


O ECONOMISTA


EDITADA POR EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE A CORUÑA

MARZO 2021

No. 190 · EJEMPLAR GRATUITO · SÍGUENOS EN   



La reforma del **PGC** y
el nuevo Reglamento de
Auditoría, protagonistas
de la formación



Entrevista a
FERNANDO GULDRÍS IGLESIAS.
Director del IGAPE
(Instituto Galego de Promoción
Económica) de la Xunta de Galicia

El **REAF-CGE** presenta la
vigésima edición del
estudio Panorama de la
fiscalidad autonómica
y foral 2021



JOSÉ ANTONIO LÓPEZ ÁLVAREZ

Director de O Economista
Vocal del Colegio de Economistas
de A Coruña

ÍNDICE

- 2 Editorial
- 3 Formación- Ciclo Reforma del Plan General de Contabilidad
- 5 Formación
- 6 Espacio REC - Reseña de actualidad contable
- 8 Entrevista a Fernando Guldrís Iglesias
- 11 Fichas Socioeconómicas CGE
- 12 Panorama Fiscalidad Autonómica 2021
- 14 Los colegiados opinan
- 15 Ocio: libros recomendados
- 16 Reseña de actualidad fiscal
- 20 ReDigital



Depósito legal: C 783-2017

Economía y Transformación Digital: el futuro es ahora

En la contraportada de este número os informamos de la creación por parte del Consejo General de un nuevo órgano especializado: ReDigital (Registro de Economía y Transformación Digital) nace con el objetivo de generar y analizar posicionamientos sobre economía y transformación digital y para asesorar en este ámbito a los profesionales, potenciando a través de ellos la transformación digital de las pymes.

Este asunto no viene sino a confirmar que la automatización de procesos y digitalización de servicios profesionales para hacer más eficientes a los despachos ha dejado de ser una opción para convertirse directamente en una obligación. En este sentido, a nadie se le escapa que la pandemia ha sido el catalizador que ha acelerado la consolidación de este proceso, reduciendo a meses lo que en otras circunstancias nos podría haber llevado años; enseñanza esta que viene a confirmar que los proyectos estratégicos de digitalización no necesariamente deben pensarse a largo plazo, sino que su implementación puede ser una realidad en períodos de tiempo más reducidos.

De lo que no hay duda es que este proceso está poniendo a prueba a todos los profesionales, que nos vemos obligados en un tiempo récord a repensar nuestros modelos de negocio y nuestra forma de hacer las cosas. Aunque cada empresa presenta sus distintas particularidades, que puede provocar que lo que es útil en una tal vez no lo sea en otra, sí parece existir un amplio consenso sobre los principales retos a los que nos enfrentamos en esta coyuntura. En primer lugar, explicar de manera muy clara tanto el proceso como las ventajas que lleva aparejado (aumento de la productividad del personal, mejora de la experiencia de los clientes, adaptación a los cambios del mercado, mejora reputacional y de marca, etc). En segundo término, es clave lo-

gar que las personas implicadas acepten el cambio en sus rutinas, venciendo la habitual resistencia al cambio. Por último, y directamente relacionado con lo anterior, es primordial facilitar a los empleados formación continuada en habilidades digitales para asegurar que adquieren las capacidades tecnológicas necesarias para el desarrollo de su trabajo bajo el nuevo prisma.

De este modo, formación e información (en un entorno colaborativo y transparente en cuyo epicentro deben de estar las personas, el alma de las organizaciones) se configuran como los pilares imprescindibles sobre los que construir este proceso de digitalización al que nos vemos abocados.

Podemos debatir sobre la complejidad de afrontar un proceso de este tipo, que la tiene, pero los economistas estamos acostumbrados a tener que adaptarnos permanentemente a los cambios que nos vienen impuestos por las continuas modificaciones legislativas, que nos obligan a un estudio permanente a lo largo de toda nuestra trayectoria. Sin duda este proceso nos tomará tiempo, esfuerzo y el camino no estará exento de dificultades. Y es precisamente en este escenario en el que iniciativas como ReDigital cobran todo su sentido: los economistas disponemos ya de un nuevo foro de referencia en donde poder consultar dudas e inquietudes en un ámbito tal vez desconocido –y temido- para muchos, que cuenta con una curva de aprendizaje importante.

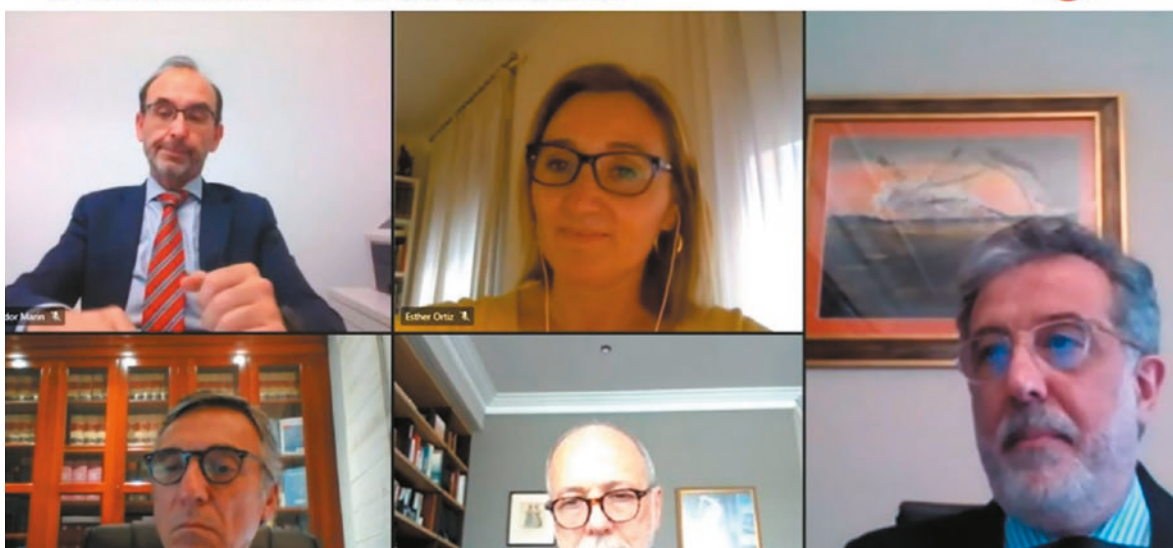
Al mismo tiempo, confío y deseo que este nuevo órgano del Consejo sirva además como palanca para un rejuvenecimiento de la profesión, con formatos más atrayentes para las nuevas generaciones de economistas.

El futuro es ahora. Afrontémoslo.

Todo sobre la reforma del Plan General Contable

Con aplicación para los ejercicios que se inicien desde el 1 de enero de 2021, a principios del presente año entró en vigor el Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad, el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas, las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos.

Aspectos más significativos
de la modificación del Plan General Contable



Dada la trascendencia del asunto, el pasado 23 de marzo iniciamos un **Ciclo formativo sobre esta reforma del PGC** con un seminario titulado “Aspectos más significativos de la modificación del Plan General Contable”, Webinar al que se inscribieron más de 650 profesionales y en el que, de modo introductorio, se analizaron los aspectos más importantes y novedosos que supone la aplicación del nuevo Real Decreto y cómo afectan en el ámbito profesional y empresarial.

Aunque en toda la programación formativa de este año se tocará tangencialmente este tema en aquellos cursos de materia contable, para las próximas semanas hemos programado **3 seminarios que se integran dentro de este Ciclo sobre la reforma del PGC**, en los que se incidirá de manera pormenorizada en tres de las principales modificaciones que nos trae esta nueva normativa: modificación de la Norma 9ª del PGC 2021 sobre instrumentos financieros; modificaciones en las normas para la elaboración de las cuentas anuales consolidadas; y modificación de la Norma 14ª del PGC 2021 sobre ingresos por ventas y prestación de servicios.

A estos 3 Webinars, de los que os informamos en la página siguiente, cabe la posibilidad de inscripción conjunta o por separado.

Del mismo modo, en nuestra agenda de formación cobra también relevancia el **nuevo Reglamento de Auditoría** (de desarrollo de la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas) cuyo primer acercamiento ya realizamos el pasado día 29 de marzo en un Webinar en formato coloquio en el que se plantearon las cuestiones que más dudas e inquietudes está suscitando para los profesionales de la auditoría la aplicación de este nuevo Reglamento. Para ahondar más en esta materia, hemos programado un nuevo seminario titulado “**Nuevo marco regulador de la auditoría de cuentas: cómo resulta afectado por el nuevo Reglamento de Auditoría**”, del que os damos cuenta en la página 6.

Ciclo sobre la reforma del Plan General Contable

Modificación de la Norma 9ª del PGC sobre instrumentos financieros

Online | 7 de abril 2021 - 16:00-19:00h

Una de las vertientes principales de la modificación contable que ha entrado en vigor el pasado 1 de enero de 2021, con la publicación del RD 1/2021, es la que se deriva de la adaptación a la NIIF-UE 9 sobre instrumentos financieros, que ya venía siendo aplicada por los grupos cotizados europeos desde 2018. Dentro de las modificaciones cobra especial importancia las que afectan a la clasificación de los activos financieros. En este curso analizaremos con detalle estos cambios y su aplicación práctica.

Ponente: Fernando Nubla Martínez. Socio de auditoría, miembro del departamento técnico contable de normas PGC y NIIF. Especialista en combinaciones de negocios, deterioro de activos y reconocimiento de ingresos.

Homologación: Auditores: 3 horas en contabilidad | REC: 3 horas.

Consolidación contable y auditoría de los grupos de sociedades. Modificaciones del RD 1/2021 en la normas para la elaboración de las cuentas consolidadas

Online | 15 y 16 de Abril 2021 - 11:30h-14:30h y 22 de abril 2021 - 16:00-20:00h

La reforma contable introducida por el RD 1/2021, de aplicación para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2021, afecta a la formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas. En su artículo tercero, el Real Decreto modifica las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010. Las modificaciones cumplen, básicamente, con los objetivos de introducir los mismos requerimientos que se establecen a nivel individual en relación con el tratamiento contable de los instrumentos financieros y el reconocimiento de ingresos por ventas de bienes y prestación de servicios. En este curso profundizaremos en el contenido de las modificaciones y su aplicación práctica para los profesionales de la información financiera-contable (responsables financieros, expertos contables, auditores).

