por reposición:

Código	Cuenta	Debe	Haber
680	Amortización del inmovilizado intangible	93,29	
2807	Amortización acumulada del inmovilizado intangible por reposición (373,18/4 años)		93,29

## Apartado 3

**1. Importe neto de la cifra de negocios ..... 212.657 um**

700, «Ventas de mercaderías» (84.400 + 31.500) ..... 115.900

708, «Devoluciones de ventas y operaciones similares» ..... (2.743)

706, «Descuentos sobre ventas por pronto pago» ..... (1.000)

705, «Prestaciones de servicios» (40.500 + 60.000) ..... 100.500

**4. Aprovisionamientos ..... (30.200) um**

600, «Compras de mercaderías» ..... (40.000)

606, «Descuento sobre compras por pronto pago» ..... 1.500

609, «*Rappel* por compras» ..... 600

610, «Variación de existencias de mercaderías» ..... 7.900  
(-12.500 + 20.400)

693/793, «Variación deterioro de existencias» ..... (200)  
(-400 + 200)

## Caso práctico núm. 2

### Contabilidad financiera

---

La empresa comercial RON, SA tiene un solar registrado en 12.000 um donde decidió construir una nueva tienda. Las obras comenzaron en X0 con una inversión de 500 um en el año.

Para financiar el resto de la construcción se formalizó un préstamo con fecha 2 de enero de X1 de 3.000 um a devolver en 3 años (TIE 5 %).

En X1 el patrimonio neto estaba compuesto por los fondos propios que ascendían a 200.000 um y una subvención de 2.000 um obtenida en X0 y destinada a la construcción del edificio. Además, estaban en vigor dos préstamos uno a largo plazo de 60.000 um (TIE 7 %) y otro a corto plazo de 40.000 um (TIE 6,5 %).

En las fechas que se indican se abonaron los siguientes importes por las obras:

Fechas	Importes
1-1-X1	10.000
1-4-X1	12.000
1-7-X1	12.000
31-12-X1	6.000

El 31 de diciembre de X1 el edificio estaba terminado, pero en la construcción del parking subterráneo, donde se habían invertido 600 um, surgieron problemas que hicieron pensar que no estaría disponible, al menos, hasta finales de X3.

RON, SA negoció con el propietario de un solar lindante con el nuevo edificio el alquiler del mismo para su uso como aparcamiento. El contrato se firmó para un periodo de 2 años que empezó el 1 de enero de X2; el importe total fue de 240 um pagándose el 20 % en el mes de diciembre de X1 (fecha en la que se iniciaron las tareas de adaptación del terreno); el 50 % se pagó en junio de X2 y el resto el 1 de enero de X4<sup>2</sup>.

Se invirtieron en X1 530 um en las obras e instalaciones necesarias para que el aparcamiento pudiera funcionar normalmente. La empresa se comprometió a dejar el terreno en

---

<sup>2</sup> Considere que el efecto financiero es irrelevante.





las mismas condiciones que tenía cuando se firmó el contrato de alquiler y estimó que el coste por desmantelamiento y retiro de las instalaciones ascendería a 100 um, y se irá incrementando en un 2 % anual hasta que se lleve a cabo el desmantelamiento.

Después de terminar la instalación de todos los elementos (cuyo valor residual es cero) con un último pago de 70 um, a principios de enero de X2 el aparcamiento ya estaba en condiciones de ser utilizado.

El 1 de febrero de X2 el centro comercial se abrió al público. Su vida útil se estimó en 20 años y el valor residual en 5.410 um.

A finales de diciembre de X3 se cerró el aparcamiento y RON, SA pagó 98 um por el desmantelamiento de las instalaciones.

Sabiendo que la fecha de cierre del ejercicio es el 31 de diciembre, los inmovilizados se amortizan linealmente y las actualizaciones se realizan aplicando un 4 % anual.

Se pide:

Según la información facilitada, realizar en el libro diario las anotaciones que procedan en X1, X2 y X3 (en este último ejercicio solo las relativas al aparcamiento).

## Solución

### Ejercicio X1

El solar ya había sido adquirido por la empresa RON, SA. La tienda lleva acumulada una inversión de 500 que se han registrado en el año X0.

2 de enero de X1. Por la recepción del préstamo:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	3.000	
170	Deudas a largo plazo con entidades de crédito		3.000

El enunciado indica que la devolución del préstamo es en 3 años sin definir si se amortiza de forma lineal o reembolso único, de ahí que optamos por registrar la deuda a largo plazo.



Por el pago por la certificación de obra:

Código	Cuenta	Debe	Haber
231	Construcciones en curso	10.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		10.000

1 de abril de X1. Por la certificación de obra:

Código	Cuenta	Debe	Haber
231	Construcciones en curso	12.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		12.000

1 de julio de X1. Por la certificación de obra:

Código	Cuenta	Debe	Haber
231	Construcciones en curso	12.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		12.000

31 de diciembre de X1. Por la certificación de obra:

Código	Cuenta	Debe	Haber
231	Construcciones en curso	6.000	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		6.000

31 de diciembre de X1. Por el devengo de los intereses de la deuda específica y genérica suponiendo que se hubieran pagado al cierre de ejercicio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6623	Intereses de deudas con entidades de crédito (3.000 x 5%)	150	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		150



Código	Cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas (40.000 × 6,5%)	2.600	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		2.600

Código	Cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	4.200	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (60.000 × 7%)		4.200

31 de diciembre de X1. Por la capitalización de los gastos financieros:

El periodo de construcción de la tienda y el parking excede el año de ahí que es obligatorio capitalizar gastos financieros tanto de la financiación específica como de la deuda genérica.

En primer lugar, hay que determinar la inversión media de este ejercicio:

$$10.500 \text{ (todo el año)} + 12.000 \times 9/12 \text{ (abril a diciembre)} + 12.000 \times 6/12 \text{ (julio a diciembre)} + 6.000 \times 0 \text{ (certificado al cierre de ejercicio)} = 25.500 \text{ um}$$

Siguiendo los pasos de la norma novena de la Resolución del ICAC de costes de producción de 14 de abril de 2015, en primer lugar hay que restar las subvenciones recibidas para financiar el proyecto.

$$25.500 - 2.000 \text{ (subvención recibida en el X0)} = 23.500 \text{ um}$$

A continuación debemos considerar la financiación específica que se corresponde con el préstamo bancario de 3.000 um, cuyo gasto financiero devengado de 150 um es capitalizable.

Parte de la inversión financiada con deuda genérica = 23.500 – 3.000 (deuda específica) = 20.500 um.

$$\text{Tipo medio de la deuda genérica} = \frac{(60.000 \times 0,07) + (40.000 \times 0,065)}{60.000 + 40.000} = 6,80 \%$$

Gasto financiero devengado de la deuda genérica = (6.000 × 0,07) + (40.000 × 0,065) = 6.800 um.

$$\text{Importe capitalizable de la deuda genérica} = 20.500 \times 0,068 = 1.394 \text{ um.}$$

Total del coste financiero capitalizable a la inversión = 150 (deuda específica) + 1.394 (deuda genérica) = 1.544 um.



