



BUFETE BARRILERO
y ASOCIADOS

b-today

Enero 2020

Bilbao
Madrid
Barcelona
San Sebastián
Sevilla
Vigo
Málaga
International Desk

— Página 4 —

DIVISIÓN DE DERECHO INMOBILIARIO

¡TODAVÍA ESTAMOS A TIEMPO!

NEREA GOIRIENA

— Página 6 —

DIVISIÓN DE DERECHO FISCAL

IMPLICACIONES FISCALES DEL *BREXIT* 2021

MIGUEL MADRID

— Página 8 —

DIVISIÓN LABORAL Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL

**DESPIDO EN CASO DE BAJA MÉDICA ¿UN NUEVO
DESPIDO DISCRIMINATORIO?**

MARÍA GARCÍA

— Página 10 —

DIVISIÓN MERCANTIL

**LAS SOCIMI, UN INSTRUMENTO DE INVERSIÓN
EN EXPANSIÓN**

LORENA GONZÁLEZ

— Página 11 —

DIVISIÓN DE DERECHO INTERNACIONAL

¡EL TIEMPO SE ESTÁ AGOTANDO!

JUAN ANTONIO CAUBET

— Página 13 —

DIVISIÓN DE DERECHO PENAL

**LÍMITES DE LA ACTUACIÓN ADMINISTRATIVA
ANTE UN DELITO CONTRA LA HACIENDA
PÚBLICA**

IRENE RUZ

DIVISIÓN DE DERECHO INMOBILIARIO

¡TODAVÍA ESTAMOS A TIEMPO!

NEREA GOIRIENA

El Real Decreto 773/2015, de 28 de agosto, por el que se modificaban determinados preceptos del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (R.G.L.C.A.P.), establecía en su Disposición Transitoria Cuarta que las clasificaciones otorgadas con fecha anterior a la entrada en vigor del mismo perderían, tanto su vigencia como su eficacia, el 1 de enero de 2020, con el objeto de facilitar a las empresas la adaptación de su clasificación a los nuevos términos y condiciones establecidos.

El citado Real Decreto obligaba al cambio de las categorías de clasificación identificadas mediante letra, a una identificación mediante número. Insistimos en que este cambio debía hacerse antes del 1 de enero de 2020; dado que, en caso contrario, se procedería a la baja de oficio a las empresas en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado (R.O.L.E.C.E.) y empresas clasificadas en que figuraran inscritas.

A pesar del margen de tiempo establecido, a escasos días de operarse la baja automática en el Registro, había aún alrededor de 3.000 contratistas de obras y más de 4.600 contratistas de servicios con clasificación otorgada en base a la normativa anterior (53% y 63% del total de empresas clasificadas, respectivamente).

La Administración consciente y “sufridora” -dada la ingente remisión de solicitudes de última hora de expedientes de modificación-, ha procedido a instar un procedimiento de modificación del Real Decreto (R.D.) 773/2015 con el objeto de ampliar el plazo de validez de las clasificaciones en función de la cuantía de los contratos, así como adoptar medidas que eviten que la extensión propuesta se limite a trasladar la situación a una fecha posterior.

Por tanto, en un artículo único se modifican las disposiciones transitorias segunda, tercera y cuarta del R.D. 773/2015 de la siguiente forma:

— **Disposición transitoria segunda** —

Se altera el régimen transitorio establecido para la validez y eficacia de la clasificación exigible para los contratos de obras. Así:

o Si el plazo de presentación de ofertas de los contratos de obras termina antes del 1 de enero de 2021, surtirán efecto las clasificaciones incluidas tanto en el R.D. 773/2015 como en el R.G.L.C.A.P.

o Si la cuantía no supera los 5.000.000 € y el plazo de presentación de ofertas termina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021, su clasificación surtirá los mismos efectos que los establecidos en el punto anterior.

o Si la cuantía es superior a 5.000.000 € y el plazo de presentación de ofertas termina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021, será requisito indispensable disponer de la categoría exigida para el contrato en cuestión según lo establecido en el R.G.L.C.A.P.

— **Disposición transitoria tercera** —

Se altera el régimen transitorio establecido para la validez y eficacia de la clasificación exigible para los contratos de servicios. De esta forma:

o Si el plazo de presentación de ofertas de los contratos de servicios termina antes del día 1 de enero de 2021, surtirán efecto las clasificaciones incluidas en el R.G.L.C.A.P. tanto si fueron otorgadas en los términos del R.D. 773/2015 como en del R.G.L.C.A.P.

o Si el plazo de presentación de ofertas para contratos de servicios termina entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021.

o Surtirán efecto las clasificaciones referidas en el apartado anterior si la cuantía es inferior a 1.200.000 €.

o Sólo serán eficaces las clasificaciones otorgadas según lo dispuesto en el R.G.L.C.A.P. si la cuantía es superior a 1.200.000 €.