Ponente: Juan Manuel Pérez Iglesias. Inspector de Hacienda. Equipo de Valoraciones. Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional AEAT.

José Ramón Sánchez Serrano. Profesor del Departamento de Finanzas y Contabilidad de la Universidad de Málaga. Doctor en Economía y Finanzas. Auditor de Cuentas.

Homologación: Auditores: 10 horas en contabilidad y auditoría | REC: 10 horas.

Modificación de la Norma 14ª del PGC. Resolución del ICAC sobre ingresos por ventas y prestación de servicios

Online | 5 de mayo 2021, 16:00 - 20:00h

Las modificaciones introducidas por el RD 1/2021 en lo que se refiere a la norma de registro y valoración 14ª "Ingresos por ventas y prestación de servicios", completan el proceso de adaptación del marco contable español a la NIIF-UE 15, incorporando el principio básico consistente en reconocer los ingresos cuando se produzca la transferencia del control de los bienes o servicios comprometidos con el cliente y por el importe que se espera recibir de este último, a partir de un proceso secuencial de etapas.

La relevancia de los cambios introducidos, así como la novedad de alguno de ellos, hacía necesario un desarrollo específico que ya ha sido incorporado a la normativa con la publicación de la Resolución de 10 de febrero de 2021, del ICAC, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y prestación de servicios. En este curso desgranaremos el alcance de estas modificaciones y su aplicación práctica.

Ponente: Fernando Nubla Martínez. Socio de auditoría, miembro del departamento técnico contable de normas PGC y NIIF. Especialista en combinaciones de negocios, deterioro de activos y reconocimiento de ingresos.

Homologación: Auditores: 4 horas en contabilidad | REC: 4 horas.

Nuevo marco regulador de la auditoría de cuentas: cómo resulta afectado por el nuevo Reglamento de Auditoría

Online | 26 y 27 de abril - 5 horas, 2 sesiones de 16:30 a 19:00 horas

Ponente: Enrique Rubio Herrera. Vocal Asesor en la Dirección de la Oficina Nacional de Auditoría. Ex presidente del ICAC. | Federico Díaz Riesgo. Director de Control de Calidad REA-Audidores.

Aspectos clave en la tributación sobre IRPF. Criterios aplicables en 2020 y novedades para 2021

Online | 3, 4 y 7 de mayo - 10,5 horas, 3 sesiones de 09:00 a 12:30 horas

Ponente: Carmen Jover Díaz. Economista. Asesora Fiscal. Miembro del Consejo Técnico y del Consejo Directivo del REAF Asesores Fiscales - Consejo General de Economistas.

Rendición de cuentas anuales en fundaciones y asociaciones

Online | 18 y 20 de mayo 2021 - 5 horas, 2 sesiones de 16:00 a 18:30 horas

Ponente: Enrique Rúa Alonso de Corrales. Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad CEU San Pablo. Miembro del Consejo Asesor de la Asociación Española de Fundaciones (AEF). Miembro de la Comisión de Entidades sin fines de lucro Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

Impacto de la NIIF 16 en el reconocimiento y contabilización de arrendamientos

Online | 9 de junio 2021 - 3 horas, 1 sesión de 16:00 a 19:00 horas

Ponente: Fernando Nubla Martínez. Socio de auditoría, miembro del departamento técnico contable de normas PGC y NIIF. Especialista en combinaciones de negocios, deterioro de activos y reconocimiento de ingresos.

Estado de información no financiera (EINF). Las claves para su elaboración y verificación

Online | junio 2021 - 4 horas en 2 sesiones de tarde

Ponente: Helena Redondo. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, auditora de cuentas inscrita en el ROAC y socia emérita de Deloitte. Experta en gobierno corporativo, sistemas de gestión de riesgos, información corporativa y sostenibilidad.

Riesgos en la valoración de empresas derivados de la COVID-19 u otros escenarios de incertidumbre

Online | 1 sesión julio 2021



CONSULTA PUBLICADA EN LA WEB DEL ICAC, DE 19 DE FEBRERO DE 2021, SOBRE REDUCCIONES DE RENTAS EN CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO



FERNANDO RUIZ LAMAS

Profesor titular de economía financiera y contabilidad Universidade da Coruña · www.fernandoruizlamas.es

La consulta versa sobre el tratamiento contable de las reducciones de rentas acordadas en un contrato de arrendamiento operativo de un local de negocio, como fruto de la negociación entre las partes, es decir, al margen del derecho de moratoria temporal en el pago de rentas durante el período de alarma que concedió el RDL 15/2020 a los arrendatarios autónomos o PYMES, cuando el arrendador tuviese la condición de gran tenedor.²

¿Las reducciones se tratan como un incentivo al arrendamiento, o como rentas contingentes?

Si el descuento negociado entre el arrendador y el arrendatario se asimilase a un incentivo al arrendamiento, conforme a lo explicado en la Consulta 3 del BOI-CAC 87, el impacto de la reducción se repartiría a lo largo del período remanente del contrato de alquiler. Es decir, el importe no pagado en los meses en los que se aplicó la rebaja se devenga linealmente como menor gasto por arrendamiento a lo largo de toda la duración remanente del contrato, incluidos, lógicamente, los meses afectados por la reducción.

La alternativa de considerar las rebajas como rentas (negativas) contingentes, llevaría a imputarlas como menor gasto en el período al que correspondan tales rentas, sin afectar al devengo del gasto que se refiere a las cuotas restantes, sin reducción.

Esta segunda circunstancia se daría, por ejemplo, en los supuestos en los que el carácter contingente de las rentas se deba a que el contrato incluye una cláusula sobre la posibilidad de reducir la cuantía de las cuotas en casos de caídas o cierre de la actividad impuesta por una disposición legal o reglamentaria, pero también por

causas de fuerza mayor no especificadas, entre las que encajarían las derivadas de las restricciones de uso del bien arrendado impuestas por las medidas para combatir la pandemia.

Pero aun no previéndose tal circunstancia, opina el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) que, dado que el hecho económico desencadenante de la concesión de la rebaja no guarda relación con los ejercicios posteriores, sino con la coyuntura económica creada por la pandemia actual, debe considerarse una situación sobrevenida y tratarse también como una renta contingente.

Ejemplo:

Un arrendatario, afectado por el cierre de actividad derivado de medidas tomadas para combatir la pandemia de la covid 19, acuerda con su arrendador una rebaja del 90% en el pago de la renta mensual de 1.400 euros, para los meses de julio a diciembre de 2020. A 1 de julio, al contrato le restaban 2 años y medio (30 meses). El contrato establecía el pago por mes vencido, y no se consideraba revalorización de las rentas según IPC, ni efecto financiero alguno.

De no haberse pactado la reducción de rentas, el calendario de flujos de efectivo y de ingresos y gastos, por la parte pendiente del contrato, habría sido:

	Año 2020*	Año 2021	Año 2022	Total
Flujos de caja:	8.400,00€	16.800,00€	16.800,00€	42.000,00€
Ingreso/gasto:	8.400,00€	16.800,00€	16.800,00€	42.000,00€

**Segunda mitad del año.*

¹ Registro de expertos contables (<http://rec.economistas.es/>)

² Se entiende por gran tenedor la persona física o jurídica que sea titular de más de 10 inmuebles urbanos, excluyendo garajes y trasteros, o una superficie construida de más de 1.500 m², en el plazo de un mes desde la entrada en vigor del RDL 15/2020.

Si la reducción se asimilase al tratamiento de un incentivo al arrendamiento, el nuevo devengo del ingreso del arrendador y el gasto del arrendatario, repartido a lo largo del período remanente del contrato, habría sido:

	Año 2020*	Año 2021	Año 2022	Total
Flujos de caja:	840,00€	16.800,00€	16.800,00€	34.440,00€
Ingreso/gasto tras la reducción:	6.888,00€	13.766,00€	13.766,00€	34.440,00€

*Segunda mitad del año.

El flujo de efectivo en la segunda mitad del año 2020 sería:

$$1.400 \text{ €} \times (1-0,9) \times 6 \text{ meses} = 840 \text{ €}$$

En cambio, el gasto devengado en la segunda mitad de 2020 resultaría de asignar la parte proporcional del gasto total pendiente de devengar:

$$34.440 \times 6/30 \text{ meses} = 6.888,00 \text{ €}$$

Al término de cada mes, en el año 2020, en el Diario del arrendatario, se haría:

31/07/2020	Debe	Haber
621. Arrendamientos y cánones (6.888/6)	1.148,00€	
410. Acreedores por prestaciones de servicios		1.008,00€
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		140,00€

Al cierre del ejercicio, a 31-12-2020, el saldo de la cuenta 410 ascendería a 1.008 €/mes x 6 meses = 6.048,00 €. A partir del año 2021, una vez finalizada la reducción en la renta mensual, se empezaría a abonar linealmente el saldo de la cuenta 410 hasta el fin del contrato:

31/01/2020	Debe	Haber
621. Arrendamientos y cánones (6.888/6)	1.148,00€	
410. Acreedores por prestaciones de servicios	252,00€	
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.400,00€

Pero si se considera que la reducción es una **renta contingente negativa**, en el ejemplo propuesto, el devengo coincidiría con los flujos de efectivo. Es decir, por las rentas reducidas abonadas cada mes en 2020:

31/07/2020	Debe	Haber
621. Arrendamientos y cánones	140,00€	
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		140,00€

Y por las rentas sin reducción a partir de 2021:

31/01/2020	Debe	Haber
621. Arrendamientos y cánones	1.400,00€	
572. Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		1.400,00€

El ICAC se alinea en su consulta con la enmienda a la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 16 aprobada por el International Accounting Standards Board (IASB) el 17 de abril de 2020, en la que se consideraban rentas contingentes, y no una modificación en el contrato de arrendamiento, las reducciones de renta que resultan en una contraprestación total menor, debidas a la covid 19.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que la consulta del ICAC versa sobre un arrendamiento operativo, y que la contabilización de los arrendamientos operativos en el Plan General de Contabilidad (PGC) difiere sustancialmente de los criterios de la NIIF 16, por los que se reconoce en el activo un derecho de uso, y en el pasivo, el valor actual de la contraprestación pactada, y en el que un supuesto de modificación lleva a una valor del activo y al recálculo de la deuda y su posterior devengo de intereses.