Código	Cuenta	Debe	Haber
231	Construcciones en curso	1.544	
769	Incorporación al activo de gastos financieros (150 + 1.394)		1.544

31 de diciembre de X1. Por las obras de la tienda que ya se han finalizado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
211	Construcciones	41.444	
231	Construcciones en curso (40.500 – 600 + 1.544)		41.444

Saldos certificados de obra hasta finales del X1 = 500 (X0) + 40.000 (X1) = 40.500 um.

Inversión imputable al parking = 600 um.

Entendemos que el parking forma parte de los certificados de obra de X1, pero al no estar terminado no se ha producido la entrada en funcionamiento.

Por el pago anticipado del 20 % del alquiler del terreno colindante:

Código	Cuenta	Debe	Haber
480	Gastos anticipados	48	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (240 × 20%)		48

El coste total de 2 años de alquiler son 240 um, lo que significa un devengo mensual de 10 um y la imputación a gasto debe ser lineal al margen de la corriente monetaria de los pagos.

31 de diciembre de X1. Por las obras de acondicionamiento del terreno colindante para poder ser utilizado como parking normalmente a partir del siguiente ejercicio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
219	Otro inmovilizado material	626,19	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		530
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		96,19



El coste de desmantelamiento que nos facilita el enunciado de 100 um sería el valor actual y se irá incrementando un 2 % hasta que se lleve a cabo el desmantelamiento, luego deberíamos actualizarlo al 4 % que es el dato que proporciona el enunciado para las actualizaciones.

$$\text{Valor actual} = 100 \times (1,02)^2 \times (1 + 0,04)^{-2} = 96,19 \text{ um}$$

## Ejercicio X2

Por el último pago para que el parking esté en condiciones de uso:

Código	Cuenta	Debe	Haber
219	Otro inmovilizado material	70	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		70

Por el alquiler correspondiente al importe pagado en el ejercicio anterior, cuyo gasto se devenga a partir de la firma del contrato:

Código	Cuenta	Debe	Haber
621	Arrendamientos y cánones	48	
480	Gastos anticipados		48

Junio. Por el pago del segundo plazo del alquiler:

Código	Cuenta	Debe	Haber
621	Arrendamientos y cánones	120	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		120

31 de diciembre de 20X2. Por la periodificación del alquiler:

Código	Cuenta	Debe	Haber
480	Gastos anticipados	48	
621	Arrendamientos y cánones		48



Importe devengado en el ejercicio X2 .....	120 um
Saldo de la cuenta 621, «Arrendamientos antes de ajustar» .....	168 um
(48 um + 120 um)	<hr/>
Gasto anticipado .....	48 um

31 de diciembre de 20X2. Por la amortización de la tienda:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	1.651,56	
2811	Amortización acumulada de construcciones [(41.444 – 5.410)/20 años × 11/12]		1.651,56

Por la amortización de las obras en el parking alquilado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	300	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material [(530 + 70)/2 años]		300

Por la amortización de los costes de desmantelamiento del parking alquilado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	48,09	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material (96,19/2 años)		48,09

Por la actualización de la provisión por desmantelamiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones (96,19 × 0,04)	3,85	
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		3,85



Por la reclasificación de la provisión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
143	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado	100,04	
5293	Provisión a corto plazo por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado (96,19 + 3,85)		100,04

## Ejercicio X3

1 de enero de X3. Por el gasto de alquiler pagados en el ejercicio anterior:

Código	Cuenta	Debe	Haber
621	Arrendamientos y cánones	48	
480	Gastos anticipados		48

31 de diciembre de X3. Por el devengo del resto de los meses de alquiler cuyo pago tendrá lugar al inicio de X4:

Código	Cuenta	Debe	Haber
621	Arrendamientos y cánones	72	
410	Acreedores por prestación de servicios		72

El saldo de la cuenta 621, «Arrendamientos y cánones», en el ejercicio X3 es de 120 um.

Al margen de la corriente monetaria, el coste total del alquiler que es de 240 um debe repartirse de forma lineal.

31 de diciembre de X3. Por la amortización de la tienda:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	1.801,70	
2811	Amortización acumulada de construcciones [(41.444 – 5.410)/20 años]		1.801,70



Por la amortización de las obras en el parking alquilado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	300	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material [(530 + 70)/2 años]		300

Por la amortización de los costes de desmantelamiento del parking alquilado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	48,09	
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material (96,19/2 años)		48,09

Por la baja de las obras de adecuación del parking alquilado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2819	Amortización acumulada de otro inmovilizado material	600	
219	Otro inmovilizado material (530 + 70)		600

Por el efecto financiero de la provisión por desmantelamiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones (100,04 × 0,04)	4	
5293	Provisión a corto plazo por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado		4

Por el pago del desmantelamiento de las instalaciones:

Código	Cuenta	Debe	Haber
143	Provisión a corto plazo por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado	104,04	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		98
7953	Exceso de provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación		6,04





## Ejercicio X4

1 de enero de X4. Por el pago del alquiler del parking:

Código	Cuenta	Debe	Haber
410	Acreedores por prestación de servicios	72	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		72

Si ya están solucionados los problemas del parking subterráneo de la tienda, habría que reclasificarlo a inmovilizado material e iniciar su amortización.

## Caso práctico núm. 3

### Operaciones societarias desde el punto de vista del socio

Al inicio de X2 AVI, SA tiene 360 acciones adquiridas al 142,5 %, emitidas por la sociedad no cotizada R, SA cuyo capital, totalmente desembolsado, asciende a 6.000 um y está constituido por una única serie de acciones ordinarias (serie A) de 10 um.

En febrero de X2 AVI, SA pagó 8.000 um por la adquisición de 150 acciones de la serie Y emitidas en la única ampliación de capital realizada por la sociedad no cotizada Z, SA. El capital de esta sociedad está compuesto por dos series de acciones ordinarias: 100 acciones de la serie X, de 20 um de valor nominal, desembolsadas al 100 % y 400 acciones de 40 um de valor nominal de la serie Y desembolsadas al 70 % (no hay fecha para exigir el desembolso pendiente).

Z, SA había acordado en enero de X2 abonar a primeros de marzo de X2 un dividendo con cargo a los resultados de X1 del 20 % del valor nominal a cada acción.

En marzo de X2 la sociedad R, SA realizó una ampliación de capital, liberada al 10 % con cargo a reservas, en la que se emitieron nuevas acciones ordinarias (serie B) de 15 um de valor nominal que se desembolsaron al 100 % en la suscripción. AVI, SA suscribió el 20 % de la emisión y vendió los derechos sobrantes en 810 um. Se calculó que el valor teórico de la acción antes de la ampliación era de 18 um y el valor teórico del derecho preferente de 3 um.



Antes del cierre del ejercicio X2 se llevó a cabo la reducción del capital social, con cargo a reservas voluntarias, aprobada previamente por la junta de accionistas de Z, SA. La operación consistió en condonar el dividendo pasivo pendiente y posteriormente, para igualar el valor nominal de todas las acciones, reducir el valor nominal reembolsando en efectivo la parte correspondiente a la serie Y. En el balance que sirvió de base para realizar la operación el patrimonio neto ascendía a 40.000 um y estaba compuesto solo por fondos propios.

Se pide:

Según la información disponible, realizar las anotaciones contables que procedan en los libros de AVI, SA por las operaciones realizadas en el ejercicio X2.