— **Disposición transitoria cuarta** —

Se establece que las clasificaciones otorgadas con anterioridad a la entrada en vigor del R.D. 773/2015 perderán su vigencia y eficacia el día 1 de enero de 2022.

Adicionalmente, la modificación del R.D. 773/2015 incluye una disposición adicional en la que establece un plazo de seis meses para resolver los expedientes administrativos de responsabilidad contable derivados de las infracciones previstas en el título VII de la Ley General Presupuestaria.

En suma, una última oportunidad para cumplir con las obligaciones formales pero que, de no acreditar la modificación, podrán suponer la exclusión del régimen de contratación de un gran porcentaje de empresas. Y, esta vez, no será por falta de oportunidades.

AUTORA
Nerea Goiriena Arce

Licenciada en derecho con especialización en derecho económico por la Universidad de Deusto, Máster de Ordenación del Territorio y Urbanismo por la Universidad San Pablo CEU y miembro de la división de derecho administrativo e inmobiliario de Bufete Barrilero y Asociados.

n.goiriena@barrilero.es
LinkedIn

IMPLICACIONES FISCALES DEL BREXIT 2021

MIGUEL MADRID

Las implicaciones tributarias del Brexit, tras el periodo transitorio que finalizará el 31.12.2020, afectarán tanto a la imposición indirecta -IVA y Aduanas- como a la imposición directa -IRPF, IS e IRNR.

De acuerdo con lo anterior, a efectos del **Impuesto sobre el Valor Añadido** (IVA) conviene tener en cuenta que se trata de un impuesto armonizado a nivel europeo -a través de la Directiva 2006/112/CE- por lo que existe una diferenciación entre las operaciones comerciales realizadas entre Estados miembros y las realizadas con terceros países. Asimismo, también se debe tener en cuenta las implicaciones formales a la hora de declarar a la Administración Tributaria las operaciones realizadas con Reino Unido, tanto en el Suministro Inmediato de Información (SII) como en los Modelos periódicos de IVA.

En este sentido, tras el brexit, las operaciones de entrega de bienes entre España y Reino Unido pasarán a considerarse como importaciones y exportaciones. En consecuencia, de acuerdo con la normativa del IVA, las entregas de bienes al territorio de aplicación del IVA procedentes de Reino Unido -importaciones- estarán sujetas a los tipos de IVA español, mientras que los envíos de mercancías desde España a Reino Unido -exportaciones- se encontrarán exentas de IVA español.

Por su lado, las importaciones y exportaciones que se lleven a cabo con Reino Unido tendrán efectos en **Aduanas**. De este modo, para los envíos de mercancías se deberá rellenar la correspondiente declaración aduanera (DUA) y pagar los derechos arancelarios. En determinados casos -como puedan ser los envíos de medicamentos o alimentos- los trámites pueden ser de mayor complejidad dado que existe la posibilidad de que se exijan o se creen requerimientos en materia de certificaciones sanitarias o de calidad, entre otras.

En cuanto a las implicaciones en la tributación directa que genere el brexit no van a ser tan notorias debido a la amplia regulación prevista en el Convenio para evitar la doble imposición entre España y Reino Unido y cuya aplicación no se va a ver comprometida.

En primer lugar, en el marco del **Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas** (IRPF) el cambio de calificación de Reino Unido como tercer estado, conllevará cambios en la imputación temporal de ganancias patrimoniales —regulado en el artículo 14 de la Ley del IRPF (LIRPF)—, en la imputación de rentas en régimen de transparencia fiscal internacional —regulado en el artículo 91.15 LIRPF—, y en el exit tax sobre acciones y participaciones —regulado en el artículo 95 bis LIRPF— de aquellos contribuyentes que trasladen su domicilio fiscal a Reino Unido.

En nuestra opinión, consideramos que la mayor repercusión se producirá en el exit tax. En términos generales, el exit tax es el impuesto que se debe pagar en caso de traslado de la residencia fiscal, sobre las ganancias patrimoniales latentes -sin que se produzca realmente una transmisión- por la tenencia de acciones o participaciones.

A este respecto, se prevén normas de imputación temporal de las ganancias latentes distintas dependiendo de si se cambia de residencia fiscal a un Estado miembro o a un tercer estado (como será Reino Unido). En consecuencia, aquellos contribuyentes que cambiaron su residencia fiscal a Reino Unido mientras era un Estado miembro deberán tener presente tales reglas.