Además, la excepción del IASB a la evaluación de si el cambio de condiciones supone una modificación del contrato de arrendamiento, que lleva a la solución alternativa de considerar un supuesto de rentas contingentes, se refiere solamente a reducciones de renta hasta junio de 2021, aunque se prevé una prórroga de un año más, y siempre que no se hubieran pactado otros cambios sustanciales en las condiciones del contrato.

En suma, en la opinión publicada por el ICAC parece que prevalece extender el concepto de renta contingente en un arrendamiento financiero también a los arrendamientos operativos, pero subsiste la necesidad de aplicar el juicio profesional para discernir el caso de que el cambio de condiciones pudiera implicar una modificación sustancial del contrato, lo que nos llevaría a aplicar el principio de devengo a los nuevos flujos de efectivo pactados, y no a la solución de considerar la reducción como una renta contingente negativa.



“Queremos unas reglas de juego que sean públicas e iguales para todos en cuanto al reparto de los Fondos Next Generation”

ENTREVISTA A FERNANDO GULDRÍS IGLESIAS

Director del IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica) de la Xunta de Galicia

TRAYECTORIA

Formación académica

- Licenciatura en ADE por la USC (2007).
- MBA Master in Business Administration, por EAE Business School (2008-2009).
- Experto en Valoración de Empresas y Planificación Financiera por la Universidad de Sevilla (2009-2010).
- Master in Corporate Finance por la Universidad de Sevilla (2014-2015).
- Especialista en Financiación de Empresas, Análisis de Inversiones y Plan de Negocio por la Universidad de Sevilla (2009-2010).

Experiencia profesional

- Administrativo-comercial y Responsable de Riesgos (2007-2008).
- Analista financiero e Investigador en la Universidad Carlos III de Madrid (2009-2010).
- Programa de Desarrollo Directivo – Finanzas en la Unión de Créditos Inmobiliarios UCI. Banco Santander & BNP Paribas (2010-2012).
- Controller financiero y de gestión en Zara España, S.A. (2012-2013)
- Asesor del conselleiro de Economía e Industria en la Xunta de Galicia (2013-2016).
- Director Financiero y de Control en Xesgalicia, Sociedad Gestora de Entidades de Inversión de Tipo Cerrado, S.A.U. (2016-2017).
- Director de XesGalicia, Sociedad Gestora de Entidades de Inversión de Tipo Cerrado, S.A.U. (2017-2020).
- Es director del IGAPE desde septiembre de 2020.

Cumplirá Vd. un año en la dirección general del IGAPE a caballo de un 2020 excepcional y de un 2021 lleno de incertezas. ¿Qué valoración puede hacer de estos primeros meses como cabeza visible del IGAPE?

Ha sido una época especialmente atípica. A la actividad más ordinaria o común del IGAPE se ha sumado el reto de tener que hacer frente a una pandemia, para lo cual se ha hecho un enorme esfuerzo poniendo en marcha una batería de medidas para apoyar al tejido empresarial. Así, se ha aportado liquidez y facilitado su digitalización, con líneas de apoyo especialmente enfocadas a sectores muy afectados, como la hostelería o el comercio. Todo ello ha facilitado que en el marco del Plan de Reactivación Económica se hayan apoyado más de 2.500 operaciones de liquidez y un número similar de apoyos enfocados a la digitalización, por ejemplo.

Esta senda va a continuar en 2021, ya que uno de nuestros primeros cometidos ha sido el diseño de un presupuesto que dobla el del año anterior y en el que la financiación y el apoyo a la transformación empresarial tienen un gran protagonismo, multiplicando por tres lo comprometido el año anterior y con un gran protagonismo del capital riesgo, en el entendimiento de que son necesarias herramientas de apoyo que no supongan un mayor apalancamiento de los balances empresariales.

Junto con lo anterior, se ha abierto una oportunidad tan relevante como los fondos Next Generation, para cuyo aprovechamiento se

ha creado una nueva estructura en el seno IGAPE.

¿Qué radiografía del tejido empresarial de Galicia nos puede ofrecer tras un año de COVID?

La crisis ocasionada por la covid-19 está teniendo un impacto muy asimétrico dependiendo, entre otros factores, del sector de actividad al que nos refiramos. Estamos viendo sectores especialmente afectados, como los relacionados con el turismo en general, que conviven con otros que han podido mantener su actividad e incluso incrementarla, como es el caso de algunas empresas del sector agroalimentario.

En este contexto, tenemos una economía gallega fuertemente impactada, como muestra la caída del 8,9% del PIB, aunque menos que la media española, ya que la caída del Producto Interior Bruto en España rondó el 11%. Adicionalmente, si atendemos a la evolución durante 2020, observamos un segundo trimestre muy negativo junto con un tercer y cuarto trimestre más favorables y un comportamiento muy positivo de las exportaciones en la segunda mitad del año, que fue de récord. Este último dato nos da una pista acerca de cómo el grado de apertura exterior de la economía gallega juega a favor de su recuperación.

Los próximos meses serán claves en este sentido, ya que un rápido ritmo de vacunación permitiría probablemente un crecimiento económico más sólido en 2021, una recuperación del consumo y un mejor contexto para afrontar la posible relajación de las medidas

actualmente en vigor en materia laboral y de liquidez.

Hablemos del tema estrella de las últimas semanas, los Fondos Next Generation. ¿Qué tipo de proyectos son los más atractivos para la Comisión Europea?

Los proyectos más atractivos y por tanto susceptibles de ser valorados positivamente por la Comisión son aquellos que ayuden a transformar el modelo productivo de Europa y prepararlo para la próxima generación. Los europeos nos encontramos ante una oportunidad histórica en la que, por vez primera, los 27 estados miembros hemos decidido emitir deuda mutualizada para crear un instrumento financiero (NextGenerationEU) que nos ayude a luchar contra los efectos de la pandemia y a preparar a Europa para los retos mundiales derivados de la robotización de los procesos productivos, la inteligencia artificial, la conectividad, la biotecnología, la salud, el cambio climático, las energías renovables, etc.

En concreto, se valorarán aquellos proyectos que se encuentren alineados con los objetivos del instrumento NextGeneration. Es decir, aquellos relacionados con la transición ecológica, la transición digital, la cohesión económica, social y territorial y la igualdad de oportunidades, fundamentalmente. El Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, que representa hasta un 90% de los fondos Next Generation establece una reserva mínima de un 37% de los fondos para cuestiones relacionadas con la transición ecológica y un 20% para las cuestiones relacionadas con la transición digital y la productividad (que a nivel nacional se eleva incluso ese umbral al 33%).

“Con los Fondos Next Generation los europeos nos encontramos ante una oportunidad histórica.”

¿Cree que las PYMES podrán acceder de manera efectiva a dichos fondos? ¿Se está velando por sus intereses para que esto ocurra?

En cuanto al acceso a los fondos, debemos recordar que las pymes representan en nuestro país casi un 97% del total de nuestras empresas y tendrán por tanto un papel importante en la ejecución de los mismos. Es fundamental que haya un componente de capilaridad en la absorción de estos fondos de forma que la recuperación y la transformación se extiendan a

toda la cadena de valor y puedan beneficiar a todos los ámbitos de nuestra sociedad.

El Reglamento del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia ya nos habla de un mercado interior que funcione correctamente a través de Pymes sólidas y el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia, establece en la Párrafo 5ª y en el Componente 13 referencias explícitas a la modernización de las pymes, a su digitalización, internacionalización y crecimiento. Adicionalmente, y debido a su carácter transversal, muchos otros de los 30 componentes tendrán también impacto en las pymes (política industrial, capacidades digitales, transición justa, etc). Recordemos que este Plan deberá ser presentado antes del 30 de abril y evaluado por la Comisión durante los dos meses siguientes y, por tanto, estas referencias a las pymes contarán con el máximo reconocimiento. En este sentido, desde la Xunta de Galicia velaremos, como venimos ya haciendo con otras tipologías de fondos, por los legítimos intereses de las pymes.

Hace unas semanas el Consejo de Estado publicó un informe muy crítico con el Gobierno en el que cuestionaban un excesivo relajamiento en los mecanismos de control interno, que incluso podría poner en peligro la autorización de Bruselas. También desde la Xunta se criticó la falta de transparencia y arbitrariedad en los criterios ¿Cuál es su opinión sobre el particular?

Como ya hemos manifestado en varias ocasiones, queremos unas reglas de juego que sean públicas e iguales para todos en cuanto al reparto de los fondos y que exista una concurrencia competitiva real. Por poner un ejemplo, todos hemos podido conocer con sorpresa en las últimas semanas supuestos anuncios de PERTEs cuando todavía no se conocen los criterios concretos para la selección y adjudicación de los mismos.

En cuanto a los mecanismos de control interno, en Galicia hemos hecho nuestros deberes a través de la aprobación en el Parlamento de Galicia de la Ley de reactivación económica [Ley 9/2021, de 25 de febrero, de Simplificación Administrativa y apoyo a la Reactivación Económica de Galicia], donde se introduce un título concreto que tiene por objeto regular los instrumentos de gobernanza y las especialidades de gestión de los fondos de recuperación.

Esto se traduce en la simplificación de los procedimientos administrativos y tramitación de convenios, la ejecución de estos fondos y la agilización de la concesión de subven-

ciones, fundamentalmente. Se pretende así agilizar y evitar cuellos de botella en la tramitación de estos fondos pero sin perder nunca de vista el cumplimiento de los necesarios controles legales.

Hablemos ahora de la internacionalización de nuestras empresas. Más allá del avance registrado en 2020 de la automoción, las conservas y el naval ¿qué medidas se han adoptado para la mejora de la capacidad exportadora de pymes o empresas sin experiencia en este ámbito?