## Solución

### Información adicional

El capital de la entidad R está formado por 6.000 um, siendo el valor nominal de 10 um, lo que significa que tiene en circulación 600 acciones.

Si la entidad AVI, SA tiene 360 acciones de la entidad R, su participación es del 60 %, figura como participaciones en empresas del grupo, siendo el coste de 14,25 um

2403, «Participaciones a largo plazo en empresas del grupo» ..... 5.130 um  
(360 acciones × 14,25)

### Operaciones realizadas durante el ejercicio X2

#### 1. Suscripción de 150 acciones de la ampliación realizada por la entidad Z

El capital de Z está formado por dos series ordinarias:

- Serie X (100 acciones × 20 um) ..... 2.000 um (desembolso = 100 %)
- Serie Y (400 acciones × 40 um) ..... 16.000 um (desembolso = 70 %)

Nuestra empresa compra hoy acciones de la serie Y que están parcialmente desembolsadas.



A fin de registrar la compra debemos determinar el porcentaje de participación que representa la compra, para ello homogenizamos las acciones en títulos equivalentes de 40 um de valor nominal, nos da 450 acciones.

$$\text{Porcentaje} = 150 \text{ acciones} / 450 \text{ acciones} = 33,33 \%$$

La inversión tiene la consideración de participación asociada.

Como compramos en febrero y en el mes de enero de X2, la entidad Z acordó un dividendo con cargo a los resultados de X1 del 20 % del nominal de cada acción, una parte del importe que se paga incluye el dividendo aprobado.

El dividendo aprobado y no pagado imputable a los títulos que compra de la serie Y irá en función del capital desembolsado.

$$150 \text{ acciones} \times 40 \text{ um} \times 70 \% (\text{desembolsado}) \times 20 \% = 840 \text{ um}$$

La norma de registro y valoración 9.ª 2.6 del PGC establece que hay que segregar el dividendo aprobado y no pagado en la fecha de la compra como menor coste:

## 2.6. Intereses y dividendos recibidos de activos financieros

Los intereses y dividendos de activos financieros devengados con posterioridad al momento de la adquisición se reconocerán como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los intereses de los activos financieros valorados a coste amortizado deben reconocerse utilizando el método del tipo de interés efectivo y los dividendos cuando se declare el derecho del socio a recibirlos.

A estos efectos, en la valoración inicial de los activos financieros se registrarán de forma independiente, atendiendo a su vencimiento, el importe de los intereses explícitos devengados y no vencidos en dicho momento, así como el importe de los dividendos acordados por el órgano competente en el momento de la adquisición. Se entenderá por «intereses explícitos» aquellos que se obtienen de aplicar el tipo de interés contractual del instrumento financiero.

Por la compra de las acciones:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas «Serie Y de la entidad Z»	8.960	
534	Dividendo a cobrar de empresas asociadas		840





Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		8.000
2494	Desembolsos no exigidos sobre participaciones a largo plazo en empresas asociadas (150 acciones × 40 um × 30%)		1.800

Por el cobro del dividendo de Z:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	840	
5354	Dividendo a cobrar de empresas asociadas		840

## 2. Ampliación de capital de la sociedad R

El capital de R antes de la ampliación era de 600 acciones de 10 um.

La sociedad R emite acciones ordinarias de un nominal de 15 um que se emiten liberadas en un 10 % y el resto se hace efectivo en la fecha de la suscripción.

Valor teórico de las acciones de R antes de la ampliación .....	18 um
Valor teórico del derecho preferente .....	3 um
Valor teórico de las acciones de 10 um de valor nominal después de la ampliación (18 – 3) .....	15 um

Nuestra empresa decide vender parte de los derechos y suscribir el 20 % de las acciones emitidas, de ahí que en primer lugar debemos averiguar el número de acciones que emite la entidad R.

Valor nominal acción nueva .....	15 um
Valor nominal acciones antiguas .....	10 um

1 acción nueva de 15 um equivale a 1,5 acciones antiguas de 10 um

600 acciones antiguas de 10 um × 18 (valor razonable) .....	10.800
1,5 × N (nuevas) equivalentes de 10 um × 90 % .....	13,5 N
600 + 1,5 N .....	<u>10.800 + 13,5 N</u>

El valor teórico de las acciones de 10 um después de la ampliación es de 15 um.

$$\frac{10.800 + 13,5 N}{600 + 1,5 N} = 15$$

$$10.800 + 13,5 N = 9.000 + 22,5 N$$

$$10.800 - 9.000 = 22,5 N - 13,5 N$$

$$1.800 = 9 N$$

Número de acciones = 200 acciones nuevas.

El capital social de la entidad R después de la ampliación estará formado por:

Serie A (600 acciones de 10 um) .....	6.000 um
Serie B (200 acciones de 15 um) .....	3.000 um
Total .....	<u>9.000 um</u>

Al tener distintos nominales, si convertimos las acciones de la serie A en títulos equivalentes de 15 um serían 400 acciones antiguas, siendo la proporción de cada 2 antiguas de nominal equivalente de 15 um le corresponden 1 acción nueva de 15 um.

Nuestra empresa adquiere un 20 % de las acciones que emite lo que significa que suscribe 40 acciones, debiendo entregar 80 derechos de preferencia.

Número de acciones antiguas que tiene AVI, SA = 360 acciones, lo que equivale a 360 derechos de preferencia, de los cuales ejerce 80 derechos y vende 280 derechos.

Número de acciones que tendrá AVI, SA de R después de la ampliación:

$$360 \text{ acciones de } 10 \text{ um} + 40 \text{ acciones de } 15 \text{ um} = 4.200 \text{ um, que equivale a } 420 \text{ títulos de } 10 \text{ um}$$

Porcentaje de participación de AVI, SA en R después de la ampliación en títulos equivalentes de 10 um =  $420/900 = 46,66 \%$ , deja de tener el control a ejercer influencia.

A efectos de registrar las operaciones, hay que determinar el coste teórico del derecho según el artículo 3.6 de la Resolución del ICAC de 5 de marzo de 2019.

18 um (valor razonable de las acciones de 10 um) \_\_\_\_\_ 3 um (VTDS)

14,25 um (coste acciones antiguas) \_\_\_\_\_ X

Coste del derecho = 2,375 um

Por el desglose de los derechos de suscripción:

Código	Cuenta	Debe	Haber
530X	Derechos de preferencia de empresas del grupo (360 derechos × 2,375)	855	
2403	Participaciones a largo plazo en empresas del grupo «Serie A»		855

Como las acciones que suscribe tiene un valor nominal distinto a las acciones antiguas, no forman un mismo grupo homogéneo, al tener derechos económicos distintos.

Por la reclasificación de las acciones de la serie A de grupo a participación asociada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas «Serie A» (5.130 – 855)	4.275	
2403	Participaciones a largo plazo en empresas del grupo «Serie A»		4.275

Coste medio ponderado serie A = 4.275 um/360 acciones = 11,875 um.

Por la suscripción de las acciones nuevas:

En la suscripción de las nuevas acciones el socio desembolsa la totalidad del valor de emisión, los 13,5 um por acción, ya que el 10 % del nominal es liberada o con cargo a reservas disponibles.