De acuerdo con lo anterior, en caso de que un contribuyente se traslade a efectos fiscales a otro Estado miembro únicamente se le aplicará el exit tax cuando en el período de los 10 años siguientes a su traslado, se de alguna de las siguientes circunstancias:

Que se transmitan inter vivos las acciones o participaciones.

Que el residente pierda la condición de residente en un Estado miembro de la UE o del Espacio Económico Europeo.

Que el contribuyente no comunique a la Administración Tributaria la aplicación de dicha opción, la ganancia latente, el Estado miembro de traslado (y variaciones), el mantenimiento de la titularidad sobre las acciones y/o participaciones.

Por tanto, los ciudadanos que trasladaron su residencia fiscal a Reino Unido y que optaron por la aplicación de tal beneficio se verán afectados puesto que perderán su condición de residentes en un Estado miembro, y en consecuencia deberán presentar autoliquidación complementaria del IRPF, salvo que la Administración Tributaria se pronuncie en otro sentido en relación con estos casos sobrevenidos.

El exit tax también está previsto en el **Impuesto sobre Sociedades** (IS), de esta forma, en caso de que un contribuyente del IS traslade su domicilio fiscal a Reino Unido, no podrá aplicar el aplazamiento del pago de la deuda -opción prevista en el artículo 19 de la Ley del IS (LIS) para las sociedades trasladadas a otro Estado miembro- resultante de la ganancia patrimonial obtenida por la diferencia entre el valor de mercado y el valor fiscal, en el momento del traslado, de los elementos patrimoniales propiedad de la sociedad y que no estén afectos a un establecimiento permanente en España

Asimismo, la LIS recoge determinadas deducciones que su aplicación puede estar relacionada con actividades realizadas en otro Estado miembro. En dichos casos, en el momento en que Reino Unido deje de formar parte de la UE, tales deducciones no serán aplicables. No obstante, conviene que la Administración Tributaria se pronuncie acerca de la aplicación de aquellas deducciones que implican actividades y las mismas han tenido que ser desarrolladas con anterioridad y posterioridad al brexit, nos referimos en particular a la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica —regulada en el artículo 35 de la LIS— y la deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales —regulada en el artículo 36 de la LIS—.

En cuanto al régimen de neutralidad fiscal —Título VII, Capítulo VII de la LIS— su aplicabilidad en las operaciones de reestructuración societaria puede quedar sujeta a que la sociedad adquirente o dominante, sus socios o el elemento objeto de trans-

misión se encuentre en un Estado miembro de la Unión Europea. Asimismo, en el caso de que se produjese el cambio de domicilio de sociedades europeas y de sociedades cooperativas europeas desde el Reino Unido a España o viceversa tampoco sería de aplicación el mencionado régimen.

Por último, cabe indicar que, tras el brexit no será de aplicación la excepción al régimen de transparencia fiscal —recogido en el artículo 100.16 de la LIS— para aquellas entidades residentes en Reino Unido.

Respecto a la tributación en el **Impuesto sobre la Renta de No Residentes** (IRNR), si bien a los residentes fiscales en Reino Unido se les dejará de aplicar numerosos beneficios -exenciones la mayor parte- recogidos en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (TRLIRNR), la repercusión no va a ser tan significativa como en otros impuestos dado que continúa siendo de aplicación el CDI entre Reino Unido y España, el cual prevé exenciones sobre distintas rentas -intereses, cánones, dividendos y ganancias patrimoniales- en sede del Estado fuente de las mismas (en este caso, en España) cumpliéndose determinados requisitos y condiciones.

En cualquier caso, los beneficios del IRNR que dejarán de aplicar sobre los residentes en Reino Unido serán, entre otros, las exenciones —previstas en el artículo 14— sobre: (i) intereses y rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales; (ii) ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles obtenidos sin mediación de establecimiento permanente en España; (iii) beneficios de sociedades filiales residentes en España distribuidos a las sociedades matrices residentes en Reino Unido; (iv) dividendos recibidos por fondos de pensiones o IIC residentes en Reino Unido; y (v) cánones o regalías.

Por último, cabe remarcar que los residentes fiscales en Reino Unido pasarán de tributar por el tipo reducido en el IRNR del 19% al tipo general del 24%.

AUTOR

Miguel Madrid Rodríguez-Acosta

Graduado en derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), doble máster de acceso a la abogacía y asesoría fiscal por el Instituto de Empresa es miembro de la división fiscal de Bufete Barrilero y Asociados.