Dadas las circunstancias del contexto covid en el que estamos inmersos desde hace un año, la medida más importante que se ha adoptado en materia de internacionalización ha sido la del inicio de la transformación digital de las pymes gallegas en el terreno de su negocio internacional. La irrupción del recurso digital se ha convertido en muchos casos en algo obligado por la imposibilidad de las empresas a llevar a cabo una orientación hacia los mercados exteriores por las vías tradicionalmente más lógicas, conocidas y ya exploradas.

Se ha puesto en marcha un programa de apoyo a la internacionalización digital con el apoyo a las pymes para la adquisición de software específico para ese objetivo, la constitución de tiendas o catálogos on line, la participación o presencia en grandes plataformas de venta internacional, tanto generalistas como específicas, consultoría estratégica para orientación en este campo, etc.

Además, se ha apoyado la adaptación al terreno digital de las herramientas clásicas de introducción en mercados exteriores como pueden ser misiones comerciales o participación en ferias y eventos internacionales, permitiendo que las empresas pudiesen acceder a las mismas acciones realizándose ahora en formato on line. Aquí habría que incluir también la disponibilidad para los sectores gallegos de construir plataformas digitales de promoción y venta de sus productos y servicios. Un ejemplo de ello es el portal “Galicia Food&Drinks” que el Clúster Alimentario de Galicia (Clusaga) ha diseñado para tener presencia en Alibaba.com. Hemos adaptado las principales órdenes de ayuda que teníamos al contexto actual.

La formación e información de los cambios que se están produciendo en diferentes ámbitos del terreno del comercio internacional y de los diferentes mercados donde opera o puede operar la pyme gallega, está siendo

otra de las prioridades para posicionarnos cerca y ser útiles para la pyme gallega en materia de internacionalización.

¿Qué impacto está produciendo el Brexit en las empresas gallegas?

Hasta el momento de la entrada en vigor del acuerdo el 1 de enero de 2021 y durante todo el proceso previo de negociación e incertidumbre, las exportaciones gallegas al Reino Unido no sufrieron y se mantuvieron en números y tendencias similares a los últimos años. Ya en este nuevo período, es pronto para analizar, pero sí está claro que las empresas gallegas están sufriendo sobre todo en lo que respecta a la cadena de suministro y en las dificultades de los trámites aduaneros. Estos conceptos, aunque sin la existencia de un arancel que grave las mercancías exportadas, suponen costes añadidos y retrasos en las entregas, que a la postre se traduce en reducción del margen del productor.

Todo ello, de momento está generando dificultades a las empresas gallegas a las que estamos apoyando desde las distintas medidas puestas en marcha por parte del IGAPE para afrontar el Brexit.

“Debido al Brexit las empresas gallegas están sufriendo sobre todo en lo que respecta a la cadena de suministro y en las dificultades de los trámites aduaneros”

¿Qué problemas y qué oportunidades de mejora tecnológica han detectado en las empresas gallegas al hilo del estudio «Oportunidades Industria 4.0 en Galicia»?

El estudio de oportunidades Industria 4.0 se realizó en 10 sectores prioritarios de la economía gallega y en 10 tecnologías facilitadoras de la Industria 4.0. Los resultados son muy desiguales por sectores y por ello no se puede hacer una generalización, sin embargo, sí se han detectado factores comunes dentro de la asimetría intersectorial.

Los principales problemas detectados en el ámbito de la producción se pueden resumir en la falta de planificación y estructuración de procesos, los indicadores y optimización junto con la digitalización y gestión eficiente de la información; en el ámbito de los productos

y servicios, las dificultades relacionadas con el posicionamiento en el mercado y la deficiencia de herramientas avanzadas de soporte; en el ámbito de las personas, claramente la falta de personal cualificado y la formación no adaptada a las necesidades de la industria.

Para las oportunidades de mejora detectadas, en el ámbito de la producción destaca la aplicación de tecnologías emergentes como el de mayor potencial de mejora; en el ámbito de las personas, la detección de talento y la formación para generar operarios 4.0 y en el ámbito de los productos y servicios, la generación de nuevos productos con nuevas funcionalidades, los servicios al cliente y los nuevos modelos de negocio posibles, se observan determinantes como oportunidades de mejora a través de la Industria 4.0.

Hay que señalar que en este momento estamos procediendo a la actualización del informe, ampliando las tecnologías para incorporar el 5G y la inteligencia artificial y tratando de determinar el avance producido en los sectores en los últimos dos años.

¿Cuáles son las principales consultas que reciben a través del programa Igape Responde?

Las principales consultas se refieren a aspectos vinculados con la búsqueda de financiación, replanificación de deudas comerciales, la reconfiguración de la oferta comercial, la promoción online, la digitalización o la gestión de personas y equipos.

Lo importante de Igape Responde es que no solamente resuelve consultas de una forma ágil y casi inmediata, sino que complementariamente se puede asignar un experto o experta para trabajar con la empresa en la resolución del problema que manifiesta. En este sentido, por ejemplo, hemos tenido muy buenas experiencias optimizando las fuentes de financiación e ingresos de las pymes y autónomos apoyándolos en su iniciación al comercio online, impulsando su digitalización a través de la implantación de soluciones tecnológicas, y mejorando la motivación de equipos o fortaleciendo algunas competencias clave del personal para hacer frente a esta nueva situación económica y social.

Finalizamos agradeciéndole su amabilidad: ¿qué podemos rescatar en clave positiva de la situación que estamos viviendo?

Yo me quedaría con la capacidad de resis-

tencia y resiliencia que estamos demostrando como sociedad. En un contexto tan especial, hemos sabido adaptarnos a una realidad diferente, llena de restricciones y dificultades. Seguramente cuando superemos esta pandemia apreciemos en mayor grado muchas de las cosas de las que disfrutábamos de forma cotidiana hace solamente unos pocos meses.

PERSONAL E INTRANSFERIBLE

UN LIBRO:

La carretera, de Cormac McCarthy

UNA PELÍCULA:

2001, Una odisea en el espacio, de Kubrick

UNA CANCIÓN:

Wonderwall, de Oasis

UNA COMIDA:

Me quedaría con un buen entrecot de vaca gallega

UNA CIUDAD PARA VIVIR:

Santiago de Compostela

UNA CIUDAD PARA VIAJAR:

Me cuesta quedarme con una, ya que depende mucho del contexto del viaje. San Francisco, por ejemplo, tiene de todo para adecuarse a muchos contextos distintos

UNA AFICIÓN: Viajar, precisamente

UNA NOTICIA QUE LE IMPACTASE RECIENTEMENTE:

Aunque hace ya varios años, el tsunami que terminó ocasionando daños en la central nuclear de Fukushima no solamente me impactó en el sentido mediático, sino que provocó una serie de consecuencias que, en cierto modo, cambiaron aspectos muy relevantes de mi vida

UN TALENTO QUE LE GUSTARÍA TENER:

Me encantaría saber tocar un instrumento musical. En particular, el piano

UN PERSONAJE HISTÓRICO:

Me quedaría con Keynes. Más allá de compartir o no sus ideas, ha tenido una influencia extraordinaria en la teoría económica y supo anticipar con una gran visión algunos hechos muy relevantes del siglo XX

UN HECHO HISTÓRICO:

Me quedaría con la caída del Muro de Berlín. Era muy pequeño como para entender su repercusión, pero quizás sea el primer acontecimiento histórico relevante del que tengo memoria

Nuevas funcionalidades de las Fichas Socioeconómicas del Consejo General

El Consejo General presentó el pasado 7 de marzo la tercera edición de la herramienta Fichas Socioeconómicas, cuya versión de 2020 introduce mejoras significativas en cuanto a la capacidad de comparación y combinación de datos, así como en cuanto a la posibilidad de trabajar con ellos para profundizar y facilitar la personalización de informes e información que requiera el usuario.

Esto lo convierte en una herramienta idónea para un gran número de colectivos: empresas y emprendedores –para prospecciones de mercado e inversiones–; administración, organizaciones diversas e investigadores –para la elaboración de presupuestos y la realización de estudios sobre fiscalidad, estructura productiva, despoblación, medioambiente, dependencia, inmigración...–, y ciudadanos en general –sondeo del mercado de trabajo, precio de la vivienda...–.

Entre las nuevas funcionalidades de las Fichas Socioeconómicas, la principal es que, además de las fichas descargables en pdf, la nueva versión dispone de una herramienta que permite realizar una combinación de múltiples variables-registros por niveles territoriales iguales, y obtener en un solo documento en formato Excel descargable los datos seleccionados, de manera que se pueda trabajar e interactuar con ellos para su análisis o comparativa. La interfaz tiene un desplegable que permite seleccionar los ámbitos territoriales, y otro desplegable en el que seleccionar las variables socioeconómicas para mostrar la comparativa de los datos integrados en una única tabla en formato Excel, y ordenada por el dato disponible para las distintas anualidades.

Esta nueva funcionalidad tiene las siguientes ventajas:

- Realizar comparativas y análisis de datos de cada nivel territorial (municipios, provincias, CCAA, comarcas y Grupos de Acción Local) combinados con múltiples indicadores socioeconómicos desglosados en 12 apartados: territorio, demografía, estructura productiva, mercado de trabajo, resultados electorales, usos y fiscalidad del suelo, viviendas y locales, presupuestos, equipamiento social, medioambiente, fiestas laborales y entidades menores.
 - Obtener en un solo documento de Excel todos los datos numéricos de las fichas, para análisis, informes o comparativa entre ellos.
 - Selección de hasta 10.000 registros, en una única consulta.
 - En el formato Excel se descargan tanto los datos numéricos como gráficos, tablas y mapas de manera que están disponibles para ser utilizados en cualquier informe o documento.
 - Asimismo, la información de los diferentes niveles de agregación territorial se almacenan en una base de datos, que permite tener y comparar todos los datos disponibles en las fichas de los diferentes años.
- El acceso a las Fichas Socioeconómicas es el siguiente: <https://fichassocioeconomicas.economistas.es/>
- Realizar consulta de datos por anualidad: 2018-2019-2020.