Código	Cuenta	Debe	Haber
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas «Serie B»	730	
530X	Derechos de preferencia de empresas del grupo (80 derechos × 2,375)		190





Código	Cuenta	Debe	Haber
▶			
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (40 acciones × 15 um × 90%)		540

Coste de las acciones serie B = 730 um/40 acciones = 18,25 um

Por la venta de los derechos de preferencia:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	810	
530X	Derechos de preferencia de empresas del grupo (280 derechos × 2,375 um)		665
7665	Beneficios en participaciones a corto plazo de empresas del grupo		145

### 3. Reducción de capital de la sociedad Z

Si la entidad Z condona el dividendo pasivo de la serie Y, implica que el 30 % que restaba por aportar se elimina de la escritura, reduce el capital social, lo que para el socio inversor implica una reducción del coste del título que compró.

Código	Cuenta	Debe	Haber
2494	Desembolsos no exigidos sobre participaciones a largo plazo en empresas asociadas (150 acciones × 40 um × 30%)	1.800	
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas «Serie Y de la entidad Z»		1.800

El nuevo valor nominal de la serie Y pasa a ser de 40 um × 70 % = 28 um.

Coste de las acciones después de la condonación del dividendo pasivo = 8.960 – 1.800 = 7.160 um.

A la vez la entidad Z reduce el capital para igualar el nominal de las dos series del capital de Z:

Serie X (100 acciones × 20 um) .....	2.000 um
Serie Y (400 acciones × 28 um) .....	11.200 um

Si quiere igualar los nominales, a los socios de la serie Y se les tiene que devolver a cada uno de ellos 8 um.

$$\text{Devolución de aportaciones} = 400 \text{ acciones} \times 8 \text{ um} = 3.200 \text{ um}$$

Porcentaje reducción que representa la devolución respecto al patrimonio neto =  $3.200/40.000 = 8\%$ .

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (150 acciones × 8 um)	1.200	
2404	Participaciones a largo plazo en empresas asociadas «Serie Y de la entidad Z» (7.160 um × 8%)		572,80
7734	Beneficios procedentes de participaciones a largo plazo en empresas asociadas		627,20

Coste de las acciones de la serie Y de la entidad Z =  $7.160 - 572,80 = 6.587,20$  um.

El artículo 40.2 de la Resolución del ICAC de 5 de marzo de 2019 indica que si hay devoluciones a los socios a fin de determinar el beneficio o pérdida desde el punto de vista del socio, la reducción del coste de los títulos se hace en la misma proporción que se reducen los fondos propios de la sociedad.

2. Cuando se acuerda una reducción de capital con devolución de aportaciones, independientemente de si se reduce el valor nominal, se agrupan las acciones o participaciones o se amortiza parte de ellas, se produce una desinversión al recuperar el socio parcial o totalmente el coste de la inversión efectuada y, por lo tanto, se deberá disminuir proporcionalmente el valor en libros de la inversión, tal y como se regula en el párrafo siguiente.

Para identificar en el inversor el coste de las acciones o participaciones correspondientes a la reducción de capital se deberá aplicar a la inversión la misma proporción que represente la reducción de fondos propios respecto al patrimonio neto de la sociedad antes de la reducción, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en dicho momento; en su caso, se reducirá también proporcionalmente el importe de las correcciones valorativas contabilizadas.

La diferencia entre el importe recibido y el valor contable de la inversión que se da de baja, siguiendo el criterio establecido en el párrafo anterior, se reconocerá como un resultado financiero en la cuenta de pérdidas y ganancias.





## Caso práctico núm. 4

### Contabilidad financiera

---

#### Impuesto sobre sociedades

La sociedad anónima Piezastrans, SA, con domicilio fiscal y social en España, está sujeta al impuesto sobre sociedades, al tipo del 25 % durante el ejercicio 2X21.

Información de trascendencia a efectos del impuesto:

- Ha repartido 30.000 euros en un dividendo a accionistas poseedores de acciones sin derecho a voto.
- Ha tenido un resultado operativo de 3.000.000 de euros y unos gastos financieros netos de 1.400.000 euros.
- El resultado contable antes de impuestos ha sido de 1.600.000 euros.

**1.** Con fecha 1 de abril ha permutado una instalación comercial, cuyo valor contable era de 250.000 euros, por un vehículo industrial cuyo valor de mercado es de 300.000 euros. Se estima que este vehículo industrial tendrá una vida útil de 6 años, sin que tenga al final un valor residual, a efectos contables esta permuta se califica como no comercial.

**2.** Ha sido sancionada con 150 euros por la Agencia Tributaria por no atender un requerimiento de información. Ante la falta transitoria de liquidez, ha pedido un aplazamiento por el IVA que ha supuesto unos intereses de demora de 1.600 euros y ha presentado fuera de plazo sin requerimiento previo el modelo 111 de retenciones, lo que le ha supuesto el pago de un recargo por presentación extemporánea de 1.500 euros.

**3.** Con fecha 1 de julio ha contabilizado un fondo de comercio, por importe de 420.000 euros cuya vida útil calculada de forma fiable se considera que será de 10 años.

**4.** El 1 de enero de 2X17 adquirió una maquinaria cuyo valor de adquisición fue de 2.000.000 de euros cuya vida útil se estima será de 8 años y a la que pudo aplicar libertad de amortización por creación de empleo. Se estima que terminado su periodo de vida útil no tendrá valor residual alguno.

**5.** Tiene pendiente de compensación bases imponibles negativas por importe de 700.000 euros, así como una deducción pendiente de aplicar por importe de 25.000 euros. Su intención es aplicarlas en su cuantía máxima siempre que sea posible. En este ejercicio se ha generado otra deducción por creación de empleo de discapacitados por importe de 36.000

euros de la que pretende aplicar la mitad. La cuantía de las retenciones y pagos fraccionados ascienden a 1.500.000 euros.

Se pide:

- Contabilización de las operaciones del ejercicio 2X21 que puedan afectar al impuesto sobre sociedades, sin que sea necesaria la utilización de las cuentas del grupo 8.
- Cálculo de la base imponible y cuota íntegra y líquida del impuesto sobre sociedades.

## Impuesto sobre el valor añadido

Tiene como actividades la fabricación de piezas para la automoción y servicios de transporte de enfermos en ambulancia, y que, a efectos del IVA, por las mismas, realiza tanto operaciones sujetas, como operaciones sujetas y exentas, por lo que ha optado por aplicar prorrata general.

Todas las operaciones las realiza al tipo general del 21 %. En el ejercicio 2X18 la prorrata definitiva fue del 45 %.

Durante el ejercicio 2X19, adquirió a un promotor inmobiliario dos almacenes de nueva construcción, para el depósito de las materias primas y de los productos terminados que utiliza en la actividad de fabricación de piezas de automoción, cada uno de ellos por importe de 300.000 euros.

Durante el ejercicio 2X19, existen los siguientes datos con trascendencia a efectos del IVA:

- Facturación correspondiente a la fabricación de piezas de automoción: 2.100.000 euros.
- Facturación correspondiente a los servicios de transporte de enfermos en ambulancia: 1.400.000 euros.
- Gastos corrientes aplicables a las dos actividades anteriores: 1.500.000 euros.
- Asimismo, se vendió una nave adquirida en 2X00 por importe de 500.000 euros.
- Los anteriores importes son netos del IVA.