El REAF-CGE presenta la vigésima edición del estudio *Panorama de la fiscalidad autonómica y foral 2021*

El pasado 24 de marzo se presentó en Madrid la vigésima edición del informe *Panorama de la fiscalidad autonómica y foral 2021*, estudio elaborado por el REAF-CGE, que cada año pone a disposición de la sociedad el análisis del desarrollo normativo que cada Comunidad Autónoma ha hecho de los tributos cedidos y de los impuestos propios, constituyendo además una guía imprescindible para que los contribuyentes puedan cumplir con sus obligaciones fiscales en los diferentes territorios.

En el acto de presentación tomaron parte Valentín Pich, Presidente del Consejo General; Agustín Fernández, Presidente del REAF-CGE; Miguel Ángel Calle, Vocal del Consejo Directivo del REAF-CGE - Colegio Vasco de Economistas; Luis del Amo, Secretario Técnico del REAF-CGE; Raquel Jurado, Responsable del Servicio de Consultas del REAF-CGE; Rubén Gimeno, Director del Servicio de Estudios del REAF-CGE, y María José Portillo, Directora de la Cátedra de Hacienda Territorial en la Universidad de Murcia.

Como conclusiones principales, los fiscalistas del REAF constatan que la competencia fiscal a la baja solo se generaliza en Sucesiones y Donaciones; en Renta y Patrimonio unas Comunidades suben y otras bajan; y, en Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, la tendencia dominante es a incrementarlos.

Por otra parte, se concluye una vez más que persiste un exceso regulatorio –858 medidas– con infinidad de páginas de boletines autonómicos llenas de, en algunos casos, teóricos beneficios fiscales sometidos a multitud de condiciones que, al final, afectan a muy pocos contribuyentes, mientras que, por el contrario, sorprende que las Comunidades Autónomas hayan tomado pocas medidas fiscales relativas a la Covid-19.

Entre las novedades más destacables para 2021, destacan las siguientes:

- En IRPF: Andalucía y la Región de Murcia rebajan un poco sus tarifas autonómicas, mientras que la Comunidad Va-

transmisión en directo

Consejo General de Economistas



Agustín Fernández y Valentín Pich, en un momento de la presentación

lenciana añade tramos para rentas altas incrementando el marginal máximo. La tributación agregada –suma de cuota estatal y autonómica– de todos los contribuyentes con rentas superiores a 300.000€ se verá incrementada este año por el aumento de 2 puntos en la tarifa estatal.

- En IP: La Comunidad Valenciana incrementa el importe a pagar por la rebaja del mínimo exento y el aumento del marginal máximo. También sube la tributación en las Comunidades que no han regulado tarifa propia por la subida de 1 punto en el marginal máximo de la tarifa establecida por el Estado –que se aplica por defecto–.
- En Sucesiones y Donaciones y en Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados se producen pocas modificaciones para este año.

Estas son las principales tendencias que se observan:

- En el IRPF, las principales diferencias se producen por la regulación de las tarifas, estableciéndose multitud de deducciones, con coste recaudatorio limitado, para favorecer la natalidad, ayudar a contribuyentes que tienen que atender situaciones especiales de discapacidad, intentar paliar la despoblación rural, favorecer comportamientos

positivos para el medioambiente y, como algo más novedoso, regulando algunos beneficios fiscales para víctimas de violencia de género o relacionados con la Covid-19, aunque, normalmente, solo se los pueden aplicar las rentas medias-bajas.

- En el Impuesto sobre el Patrimonio, lo más llamativo es que cuatro Comunidades –Aragón, Cataluña, Extremadura y Comunidad Valenciana– han reducido los mínimos exentos; que bastantes tienen tarifas más elevadas que la estatal; y que en Madrid no se paga este tributo.
- En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, desde hace tiempo se produce una competencia fiscal a la baja cuando los contribuyentes son familiares cercanos del causante o del donante.
- En sentido contrario, en las modalidades de Transmisiones Patrimoniales Onerosas o de Actos Jurídicos Documentados, en general, se ha intentado mitigar la caída de la recaudación, por la pérdida de vigor del sector inmobiliario, con un incremento de los tipos impositivos.

Del estudio se pueden extraer las siguientes notas de interés:

1. La recaudación por impuestos propios es el 2,1% de los ingresos tributarios de las CCAA y la recaudación por cada habitante es muy dispar. Mientras que en Baleares supone 188,7€/h, en Castilla-La Mancha menos de 10€/h.
 2. Los impuestos propios de carácter ambiental suponen el 68,5% de la recaudación por impuestos propios.
 3. Respecto a los impuestos propios, sería conveniente contar con un patrón común para el establecimiento de tributos que graven el mismo objeto imponible, pues cada autonomía establece el impuesto de un modo diferente, en muchos casos para hacer tributar al mismo hecho imponible. Por ello, se podría proceder a una armonización de los tributos propios que contemplara los principales elementos configuradores del tributo.
 4. Los ingresos tributarios ligados a la financiación de las CCAA, en general, han evolucionado positivamente después de la crisis financiera. Esto ha sido así, especialmente, en los cedidos parcialmente como el IRPF y el IVA. En el caso de tributos cedidos totalmente la cosa ha sido distinta por diferentes motivos: por su regulación –IP e ISD–; o por el pinchazo de la burbuja inmobiliaria –ITP y AJD–. En el mismo sentido han evolucionado los ingresos tributarios del Estado, con la excepción del IS, aunque el año de referencia, 2007, sea totalmente atípico.
 5. A falta de la recaudación del mes de diciembre de 2020, es probable que la recaudación total del Estado en ese ejercicio, con una caída del PIB superior al 11%, descienda entre un 10 (21.000M€) y un 9% (19.000M€).
 6. En el IRPF lo más importante de 2021 ha sido la subida en 2 puntos del marginal máximo de la tarifa estatal.
- En cuanto a las escalas autonómicas, la han rebajado un poco Andalucía y Murcia y la ha subido, en los tramos más elevados, la Comunidad Valenciana. Esto da como resultado un panorama con tipos máximos que van desde el 45,5 al 54%.
7. En IP todas las Comunidades que no han regulado la tarifa ven cómo se le incrementa el marginal máximo a los ciudadanos con patrimonios de más de 11M€ y se producen pocas modificaciones –rebaja de la tarifa Andalucía y, en la Comunidad Valenciana, se rebaja el mínimo exento y se sube la tarifa–. En definitiva, en todas las Comunidades, incluidas las forales, se pagan unas cantidades considerables, excepto en Madrid, donde está bonificado al 100%.
 8. En ISD la competencia fiscal se produce a la baja cuando los adquirentes son familiares cercanos.
 9. En ITP y AJD, si nos fijamos en los tipos de la normativa estatal, que se aplican por defecto, la mayor parte de las CCAA han optado por elevarlos.
 10. La normativa en tributos cedidos generalmente es muy extensa –858 medidas– y farragosa, por lo que se hace difícil el conocimiento y cumplimiento de la misma por los contribuyentes.
 11. Parece necesario reflexionar sobre el mantenimiento o no de determinados tributos y la capacidad normativa de las CCAA sobre los mismos. Es el caso del IP, ISD y de la modalidad de AJD del Impuesto sobre Transmisiones. Esta reflexión debería hacerse en el marco del nuevo sistema de financiación de las CCAA, cuyo establecimiento parece inaplazable.
 12. Hay que resaltar un problema en las notificaciones de los procedimientos tributarios que afectan a CCAA y Entidades Locales: es preciso que se implante, definitivamente y sin más aplazamientos, el punto único de notificaciones (previsto para el 2 de abril).
 13. Una de las reformas que tenemos pendientes es la de la fiscalidad medioambiental. Aparte de introducir tributos que tengan este calificativo –cosa que sucede con la mayor parte de los impuestos propios–, las CCAA han regulado muchos incentivos para mejorar el comportamiento de los contribuyentes en este aspecto, lo que hay que valorar positivamente.
 14. Si al fisco estatal se le achaca que haya tomado pocas medidas para paliar los efectos del Covid, las CCAA han establecido todavía menos. En especial, es imprescindible que se establezcan modificaciones para que no se pierdan los incentivos fiscales aplicados al incumplir requisitos por la situación de 2020-2021.
- Como colofón a todo ello, en el Informe (que está disponible para su descarga en la Biblioteca Web, carpeta Fiscalidad) se vuelve a recordar que la reforma de la financiación autonómica, que lleva aparejada una reforma de los tributos ligados a ella, no admite más demora.

La era del hidrógeno



PEDRO GONZÁLEZ VIEITES

Colegiado N° 4.563

El Oligopolio de la electricidad, ante la urgente necesidad de reducir las emisiones de CO₂, semeja que está atento y dispuesto a implantar una estrategia que sustituya al modelo actual de generación de energía eléctrica basada en el carbono, es decir, una apuesta por la fuente de energía del futuro que ya no contempla el petróleo y el carbón como materias esenciales y que además permita cumplir los objetivos marcados en la cumbre del clima de París de 2015, en orden a frenar de forma clara las emisiones de gases de efecto invernadero, esto es, la creación de una fuente de energía limpia basada en el hidrógeno, es decir, en el agua que por cierto ya ha comenzado a cotizar en el mercado de futuros de Wall Street.

En el año 2002, el profesor Jeremy Rifkin, publicaba el libro *“La economía del hidrógeno”*; en él nos describía una economía del hidrógeno que estaba por venir proponiendo una red energética mundial del hidrógeno. La era de los combustibles fósiles trajo consigo nuevas formas de organizar la sociedad y ahora, en opinión del profesor, existía la posibilidad de que el hidrógeno se convierta en la “energía del pueblo”, en la actualidad, unas diez mega compañías tanto de capital privado como público controlan la circulación de la energía en todo el mundo. Ya se están sentando las bases para la economía del hidrógeno, decía Rifkin allá por el año 2002, todo ello junto con la revolución informática y las telecomunicaciones se fusionarán con la nueva revolución de la energía del hidrógeno, una potente combinación que podría llegar a reconfigurar los fundamentos de las relaciones humanas en los siglos XXI y XXII.