En el ejercicio 2X20 la prorrata definitiva fue del 69 %.

En el ejercicio 2X21, por no ser ya necesarios y tener falta de liquidez, se decide la venta de los dos almacenes adquiridos en 2X19 por los siguientes importes y destinatarios:



- El primero de ellos por importe de 450.000 euros a otra empresa que se dedica al transporte de enfermos en ambulancia.
- El segundo por importe de 400.000 euros a un empresario, que, cumpliendo con los requisitos establecidos, tiene derecho y renuncia a la exención de segunda y ulteriores transmisiones a efectos del IVA.

Se pide:

Realice las anotaciones contables, con incidencia en la prorrata, que procedan de la información suministrada, en relación con el IVA correspondiente a los ejercicios 2X19, 2X20 y 2X21.

En el caso de que el opositor estime que en algún punto de los apartados anteriores no es preciso realizar ninguna anotación contable, deberá hacerlo constar.

## Solución

### Impuesto sobre sociedades

#### 1. Comentarios de ajustes fiscales

##### **Nota 1.** Dividendos a las acciones sin voto (art. 15 a) LIS)

Si el capital sin voto percibe dividendos mínimos que figuran como gasto financiero, a efectos del artículo 15 a) tienen la consideración de retribución de fondos propios y no son deducibles.

Ajuste fiscal = +30.000 euros, diferencia permanente.

##### **Nota 2.** Límite de la deducción de los gastos financieros netos (art. 16 LIS)

El importe de los gastos financieros netos del periodo impositivo actual excede el millón de euros, así que debemos ver si es posible deducirlos en su totalidad o no, para ello tenemos que la cantidad no puede exceder el 30 % del beneficio operativo.

Gastos financieros netos  $\leq$  30 % beneficio operativo

$$1.400.000 \leq 30 \% \text{ de } 3.000.000$$

$$1.400.000 \leq 900.000$$

El límite del beneficio operativo es inferior a 1.000.000 de euros, pero el artículo 16.1 de la LIS indica en todo caso 1.000.000 de euros. Como la cantidad registrada en el periodo impositivo actual excede dicho importe, procede ajuste fiscal.

Ajuste fiscal = +400.000 euros, diferencia temporaria con origen ejercicio actual, activo diferido

*Artículo 16. Limitación en la deducibilidad de gastos financieros.*

1. Los gastos financieros netos serán deducibles con el límite del 30 por ciento del beneficio operativo del ejercicio.

A estos efectos, se entenderá por gastos financieros netos el exceso de gastos financieros respecto de los ingresos derivados de la cesión a terceros de capitales propios devengados en el periodo impositivo, excluidos aquellos gastos no deducibles a que se refieren las letras g) y h) del artículo 15 y el artículo 15 bis de esta ley.

El beneficio operativo se determinará a partir del resultado de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio determinado de acuerdo con el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo, eliminando la amortización del inmovilizado, la imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras, el deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado, y adicionando los ingresos financieros de participaciones en instrumentos de patrimonio, siempre que se correspondan con dividendos o participaciones en beneficios de entidades en las que el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea al menos el 5 por ciento, excepto que dichas participaciones hayan sido adquiridas con deudas cuyos gastos financieros no resulten deducibles por aplicación de la letra h) del apartado 1 del artículo 15 de esta ley.

En todo caso, serán deducibles gastos financieros netos del periodo impositivo por importe de 1 millón de euros.

Los gastos financieros netos que no hayan sido objeto de deducción podrán deducirse en los periodos impositivos siguientes, conjuntamente con los del periodo impositivo correspondiente, y con el límite previsto en este apartado.

**Nota 3.** Permuta no comercial (art. 17.4 e) y 17.5 LIS)

Si la operación de permuta se ha calificado de no comercial implica que el bien recibido contablemente se ha valorado por el valor en libros del bien entregado, no por su valor razonable.

Valor contable del bien recibido (vehículo industrial) .....	250.000
Valor razonable del bien recibido .....	300.000

El artículo 17.4 e) de la LIS regula que las permutas desde el punto de vista fiscal se valoran por su valor de mercado al margen del criterio contable.

Ajuste fiscal = +50.000 euros, diferencia temporaria, activo diferido

La reversión del ajuste fiscal anterior irá en función del criterio de amortización del bien recibido, ya que la base de amortización contable y fiscal difiere.

Amortización contable [250.000/6 años × 9/12 (abril a diciembre)] .....	31.250
Amortización fiscal [300.000/6 años × 9/12 (abril a diciembre)] .....	37.500
Ajuste fiscal negativo .....	<u>6.250</u>

En el mismo ejercicio de la permuta del activo diferido revierte en ejercicios anteriores los 6.250 euros por la diferencia en las cuotas de amortización.

#### **Nota 4.** Sanciones y recargos (art. 15 c) LIS)

La sanción por el requerimiento y el recargo por presentar fuera de plazo del modelo 111 no tienen la consideración de gasto deducible, mientras que los intereses de aplazamiento se consideran gasto financiero deducible sujeto al límite del artículo 16 de la LIS.

Sanción por requerimiento de información .....	150
Recargo presentación fuera de plazo modelo 111 .....	1.500
Suma .....	<u>1.650</u>

Ajuste fiscal = +1.650, diferencia permanente.

#### **Nota 5.** Exceso de amortización del fondo de comercio (art. 12.2 LIS)

El criterio de amortización fiscal del fondo de comercio es como límite máximo veintea-vas partes, mientras que el criterio de amortización contable es lineal en 10 años.

Amortización contable [(420.000/10 años × 6/12 (julio a diciembre)] .....	21.000
Amortización fiscal [(420.000/20 años × 6/12 (julio a diciembre)] .....	10.500
Exceso de amortización .....	<u>10.500</u>

Ajuste fiscal = +10.500 euros, diferencia temporaria origen ejercicio actual,  
activo diferido

**Nota 6. Libertad de amortización con creación de empleo**

Se entiende que la empresa en el periodo impositivo del 2X17 tenía la condición de reducida dimensión y pudo aplicar el artículo 102 de la LIS de libertad de amortización con creación de empleo para activos nuevos del inmovilizado material. En el 2X21 el valor fiscal de la máquina es 0, pero ha registrado una amortización contable de 250.000 euros, que ya se dedujo anteriormente.

$$\text{Amortización contable} = 2.000.000/8 \text{ años} = 250.000 \text{ euros}$$

Ajuste fiscal = +250.000 euros, diferencia temporaria con origen en ejercicios anteriores, revierte el pasivo diferido

**2. Determinar la deuda tributaria**

Resultado contable antes de impuestos .....	1.600.000
+/- Diferencias permanentes .....	31.650
Dividendo acciones sin voto (Nota 1) ..... +30.000	
Sanción y recargos (Nota 4) ..... +1.650	
+/- Diferencias temporarias	
A) Con origen ejercicio actual .....	460.500
Límite de la deducción gastos financieros (Nota 2) ..... +400.000	
Permuta no comercial (Nota 3) ..... +50.000	
Exceso de amortización fondo comercio (Nota 5) ..... +10.500	
B) Con origen en ejercicios anteriores .....	243.750
Cuotas amortización vehículo industrial (Nota 3) ..... -6.250	
Libertad de amortización máquina (Nota 6) ..... +250.000	
Base imponible antes de capitalización y compensar BINS .....	2.335.900
- Reserva de capitalización .....	0
- Compensación de bases imponibles negativas .....	(700.000)
Base imponible .....	1.635.900
Tipo de gravamen .....	× 25 %
Cuota íntegra .....	408.975