Casi veinte años después y a la vista de la proliferación de las noticias auspiciadas por las expectativas que los fondos UE ha adjudicado a España, ante las esperanzas depositadas en el mana de los recursos *“Next Generation”*, sería bueno sugerir a nuestras élites gobernantes que a la hora de elegir los proyectos más apropiados para el interés general y la ansiada recuperación económica, tener presente y comprender de forma transparente y decidida el auge y caída de los regímenes energéticos en las diferentes civilizaciones, por lo que deberíamos aconsejar realizar un análisis pausado y sereno previo, para comprender las reglas que gobiernan la energía y entre ellas deberían estar en primer plano aquellas que se refieren a la naturaleza de la tierra y del conjunto del universo.

En definitiva y según el profesor Rifkin, deberíamos tener presente por qué han colapsado las grandes civilizaciones a lo largo de la historia, ante el dilema al que las sociedades se enfrentan de cómo controlar los recursos y aprovechar la energía que obtienen de ellos, y para ello nos recuerda que el Imperio Romano es un buen ejemplo

y un caso práctico para estudiar la energía. Deberíamos recordar que Roma cayó por culpa de la decadencia de su clase gobernante y la corrupción de sus líderes que habían impuesto mucha presión sobre su precario legado energético y el tamaño del aparato burocrático gubernamental y militar que se había multiplicado por dos y para sostenerlo y financiarlo se hizo necesario aumentar los impuestos, las consecuencias de todo ello habían dado lugar a un empobrecimiento aún mayor de la población. Con un régimen energético debilitado y próximo al agotamiento, el imperio comenzó a resquebrajarse y los servicios básicos fallaron.

Al parecer y según algunos expertos habían vaticinado, algunos años atrás, en función de los cálculos realizados y proyectados en base a la curva de Hubbert, las reservas de petróleo del planeta a partir del año 2030 no podrán satisfacer el consumo mundial de energía. A día de hoy estamos asistiendo al inicio del fin de un régimen energético maduro, las infraestructuras energéticas que se han creado para explotar el petróleo están envejecidas y parece que existe un consenso generalizado en que cada vez es más vulnerable. Pero habrá que estar muy atentos y reflexionar, ante el fuerte incremento de la deuda pública, como se resolverá el dilema y la alternativa fiscal a los ingresos que ahora se obtienen y genera un modelo energético tan hiper regulado como el vigente. Para la transición tanto el Ministerio de Transición Ecológica como la UE, han manifestado una apuesta firme por la “descarbonización” de la economía, apostando por procesos industriales o productivos más sostenibles.

En mi opinión y a la vista de lo que se ha dicho en el informe que ha elaborado el Consejo de Estado (febrero 2021) a solicitud del Gobierno para el modelo de gestión de los fondos concedidos por la UE, al que algunos han calificado de arbitrario y opaco, en materias tan sensibles como la apuesta por el tránsito del modelo energético y más concretamente en la apuesta por el hidrógeno, dado que España será uno de los países que más se beneficiarán de los fondos *Next Generation UE*, convendría exigir un exhaustivo rigor en su desarrollo y concesión, precisamente, para que la transición del modelo energético en base a la planificación y estrategia finalmente consensuada e implantada con un marco regulatorio adecuado, permita que los objetivos perseguidos beneficien al conjunto de la sociedad y del clima, en detrimento de los intereses de unos pocos (oligopolio energético), si como se ha comentado, tanto para la movilidad como para la actividad económica y eficiencia energética del futuro la alternativa pudiera estar en una red energética mundial del hidrógeno, una revolución económica verdaderamente relevante, necesaria e imparable.

La empresa post Covid-19.

Herramientas clave para afrontar un futuro incierto



La diferencia entre el coronavirus y otras crisis ocurridas en el pasado, es que estamos viendo la primera recesión originada por decreto de los distintos gobiernos: se trata de un cierre necesario, temporal y parcial de la economía para prevenir una crisis humanitaria mundial aún mayor. El Covid-19 ha traído una siniestra originalidad a la historia de las crisis. El detonante de la crisis es de origen sanitario, externo al sistema económico y es de magnitud global. Aunque no existe un manual de instrucciones bajo el que operar en medio de esta crisis, este libro pretende ayudar a la empresa y empresarios ofreciendo las herramientas clave con las que afrontar la complicada coyuntura que no está tocando vivir.

Rafael González es Ingeniero Industrial, doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Además de empresario, ha ocupado relevantes cargos directivos y ejecutivos en importantes empresas tanto públicas como privadas, y ha realizado investigaciones en el campo de la creación y viabilidad de empresas. Ha diseñado y desarrollado con notable éxito el Método LEAN- RAGON aplicable a Planes de Negocio, que se estudia en diferentes Universidades y está siendo utilizado con notable éxito por empresas de la Unión Europea y de Hispanoamérica. Actualmente es presidente de la asociación para el fomento de la innovación, el conocimiento y el emprendimiento.

Entrevista a Rafael González:

«El reto con los Fondos Next Generation es aprovecharlos al máximo»

¿Cómo será la empresa post Covid-19?

La crisis derivada de la pandemia por el COVID-19 ha hecho real un concepto sobre el que existe mucha literatura pero que, afortunadamente, se ha sufrido en contadas ocasiones. El famoso "Cisne Negro", un suceso casi imposible de prever pero con repercusiones catastróficas, ha puesto sobre la mesa la necesidad de las compañías de estar preparadas para todo tipo de contingencias. La conocida frase "Prepárate para lo peor, espera lo mejor, y acepta lo que venga" puede resumir cómo debería ser la postura de una empresa ante un incidente disruptivo del calibre del COVID-19. No debemos olvidar que en la próxima década, el éxito no consistirá en optimizar aquello que conocemos, sino en estar preparados para todo aquello que no conocemos. Obviamente para ayudar a comprender esta compleja situación, surge el libro para indicar a las empresas el "camino del conocimiento" a efectos de que puedan hacer frente al covid-19 en las mejores condiciones posibles.

¿Cuáles son esas herramientas clave a las que hace alusión en el título de este libro?

En cuanto a las herramientas señalaremos el "Plan de transformación de negocio" con su correspondiente hoja de ruta que recoge la actuación a seguir en los primeros momentos. A continuación citaremos el "Plan de Continuidad de negocio" cuyo objetivo básico es la sostenibilidad de la empresa ante la crisis y que incluye el "Plan de Choque" para los primeros 100 días (se trata de una etapa crítica). El "Plan de Riesgos y Contingencias" que

trata de enfrentar la realidad a corto plazo, y el "Plan de reestructuración de negocio". En concreto, la reestructuración implica el acto de reorganizar una o más estructuras de la empresa con el objetivo principal de hacerla rentable y/o viable para que pueda volver al camino de la recuperación. En lo que se refiere al Plan de Reestructuración señalaremos que se trata fundamentalmente de asegurar la sostenibilidad del negocio a medio plazo.

¿Cree que los Fondos Next Generation de la Unión Europea son la herramienta adecuada para reflotar a las empresas?

Por supuesto, si se hace una adecuada utilización del Fondo. El Plan Europeo de Recuperación tiene previsto inyectar en los próximos seis años 750.000 millones de euros en las economías de la Unión Europa, entre préstamos y subvenciones. De esa cantidad, a España le corresponden según el plan inicial 140.000 millones de euros (72.700 en subvenciones a fondo perdido y 67.300 en préstamos), aunque podría recibir 10.000 millones más en transferencias por el empeoramiento de las previsiones macroeconómicas. Son cifras de una magnitud extraordinaria, nunca conocidas en la historia europea reciente. Estamos, pues, ante una oportunidad excepcional de redibujar el futuro. No sólo para atenuar los terribles efectos de la pandemia de la Covid-19 y relanzar la economía española, sino para ir más allá y transformarla. Los fondos son la vacuna que nos puede permitir avanzar hacia un modelo productivo mucho más competitivo, sostenible y resiliente. Los recursos están ahí y empezarán a llegar, previsiblemente, en junio/2021. El reto es aprovecharlos al máximo.



¿Cree que las empresas apostarán por más tecnología y menos marketing en el escenario post-covid?

Las dos cosas son necesarias, pero hoy prima la tecnología. Algunas de las nuevas tecnologías que han surgido en estos años, a medida que se consolidan, nos empujan a realizar un viaje sin retorno hacia la Nueva Era Digital. Una Era a la que deben adaptarse instituciones, personas y las empresas a un ritmo vertiginoso. La Transformación Digital ha planteado nuevas modalidades de crear conocimientos, de educar a la población y de transmitir información. Como hechos más destacables señalaremos los siguientes: Los cambios han sido espectaculares, ya nada es como lo era antes. El marketing, la prensa, el transporte, la banca, el comercio, todo ha cambiado y en muchos casos de forma radical. Y estos cambios han provocado la necesidad de realizar modificaciones en todas las empresas. En el escenario actual cualquier decisión tecnológica puede convertirse en una decisión estratégica de negocio y el resultado de esa decisión afectará a la forma de trabajar de todos los miembros de la organización, a las máquinas, a los proveedores y distribuidores y por tanto será una parte influyente en la decisión de compra de nuestros clientes.

Reseña de actualidad fiscal



MIGUEL CAAMAÑO

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario · Abogado · www.ccsabogados.com

1. NOVEDADES EN MATERIA DE OPERACIONES VINCULADAS.

El considerando 9 de la Directiva (UE) 2017/952 del Consejo, de 29 de mayo de 2017, señala que las normas sobre las asimetrías híbridas «(...) deben tratar situaciones de asimetría derivadas de dobles deducciones, de conflictos en la calificación de los instrumentos financieros, pagos y entidades, o de la atribución de pagos. Dado que las asimetrías híbridas podrían dar lugar a una doble deducción o a una deducción sin inclusión, es necesario establecer normas en virtud de las cuales el Estado miembro implicado deniegue la deducción de un pago, unos gastos o unas pérdidas, u obligue al contribuyente a incluir el pago en su renta imponible, según sea adecuado (...)».