– Deducciones ejercicios anteriores .....	25.000	
– Deducción por contratación personal con discapacidad	36.000	
		<hr/>
	61.000	
Límite conjunto = 25 % de 409.062,50 = 102.265,63 euros		
Deducciones que aplica en el periodo impositivo actual (25.000 + 18.000)		(43.000)
Cuota líquida .....		<hr/>
		365.975
Retenciones y pagos a cuenta .....		(1.500.000)
Deuda tributaria (a devolver) .....		<hr/>
		1.134.025

El artículo 26.1 de la LIS regula que se pueden compensar bases imponibles negativas en todo caso hasta 1.000.000 de euros, si excede dicho importe se deberá tener en cuenta el límite que figura en la disposición adicional 15.ª 1 de la LIS.

#### Artículo 26. *Compensación de bases imponibles negativas.*

1. Las bases imponibles negativas que hayan sido objeto de liquidación o autoliquidación podrán ser compensadas con las rentas positivas de los periodos impositivos siguientes con el límite del 70 por ciento de la base imponible previa a la aplicación de la reserva de capitalización establecida en el artículo 25 de esta ley y a su compensación.

En todo caso, se podrán compensar en el periodo impositivo bases imponibles negativas hasta el importe de 1 millón de euros.

La limitación a la compensación de bases imponibles negativas no resultará de aplicación en el importe de las rentas correspondientes a quitas o esperas consecuencia de un acuerdo con los acreedores del contribuyente. Las bases imponibles negativas que sean objeto de compensación con dichas rentas no se tendrán en consideración respecto del importe de 1 millón de euros a que se refiere el párrafo anterior.

El límite previsto en este apartado no se aplicará en el periodo impositivo en que se produzca la extinción de la entidad, salvo que la misma sea consecuencia de una operación de reestructuración a la que resulte de aplicación el régimen fiscal especial establecido en el capítulo VII del título VII de esta ley.

El importe de las bases imponibles negativas de ejercicios anteriores no excede el millón, de ahí que se compensen en su totalidad.

Con relación a las deducciones fiscales, el límite conjunto del 25 % permite aplicar la totalidad, pero el enunciado indica que de la deducción por contratación de personal con discapacidad opta por aplicar la mitad, de ahí que el importe total que resta en el periodo

impositivo actual sea la suma de los 25.000 euros de ejercicios anteriores y 18.000 euros del periodo impositivo actual.

### 3. Contabilización del impuesto sobre sociedades

Por la contabilización de la cuota líquida:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto corriente	365.975	
4709	Hacienda Pública, deudora por devolución de impuestos	1.134.025	
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta		1.500.000

Los ajustes fiscales que sean diferencias permanentes no generan activos y ni pasivos diferidos, al no tener incidencia en las siguientes liquidaciones del impuesto sobre sociedades, su efecto se limita a la cuota líquida del periodo impositivo actual.

Por la limitación de la deducción de los gastos financieros:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4740	Activo por diferencias temporarias deducibles «Limitación de la deducción gastos financieros» (400.000 × 25%)	100.000	
6301	Impuesto diferido		100.000

Por la permuta no comercial del vehículo industrial:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4740	Activo por diferencias temporarias deducibles «Permuta no comercial» [(50.000 – 6.250) × 25%]	10.937,50	
6301	Impuesto diferido		10.937,50

Por el exceso de amortización del fondo de comercio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4740	Activo por diferencias temporarias deducibles «Fondo de comercio» (10.500 × 25%)	2.625	
6301	Impuesto diferido		2.625





Por la reversión del pasivo diferido por la libertad de amortización de la máquina:

Código	Cuenta	Debe	Haber
479	Pasivo por diferencias temporarias imponibles «Libertad amortización máquina» (250.000 × 25%)	62.500	
6301	Impuesto diferido		62.500

Si el crédito por las pérdidas fiscales pendientes de compensar estaba reconocido al aplicarse en el ejercicio actual, deberá proceder a su cancelación. En caso contrario, no procede asiento contable.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido	175.000	
4745	Créditos por pérdidas a compensar (700.000 × 25%)		175.000

Por las deducciones fiscales de ejercicios anteriores que se aplican este año:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido	25.000	
4742	Derechos por deducciones pendientes		25.000

Por la deducción pendiente de aplicar de la deducción por contratación de personal con discapacidad:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4742	Derechos por deducciones pendientes «Contratación de personal con discapacidad»	18.000	
6301	Impuesto diferido		18.000

El resultado contable después de impuestos será:

Resultado contable antes de impuestos .....	1.600.000
6300, «Impuesto corriente» .....	(365.975)
6301, «Impuesto diferido» .....	(5.937,50)
Resultado del ejercicio .....	<u>1.228.087,50</u>

## Impuesto sobre el valor añadido

La empresa realiza como actividad principal la fabricación de piezas para el sector del automóvil y el transporte de enfermos en ambulancia, la primera sujeta y no exenta, mientras que la segunda actividad está exenta por aplicación del artículo 20.Uno.15.º de la LIVA. Ambas actividades tienen un CNAE distinto y cumplen los requisitos para ser sectores diferenciados, lo que implicaría aplicar prorrata especial, pero el enunciado del examen nos indica que la entidad aplica prorrata general.

### Operaciones 2X19

La empresa aplica como prorrata provisional el 45 %, que es la prorrata definitiva de 2X18.

Por la compra de los dos almacenes:

Código	Cuenta	Debe	Haber
210/211	Terrenos/Construcciones [600.000 + (600.000 × 21 % × 55 %)]	669.300	
472	Hacienda Pública, IVA soportado (600.000 × 21 % × 45 %)	56.700	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		726.000

Por la facturación de la actividad sujeta y no exenta:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572/430	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros o Clientes	2.541.000	
701	Venta de productos terminados «Piezas de automoción»		2.100.000
477	Hacienda Pública, IVA repercutido		441.000

Por la facturación de los servicios de transporte de enfermos en ambulancia (actividad exenta):

Código	Cuenta	Debe	Haber
572/430	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros o Clientes	1.400.000	
705	Prestación de servicios		1.400.000

Por los gastos corrientes del ejercicio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6	Cuentas de gastos [1.500.000 + (1.500.000 × 21 % × 55 %)]	1.673.250	
472	Hacienda Pública, IVA soportado (1.500.000 × 21 % × 45 %)	141.750	
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.815.000

Con relación a la venta de la nave que compró en el 2X00, no tenemos datos para determinar el resultado, al desconocer su coste y su amortización acumulada. Dicha operación al ser una venta de inmovilizado no afecta al cálculo de la prorrata definitiva de 2X19 ni procede deducción complementaria, debido a que fue adquirida en el 2X00, su periodo de regularización es de 9 años después de la compra, por tanto, la venta se ha realizado fuera del plazo de regularización.