Pues bien, la trasposición de la norma transcrita mediante Real Decreto-Ley 4/2021, de 9 de marzo, por el que se modifican la LIS, el RIS y la LIRNR en relación con las "asimetrías híbridas", se tradujo en la introducción de un art. 15 bis en la LIS y de apartados 6 y 7 al art. 18 LIRNR, en los siguientes términos:

- No serán fiscalmente deducibles los gastos correspondientes a operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en otro país o territorio que, como consecuencia de una calificación fiscal diferente en éstas del gasto o de la operación, no generen un ingreso, ge-

neren un ingreso exento o sujeto a una reducción del tipo impositivo o a cualquier deducción o devolución de impuestos distinta de una deducción para evitar la doble imposición jurídica.

- En caso de que el ingreso se genere en un período impositivo que se inicie dentro de los doce meses siguientes a la conclusión del período impositivo en el que se haya devengado el gasto para el contribuyente, dicho gasto será fiscalmente deducible en el período impositivo en el que el mencionado ingreso se integre en la base imponible del beneficiario.

- No serán fiscalmente deducibles los gastos correspondientes a operaciones realizadas con un establecimiento permanente del contribuyente o de una entidad vinculada que tenga establecimientos permanentes, cuando como consecuencia de una diferencia fiscal en su atribución entre el establecimiento permanente y su casa central, o entre dos o más establecimientos permanentes, no generen un ingreso.

2. LOS ARRENDADORES NO TENDRÁN QUE TRIBUTAR POR LAS REDUCCIONES DE ALQUILER PACTADAS EX COVID-19.

Asesores fiscales y abogados tributaristas reclamábamos que los ingresos del ejercicio 2020 de las empresas arrendadoras debían reducirse en el importe de las condonaciones acordadas y no

tener que tributar por unos ingresos que no se han recibido como consecuencia de las negociaciones pactadas ex COVID-19.

Asimismo, las empresas arrendatarias deberían también poder reducir de inmediato sus pérdidas en los ejercicios afectados por la COVID-19.

Pues bien, con fecha de 19 de marzo de 2021, el ICAC acaba de confirmar en su consulta "sobre el tratamiento contable de las reducciones de rentas acordadas en un contrato de arrendamiento operativo de local de negocio por causa de las medidas extraordinarias adoptadas por el Gobierno para hacer frente a los efectos de la crisis sanitaria del COVID-19", que las empresas propietarias de inmuebles en alquiler no tendrán que tributar por un ingreso no recibido, en el caso de reducciones pactadas en los contratos de alquiler por la COVID-19.

No cabe duda de que se ha conseguido un noble objetivo, porque era particularmente doloroso que las condonaciones o reducciones de alquiler que se habían pactado a causa de la COVID-19 no supusieran un menor ingreso (para los arrendadores) y un menor gasto (en el caso de los arrendatarios), sino que su efecto habría que distribuirlo en el resto de los años del contrato."

Esta interpretación venía motivada por dos consultas publicadas por el ICAC en 2011 y 2013, la pri-

mera en relación con un periodo inicial de carencia en un contrato de alquiler, y la segunda relativa a un contrato con rentas anuales progresivas. Estas consultas indican que las reducciones en las rentas del alquiler deben distribuirse durante toda la duración del contrato. En consecuencia, los arrendadores debían contabilizar y tributar en el año 2020 por buena parte de las reducciones concedidas, a pesar de no haber obtenido estas rentas de alquiler, que pasaban en su mayoría a ser consideradas una menor renta futura. Y, paralelamente, también consideraban que los arrendatarios no podían contabilizar estas reducciones del alquiler en el año 2020, puesto que buena parte también debían contabilizarse como menor importe del alquiler en años futuros.”

Tras la nueva respuesta del ICAC (consulta de 19 de marzo de 2021), habida cuenta la excepcionalidad generada ex COVID-19, las empresas arrendadoras y arrendatarias afectadas podrán rehacer sus contabilidades y el cierre del ejercicio 2020 para incorporar el nuevo criterio: las empresas propietarias de inmuebles en alquiler no tendrán que tributar por un ingreso no recibido, en el caso de reducciones pactadas en los contratos de alquiler por la COVID-19.

3. ESQUIZOFRENIA FISCAL EN TORNO A LA DEDUCIBILIDAD (O NO) DE LOS INTERESES DE DEMORA PAGADOS POR EL CONTRIBUYENTE.

Decíamos en el número 188 de esta revista que en la sentencia del pasado 3 de diciembre de 2020, el TS analizaba si el receptor de intereses de demora devengados por un ingreso indebido debe de computarlos fiscalmente como ingreso. Al respecto, ciertos Tribunales Superiores de Justicia (v.gr. Madrid y Cataluña) venían entendiendo que los intereses de demora que paga la Administración a los contribuyentes están sujetos a IRPF (o al IS), simplemente

porque es lo que resulta del tenor de la normativa reguladora del impuesto. Para el TS, por el contrario, concluye en la citada sentencia de 3 de diciembre de 2020, **cuando se devuelven al contribuyente unos intereses soportados por el mismo indebidamente, compensándolos, no existe ganancia patrimonial, sino que se produce un reequilibrio, anulando la pérdida antes sufrida.** Para el TS, no tiene sentido negar el carácter deducible de los intereses soportados por el contribuyente y, al mismo tiempo, entender como sujetos y no exentos los intereses anejos a la devolución de ingresos indebidos. Si los intereses de demora tienen una finalidad compensatoria, de considerarlos sujetos dicha finalidad quedaría frustrada, al menos parcialmente.

Pues bien, ¿definitivamente el pago de tales intereses a la Administración por parte de un contribuyente, persona física o jurídica, es gasto fiscalmente deducible o no?

Ya sabemos que en el año 2010 (STS de 25 de febrero de 2010), el TS, partiendo de la consideración de los gastos deducibles como gastos relacionados con la obtención de los rendimientos gravados por el Impuesto de Sociedades (o el IRPF), llegó a la conclusión de que no merecen la condición de fiscalmente deducibles los gastos derivados del incumplimiento de una norma. En otras palabras, que los intereses de demora pagados por un contribuyente que desarrolla una actividad económica no son fiscalmente deducibles.

Por el contrario, **varios Tribunales Superiores de Justicia**, [Vid., STSJ de Aragón de 20 de julio de 2016, **recurso n.º 5/2015**, y Castilla y León (Sede en Burgos) de 1 de febrero de 2019, **recurso n.º 150/2018**], **han decidido que a efectos del IS los intereses de demora sí merecen la consideración de gasto fiscalmente deducible.**

Sobre la base de tan inconciliables criterios jurisprudenciales, el

TS dicta el correspondiente auto, por medio del cual se obliga a pronunciarse si, a efectos del IS, los intereses de demora, sean los que se exijan en la liquidación practicada en un procedimiento de comprobación, sean los devengados por la suspensión de la ejecución del acto administrativo impugnado, tienen o no la consideración de gasto fiscalmente deducible, atendida su naturaleza jurídica y con qué alcance y límites.

Parte ahora (no antes) el TS de la idea en virtud de la cual **los intereses de demora tienen por objeto compensar por el incumplimiento de una obligación de dar, o mejor, por el retraso en su cumplimiento y, por tanto, no pueden incluirse entre los gastos no deducibles** (multas y sanciones penales y administrativas, los recargos del período ejecutivo y el recargo por declaración extemporánea sin requerimiento previo, ni son donativos o liberalidades puesto que el pago por su deudor no deriva de su «*animus donandi*» o de voluntariedad, como requiere la donación o liberalidad; y tampoco son gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico). No admitir la deducción de los intereses de demora sería, por tanto, una penalización que, como tal, requeriría una previsión expresa, cosa que no sucede.

Por otra parte, la **Resolución de 9 de febrero de 2016 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas**, dispone: “Los intereses correspondientes al ejercicio en curso se contabilizarán como un gasto financiero, que figurará en la partida “Gastos financieros” de la cuenta de pérdidas y ganancias”, al igual que la Resolución de 4 de abril de 2016, de la Dirección General de Tributos.

Así las cosas, concluye ahora el TS (STS de 8-2-21, rec 3071/19) que **a efectos del IS (y, por la misma regla de tres, también del IRPF cuando el contribuyente desarrolla una actividad económica), los intereses demora,**

sean los que se exijan en la liquidación practicada en un procedimiento de comprobación, sean los devengados por la suspensión de la ejecución del acto administrativo impugnado, tienen la consideración de gasto fiscalmente deducible, atendida su naturaleza jurídica.

Ahora bien, ¿con qué límites serán deducibles los intereses de demora pagados? En la medida en que los intereses de demora pagados constituyen un **gasto financiero, estará sometido a los límites de deducibilidad establecidos en el art. 16 LIS** a saber: 30% del beneficio operativo del ejercicio y el límite de 1 millón de euros.

4. NUEVOS PLAZOS DE LAS AUTOLIQUIDACIONES EN EL ISD (ART. 20 ORDEN 21/01/2021).

a. Cuando se trate de adquisiciones por causa de muerte (herencias y legados), incluidas las de los beneficiarios de contratos de seguros de vida, el plazo será de seis meses, contados desde el día del fallecimiento del causante o desde aquel en que adquiriera firmeza la declaración de fallecimiento.

b. En el caso de consolidaciones del dominio en el nudo propietario por fallecimiento del usufructuario cuando deban tributar por el impuesto sobre sucesiones y donaciones, aunque la desmembración del dominio se realizara por actos «inter vivos», el plazo será de seis meses a contar desde el día del fallecimiento del usufructuario o desde aquel en que adquiriera firmeza la declaración de fallecimiento.

c. En las adquisiciones por causa de muerte en las que no se produzca el fallecimiento del transmitente (pactos sucesorios), el plazo es de un mes, a contar desde el día siguiente a aquel en que se formalice el acto o contrato.

d. En los demás supuestos (donaciones), el plazo será de un mes, a contar desde el día siguiente a aquel en que se cause el acto o

contrato, salvo en el caso de la declaración- documento sucesorio para el que no existe plazo de presentación.