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	500.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones	XXXX	
210	Terrenos y bienes naturales		XXXX
211	Construcciones		XXXX
671/771	Pérdida o beneficio procedente del inmovilizado material	XXXX	XXXX

El cálculo de la prorrata general definitiva se obtiene comparando la facturación anual de la actividad sujeta y no exenta respecto a la facturación total.

$$\% \text{ Prorrata definitiva 2X19} = \frac{2.100.000}{2.100.000 + 1.400.000} = 60 \%$$

Por el ajuste de los IVA soportado de 2X19 de la prorrata provisional a la definitiva:

Código	Cuenta	Debe	Haber
472	Hacienda Pública, IVA soportado	66.150	
6392	Ajustes positivos IVA de bienes de inversión [(600.000 × 21 %) × (60 % - 45 %)]		18.900
6391	Ajustes positivos IVA de activo corriente [(1.500.000 × 21 %) × (60 - 45 %)]		47.250

## Operaciones 2X20

La única información que disponemos en el ejercicio 2X20 hace referencia a los dos locales adquiridos en el 2X19 que están sujetos a la regularización del IVA, pero no procede ajuste alguno debido a que la diferencia entre la prorrata definitiva del ejercicio actual y la prorrata definitiva de 2X19 no excede los 10 puntos porcentuales.

Prorrata definitiva 2X20 .....	69 %
Prorrata definitiva 2X19 .....	60 %

Como hay 9 puntos porcentuales de diferencia, no procede regularizar el IVA de la compra.

## Operaciones 2X21

Se procede a la venta de uno de los locales comprados a una empresa que realiza exclusivamente actividades exentas, no puede renunciar a la exención del IVA del artículo 20.Uno.22.º de la LIVA.

Por la venta del local a la empresa de transportes de ambulancias:

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	450.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones	XXXX	
210/211	Terrenos y construcciones [300.000 + (300.000 × 21 % × 55 %)]		334.650
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material		XXXX

Al no ser una operación exenta de IVA, hay que regularizar el IVA de la compra, siendo el cálculo de la deducción complementaria el siguiente:

Periodo de regularización: 2X19, 2X20, 2X21, 2X22, 2X23, 2X24, 2X25, 2X26, 2X27 y 2X28.

Deducción complementaria =  $(300.000 \times 21 \%) \times (0 \% - 60 \%) \times 8/10 = -30.240$  euros.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6342	Ajustes negativos IVA de bienes de inversión	30.240	
472	Hacienda Pública, IVA soportado		30.240



El segundo local lo compra un empresario que lo afecta a actividades sujetas y no exentas, de ahí que pueda renunciar a la exención del IVA del artículo 20.Uno.22.º de la LIVA, siendo el adquirente el que se autorrepercuta el IVA, tal como se regula en el artículo 84.Uno.2.º e) de la LIVA.

Código	Cuenta	Debe	Haber
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros	400.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones	XXXX	
210/211	Terrenos y construcciones [300.000 + (300.000 × 21 % × 55 %)]		334.650
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material		XXXX

Al tener lugar la venta de la nave dentro del periodo de regularización, procede al cálculo de la deducción complementaria que es el siguiente:

Periodo de regularización: 2X19, 2X20, 2X21, 2X22, 2X23, 2X24, 2X25, 2X26, 2X27 y 2X28.

Deducción complementaria =  $(300.000 \times 21\%) \times (100\% - 60\%) \times 8/12 = 16.800$  euros.

Código	Cuenta	Debe	Haber
472	Hacienda Pública, IVA soportado	16.800	
6392	Ajustes positivos IVA de bienes de inversión		16.800

## Caso práctico núm. 5

### Matemáticas financieras

1. Una sociedad anónima cuya actividad se desarrolla en el sector agroalimentario necesita ampliar sus instalaciones para lo que ha encargado a una consultora el estudio de un proyecto para tal fin. Dicho proyecto exige un desembolso inicial de 110 millones de euros y dos desembolsos posteriores, el primero de 25 millones a los 6 meses y el segundo de 20

millones a los 9 meses. Antes de proceder a solicitar un crédito quiere conocer los recursos propios de los que podría disponer para endeudarse lo menos posible.

La sociedad dispone de:

- a) 4.500 bonos, de nominal 10.000 euros, que vende hoy siendo el precio venta: 95 % del valor nominal.
- b) El resultante del descuento de una cartera de efectos comerciales por un volumen de 50 millones con los siguientes vencimientos.
  - El 20 % del total a 3 meses; descuento comercial del 7 %.
  - El 20 % del total a 6 meses; descuento comercial del 8 %.
  - El resto a 18 meses; descuento compuesto al 8 % efectivo semestral.
- c) Depósito bancario creado hace 5 años por 30 millones de euros con rentabilidad del 10 % nominal capitalizable por trimestres los dos primeros años y 10 % nominal capitalizable por semestre los restantes. Al cabo de 1 año de creado el depósito se realizó otra imposición de 10 millones de euros.

La sociedad quiere conocer el total de sus disponibilidades propias en el momento actual y determinar, si necesitara solicitar un crédito, la cuantía del mismo hoy sabiendo que el tipo de interés de mercado está en el 8 % anual.

**2.** Una empresa dedicada a las actividades de ocio y turismo ha visto reducido su negocio considerablemente como consecuencia de la pandemia de la COVID-19. Con la idea de recobrar su posición en el mercado necesita realizar algunas inversiones en infraestructura que requieren obtener una financiación extraordinaria. Para ello estudia la posibilidad de emitir un empréstito de 100.000 títulos con valor nominal de 1.000 euros y amortizable en 10 años mediante anualidades constantes con abono de cupón anual vencido de 60 euros por título.

Se pide:

- a) Determinar la anualidad constante que amortiza el empréstito.
- b) Títulos amortizados en el quinto sorteo.
- c) Importe destinado al pago de cupones en el séptimo sorteo.
- d) Títulos vivos al principio del sexto año.
- e) Títulos amortizados después de siete sorteos.



## Solución

### Apartado 1

Las cantidades que se necesitan para financiar la inversión son 110.000.000 al inicio, 25.000.000 a los 6 meses y 20.000.000 a los 9 meses.

A continuación vamos a determinar el líquido con el que cuenta en la actualidad la empresa.

a) Venta de los bonos

$$\text{Efectivo} = 4.500 \text{ bonos} \times 10.000 \text{ euros} \times 95 \% = 42.750.000 \text{ euros}$$

b) Descuento de efectos

El efectivo en un descuento comercial simple se determina aplicando la siguiente fórmula:

$$Co = Cn \times (1 - n \times d)$$

Si el vencimiento de la letra excede el año, se aplicará descuento comercial compuesto, utilizando la siguiente fórmula.

$$Co = Cn \times (1 - d)^n$$

El efectivo de la remesa es el siguiente:

$(50.000.000 \times 20 \%) \times (1 - 0,07 \times 3/12)$ .....	9.825.000
$(50.000.000 \times 20 \%) \times (1 - 0,08 \times 6/12)$ .....	9.600.000
$(50.000.000 \times 60 \%) \times (1 - 0,08)^3$ .....	23.360.640
	<hr/>
	42.785.640

c) Depósito bancario

- Tipo interés trimestral =  $10 \% / 4 = 2,5 \%$  trimestral
- Tipo interés semestral =  $10 \% / 2 = 5 \%$  semestral



Saldo acumulado en la actualidad:

$30.000.000 \times [(1,025)^8 \times (1,05)^6]$ .....	48.983.292,34
$10.000.000 \times [(1,025)^4 \times (1,05)^6]$ .....	14.792.148,43
	<hr/>
	63.775.440,77

Suma total del efectivo que dispone en la actualidad:

Venta de los bonos .....	42.750.000
Descuento de efectos .....	42.785.640
Depósito bancario .....	63.775.440,77
	<hr/>
Suma .....	149.311.080,77

Cuenta con liquidez suficiente para afrontar el desembolso inicial de 110.000.000 y el pago de los 25.000.000 a los 6 meses, le falta cubrir parte del importe que tendría que abonar a los 9 meses.

Si actualizamos los 25.000.000 a los 6 meses y los 20.000.000 a los 9 meses al tipo de interés de mercado del 8 % anual nos daría:

$$\frac{25.000.000}{(1 + 0,08 \times 6/12)} + \frac{20.000.000}{(1 + 0,08 \times 9/12)} = 42.906.386,07$$

Nominal del crédito =  $(110.000.000 + 42.906.386,07) - 149.311.080,77 = 3.595.305,30$  euros

## Apartado 2

Se trata de un empréstito normal, siendo 100.000 el número de títulos de un valor nominal de 1.000 euros y cupón anual de 60 euros, con amortización de anualidades constantes durante 10 años.

a) Determinar la anualidad constante que amortiza el empréstito

La fórmula del valor actual de anualidades constantes:  $\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$





Nominal empréstito = VA pagos

$$100.000 \times 1.000 = \text{anualidad} \frac{1 - (1 + 0,06)^{-10}}{0,06}$$

Anualidad = 13.586.795,82 euros

b) Títulos amortizados en el quinto sorteo

$$M_5 = M_1 \times (1 + 0,06)^4$$

$$M_1 = \frac{13.586.795,82 - (100.000 \times 60)}{1.000} = 7.586,80 \text{ títulos}$$

$$M_5 = 7.586,7958220 \times (1 + 0,06)^4 = 9.578,15 = 9.578 \text{ títulos}$$

c) Importe destinado al pago de cupones en el séptimo sorteo

$$\text{Cupones} = N_6 \times 60$$

$$N_6 \times 1.000 = 13.586.795,82 \times \frac{1 - (1 + 0,06)^{-4}}{0,06}$$

$$N_6 = 47.079,68 = 47.080 \text{ títulos}$$

$$\text{Cupones} = 47.080 \text{ títulos} \times 60 \text{ euros} = 2.824.800 \text{ euros}$$

d) Títulos vivos al principio del sexto año

$$N_5 \times 1.000 = 13.586.795,82 \times \frac{1 - (1 + 0,06)^{-5}}{0,06}$$

$$N_5 = 57.232,53 = 57.233 \text{ títulos}$$

e) Títulos amortizados después de siete sorteos

$$N_7 \times 1.000 = 13.586.795,82 \times \frac{1 - (1 + 0,06)^{-3}}{0,06}$$



$$N_7 = 36.317,67 = 36.318 \text{ títulos}$$

$$\text{Títulos amortizados hasta el año 7} = 100.000 - 36.318 = 63.682 \text{ títulos}$$

También se puede calcular utilizando la fórmula de valor final a partir de los títulos que se amortizan en el año 1.

$$M_1 = \frac{13.586.795,82 - (100.000 \times 60)}{1.000} = 7.586,80 \text{ títulos}$$

$$\text{Total títulos amortizados} = 7.586,80 \times \frac{(1 + 0,06)^7 - 1}{0,06} = 63.682 \text{ títulos}$$

## Normas de publicación

La *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF (RCyT. CEF)* editada por el Centro de Estudios Financieros, SL, con ISSN 1138-9540 (en versión impresa) e ISSN-e: 2531-2138 (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](http://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](mailto: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](http://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.



PREMIO  
ESTUDIOS  
FINANCIEROS

2022

**CEF.-**

### *Modalidades*

El CEF.- convocará, con carácter nacional, el Premio Estudios Financieros.

La 32.ª edición para las modalidades de:

- **Tributación**
- **Contabilidad**
- **Derecho del Trabajo y Seguridad Social**

La 28.ª edición para la modalidad de:

- **Recursos Humanos**

La 19.ª edición para las modalidades de:

- **Derecho Civil y Mercantil**
- **Derecho Constitucional y Administrativo**

La 8.ª edición para la modalidad de:

- **Educación y Nuevas Tecnologías**

Y la 7.ª edición para la modalidad de:

- **Marketing y Publicidad**

El objeto de la convocatoria es el reconocimiento y estímulo de la labor creadora y de investigación de las distintas modalidades del Premio Estudios Financieros, para lo que se valorará el carácter práctico de los trabajos presentados.

**CEF.-**

### *Dotaciones económicas*

Se otorgará un primer premio para cada una de las modalidades. Además, tendrán accésit todos aquellos trabajos que los respectivos jurados consideren de interés.

Las dotaciones económicas para cada una de las modalidades anteriores son:

- Primer premio: 9.000 euros.
- Accésits: 900 euros.

**CEF.-**

### *Lugar y plazo*

Los trabajos, junto con el sobre cerrado, se remitirán a la secretaría del CEF.- de Madrid: Centro de Estudios Financieros, a la atención de Begoña Cob Montes, Paseo del General Martínez Campos, 5. 28010, Madrid.

También pueden enviarse por correo certificado o mensajería a la misma dirección. El plazo finaliza el día **4 de mayo de 2022**, a las **20:00 horas**.

**CEF.-**

### *Solicitud de las bases*

Puede solicitar las bases del premio visitando [www.cef.es](http://www.cef.es)

Tu currículum no dice que

# CUANDO QUIERES ALGO NO HAY QUIEN TE PARE

En UDIMA reconocemos tu esfuerzo. Por eso te ofrecemos una metodología online que encaja con tu ritmo de vida, sea cual sea.

**ERES MÁS DE LO QUE SE VE**  
[udima.es](http://udima.es)



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 • 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 DOCTORADO

(Consultar en [www.udima.es](http://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 y Recursos Digitales • Enseñanza del Español como Lengua Extranjera • 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 (MBA) • Dirección de Empresas Hoteleras • Dirección de Negocios Internacionales • Dirección Económico-Financiera • Dirección y Gestión Contable • Marketing Digital y Redes Sociales

### Facultad de Ciencias Jurídicas

Análisis e Investigación Criminal • Asesoría de Empresas • Asesoría Fiscal • Asesoría Jurídico-Laboral • Dirección y Gestión de Recursos Humanos • Gestión Integrada de Prevención, Calidad y Medio Ambiente • Práctica de la Abogacía • Prevención de Riesgos Laborales

### Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades

Enseñanza Bilingüe • Interuniversitario en Unión Europea y China • Mercado del Arte • Seguridad, Defensa y Geoestrategia

**¡MATRÍCULA ABIERTA! DESCUENTO ESPECIAL AHORA**