5. BASTA QUE UNO DE LOS CÓNYUGES DONANTES HUBIESE CUMPLIDO LOS 65 AÑOS PARA ADMITIR LA REDUCCIÓN EN EL ISD.

Para el TSJ Murcia (sentencia de 5 de octubre de 2020, rec. 600/2018), si **el titular de la actividad de la entidad cuyas participaciones se donan tenía más de 65 años, debe permitirse la reducción en el ISD, aunque el otro cónyuge donante no los hubiera cumplido en el momento de la donación.**

El TEAR de Murcia en el caso de autos se apartó del criterio de la Inspección y acogió la doctrina de la DGT sobre la suficiencia de que uno de los cónyuges tenga la edad de 65 años para poder aplicar la reducción (Vid. Consulta DGT V2193/2009, de 01-10-2009) y la tesis del recurrente con referencia a la interpretación finalista de la norma, reproduciendo la doctrina plasmada por el Tribunal Supremo en las SSTS de 26 de mayo de 2016, recurso n.º 4027/2014 y recurso n.º 4098/2014.

Pues bien, para el TSJ Murcia, al resultar evidente que el objetivo de la donación es incrementar el porcentaje de participación en la empresa familiar de los descendientes, concurriendo en el grupo familiar los requisitos exigidos para la reducción del 95%, debe permitirse disfrutar de la misma aunque el otro cónyuge no hubiera cumplido 65 años en el momento de la donación.

6. EL TS RATIFICA, MANTIENE Y REFUERZA SU DOCTRINA SOBRE LA NECESIDAD DE QUE EL PERITO DE LA ADMINISTRACIÓN RECONOZCA DE MODO PERSONAL Y DIRECTO LOS BIENES INMUEBLES QUE DEBE VALORAR.

El auto de admisión pidió al TS aclarar, matizar, reforzar -o,

eventualmente, corregir o rectificar- la doctrina ya fijada sobre la exigencia de que el perito visite el inmueble que es objeto de valoración y también precisar, en su caso, en qué supuestos se encontraría justificado y no perjudicaría la correcta motivación de la valoración administrativa de un inmueble que el perito de la Administración no lo visitase para individualizar la valoración realizada.

Es constante y reiterada la doctrina del Tribunal Supremo en relación con la necesidad de que el perito de la Administración efectúe una comprobación directa y personal del bien que se valora, mediante su visita si es inmueble. Aquél ha venido sosteniendo que para que puedan entenderse debidamente motivados los dictámenes periciales emitidos por la Administración Tributaria para la comprobación de valores respecto a bienes inmuebles, cuando para tal valoración sea necesaria o simplemente tenida en cuenta -circunstancia que solamente pueden ser considerada a la vista del mismo-, resulta preciso que se haya realizado la visita correspondiente para la comprobación de la concurrencia y evaluación de tales circunstancias.

Pues bien, **el TS en sentencia de 21 de enero de 2021 (rec. 5352/2019) ratifica, mantiene y refuerza su doctrina constante y reiterada sobre la necesidad de que el perito de la Administración reconozca de modo personal y directo los bienes inmuebles que debe valorar, como garantía indispensable de que se tasa realmente el bien concreto y no una especie de bien abstracto, común o genérico.** Y, desde la perspectiva opuesta, **ha de razonarse individualmente y caso por caso, con justificación racional y suficiente, por qué resulta innecesaria, de no llevarse a cabo, la obligada visita personal al inmueble.** La mera utilización de valores de venta de inmuebles semejantes,

por comparación o análisis, requiere una exacta identificación de las muestras obtenidas y una aportación certificada de los documentos públicos en que tales valores y las circunstancias que llevan a su adopción se reflejan. En los casos en que el heredero o contribuyente se haya sometido, en su declaración o autoliquidación, a los valores de referencia aprobados por la propia Administración cesionaria del tributo de que se trata, la motivación ha de extenderse a la propia necesidad de la prueba de peritos, correctora de tales valores y, además, al desacierto de la declaración del contribuyente en ese punto.

7. POR FIN LA REGULARIZACIÓN ÍNTEGRA SE IMPONE EN LA A.E.A.T.

Las Sentencias del Tribunal Supremo de 25 de septiembre de 2019, 10 y 17 de octubre de 2019 y de 2 de octubre de 2020, como hemos dado cumplida cuenta en esta revista, han precisado determinados aspectos de la regularización íntegra (o completa), tras lo cual la AEAT ha fijado los correspondientes criterios interpretativos:

1. Debe aplicarse, siempre que sea procedente, el principio de regularización íntegra o completa.

Si en una comprobación inspectora se constata que el obligado tributario ha soportado indebidamente la repercusión de cuotas del IVA, la Inspección no debe limitarse a denegar la deducción de dichas cuotas, sino que también debe considerar la devolución de ingresos indebidos que pudiera corresponder, efectuando una regularización íntegra. Con ello se pretende evitar que se produzca una doble imposición económica en el obligado tributario y que suponga un enriquecimiento injusto para la Administración.

2. La regularización íntegra procede incluso en situación de fraude o abuso.

Sólo cabe plantearse la regularización íntegra en el IVA, en conexión con la devolución de un ingreso indebido, cuando el proveedor de los bienes o servicios que indebidamente repercutió el Impuesto, hubiese procedido previamente a su ingreso en el Tesoro Público.

Esta regla que establece la AEAT debe de ser matizada en el sentido de que bastará que dicho IVA haya sido declarado, o sea, no necesariamente ingresado, en la medida en que pudo haber tenido IVA soportado y deducible suficiente como para eliminar el deber de ingresar.

3. Cuantificación del ingreso efectuado.

La Inspección debe comprobar la procedencia del derecho a la devolución y su importe, examinando si se cumplen los requisitos exigidos por el artículo 14.2.c) del RGRVA. En especial, debe comprobar la cuantía de los ingresos efectivamente realizados por los proveedores que hayan repercutido improcedentemente. No procederá la devolución de las cantidades no ingresadas (o no declaradas) a la Hacienda Pública.

4. Siempre que no se produzca indefensión a la otra parte de la relación, procederá tramitar las devoluciones en "unidad de acto" dentro del procedimiento de inspección.

La tramitación en "unidad de acto" dentro del propio procedimiento permite compensar inmediatamente las cantidades a ingresar y a devolver que corresponden al obligado tributario, sin obligarle a adelantar un importe que posteriormente proceda devolverle, total o parcialmente. Dichas sentencias han establecido que en ese procedimiento de inspección puede efectuarse la "investigación complementaria que resulta necesaria" respecto del proveedor.

No obstante, la jurisprudencia aún no se ha pronunciado en un caso en el que se produzca un conflicto de intereses entre quien repercute y quien soporta la re-

percusión. Si se considerase necesario regularizar al proveedor que ha repercutido indebidamente el Impuesto, en especial por su incidencia en el IVA soportado deducible, y dicho proveedor no estuviese conforme con la regularización de su autoliquidación de la que se deriva la devolución o discutiera los hechos en los que se fundamenta, no parece posible acordarla sin desarrollar un procedimiento de comprobación respecto de él, dado que en caso contrario se le originaría una situación de indefensión.

5. No neteo de la base de la sanción:

La AEAT ha decidido que, vista la más reciente doctrina TEAC, se considera que no procede netear el importe de la sanción, teniendo en cuenta la tipificación de la misma que realiza el artículo 191 de la LGT.

6. Echamos de menos en las observaciones de la AEAT referencia explícita a ciertos supuestos de regularización íntegra:

a. Los supuestos en que la AEAT considera que la deducción fiscal de un gasto debió de hacerse en un ejercicio posterior a aquel en que fue contabilizado y deducido. En tal supuesto, el principio de regularización íntegra se traduce en que la liquidación correspondiente al ejercicio en que el gasto fue deducido debe de ir acompañada de la regularización (por el mismo importe y con signo negativo, o sea, a devolver) del ejercicio en que el gasto debió de haberse deducido por el contribuyente.

b. Los supuestos en que la AEAT considera que un ingreso debió de imputarse en un ejercicio anterior a aquel en que fue declarado. En tal supuesto, el principio de regularización íntegra se traduce en que la liquidación correspondiente al ejercicio en que el ingreso debió de ser declarado debe de ir acompañada de la regularización (por el mismo importe y con signo negativo, o sea, a devolver) del ejercicio en que dicho ingreso fue efectivamente declarado por el contribuyente.

ReDigital: nuevo órgano especializado en digitalización del Consejo General

El Consejo General de Economistas de España ha lanzado su nuevo registro ReDigital (Registro de Economía y Transformación Digital), órgano especializado en materia de digitalización, que nace con el objetivo de generar y analizar posicionamientos profesionales sobre economía y transformación digital.



Entre sus propósitos está también el acompañamiento y asesoramiento en la transformación digital de los medianos y pequeños despachos de economistas, potenciando a través de ellos la transformación digital de las pymes.

En la presentación de ReDigital, que tuvo lugar el pasado día 16 de marzo, estuvo presente la secretaria de Estado de Digitalización y Transformación Digital, Carmen Artigas, quien mostró su satisfacción por el nacimiento de este nuevo registro del Consejo General de Economistas, que pone "en valor" la importancia de este campo fundamental para el desarrollo económico del país. Acompañaron a la secretaria de Estado en el acto Valentín Pich, presidente del Consejo General de Economistas (CGE), Amelia Pérez Zabaleta, vicepresidenta del CGE, y Esteban Romero, presidente del recién creado Registro.

Durante su intervención, Pich comentó que el lanzamiento de esta iniciativa "atiende a las necesidades de modernización que tiene que desarrollar cualquier entidad, y las corporaciones profesionales en particular, para ofrecer unos servicios adaptados a la nueva realidad de la era digital y contar con un colectivo más y mejor formado". Quiso recordar también el presidente del Consejo que la digitalización es uno de los ejes de desarrollo económico sobre el que la UE sustenta su programa de recuperación económica 'Next Generation' y que no se puede obviar el retraso que todavía muestra España en este campo por parte del tejido productivo y de capital humano en comparación con las economías más avanzadas.



www.economistascoruna.org

SEDE COLEGIAL

Caballeros, 29-1o
15009 A Coruña
T. 981 154 325
F. 981 154 323
colegio@economistascoruna.org

DELEGACIÓN FERROL

ferrol@economistascoruna.org

DELEGACIÓN SANTIAGO

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Avda. do Burgo, s/n. Campus Norte
15782 Santiago de Compostela
T. 981 154 325
santiago@economistascoruna.org