M.Madrid@barrilero.es
LinkedIn

DESPIDO EN CASO DE BAJA MÉDICA ¿UN NUEVO DESPIDO DISCRIMINATORIO?

MARÍA GARCÍA

Recientemente los telediarios se hacían eco de una sentencia del Tribunal Constitucional, de 16 de octubre de 2019, indicando que el Tribunal avalaba el despido de los trabajadores en situación de baja laboral, aunque la misma fuera justificada y concedida por los servicios médicos de salud.

En ese momento muchos fueron los que se preguntaron si se trataba de un nuevo despido, abriéndose un debate en torno a esta noticia. Sin embargo, lo cierto es que se trata de un despido contemplado en el Estatuto de los Trabajadores desde que se publicó el mismo allá en el año 1995, que incluso con la conocida reforma del Estatuto de los Trabajadores en el año 2012 sufrió algunas modificaciones.

En concreto, la actual regulación, en el artículo 52 d) del mencionado Estatuto de los Trabajadores, señala que se podrá efectuar un despido por causas objetivas, esto es, con derecho por parte del trabajador a una indemnización de 20 días de salario por año trabajado con el límite de una anualidad, cuando concurren “faltas de asistencia al trabajo, aun justificadas pero intermitentes, que alcancen el 20 % de las jornadas hábiles en dos meses consecutivos siempre que el total de faltas de asistencia en los doce meses anteriores alcance el cinco por ciento de las jornadas hábiles, o el 25 % en cuatro meses discontinuos dentro de un periodo de doce meses”.

El mismo continúa especificando que “No se computarán como faltas de asistencia, a los efectos del párrafo anterior, las ausencias debidas a huelga legal por el tiempo de duración de la misma, el ejercicio de actividades de representación legal de los trabajadores, accidente de trabajo, maternidad, riesgo durante el embarazo y la lactancia, enfermedades causadas por embarazo, parto o lactancia, paternidad, licencias y vacaciones, enfermedad o accidente no laboral cuando la baja haya sido acordada por los servicios sanitarios oficiales y tenga una duración de más de veinte días consecutivos, ni las motivadas por la situación física o psicológica derivada de violencia de género, acreditada por los servicios sociales de atención o servicios de Salud, según proceda.

Tampoco se computarán las ausencias que obedezcan a un tratamiento médico de cáncer o enfermedad grave”.

Esta figura de despido por absentismo desde sus inicios ha sido muy criticada por diversos sectores de la doctrina, al no compartir esta causa como motivo justificado de extinción del contrato y tratarse de un despido que no tiene margen de interpretación en su aplicación y revisión por parte de los Juzgados, pues se cumplen los requisitos del mismo o no, a diferencia de lo que vemos que sucede por ejemplo en sede judicial con los despidos por causas económicas, organizativas o de producción.

Sin embargo, en los últimos años en diversas ocasiones se ha tratado de cuestionar la legalidad y constitucionalidad de este precepto, llegando incluso a ser analizado el mismo por parte del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. En este sentido, se ha analizado si el mismo pudiera resultar discriminatorio hacia las personas que sufren discapacidad y si pudiera ser vulnerador de derechos fundamentales, tales como el derecho a la integridad física y moral, el derecho al trabajo y el derecho a la protección de la salud.

Como todo, siempre habrá que analizar el caso concreto, pero este artículo del Estatuto en ningún caso vulnera ningún derecho, pues se trata de un precepto que combate el absentismo laboral, amparado en la libertad de empresa, eximiendo a la empresa de su obligación de mantener una relación laboral que ha devenido onerosa por las repetidas ausencias por parte del trabajador, las cuales generan un incremento en los costes laborales. Es decir, este artículo no justifica el despido en la enfermedad del trabajador, sino en la reiteración de un número intermitente de bajas médicas en un determinado periodo de tiempo (de absentismo laboral), excluyéndose del cómputo aquellas bajas prolongadas y derivadas de enfermedades graves.

Y lo cierto es que, salvo contados supuestos que imagino que los habrá, las empresas utilizan en la práctica este precepto para combatir el alto absen-

tismo que sufren y mi experiencia profesional es que se trata de un recurso que se utiliza en contadísimas ocasiones. Es más, a la hora de elegir al trabajador cuyo contrato se extingue, tienden a despedir a los denominados “absentistas profesionales” que, nos guste o no, los mismos existen...

Sin embargo, varios agentes sociales ya han anunciado que van a continuar combatiendo esta figura. Ahora se oyen voces que tildan de discriminatorio este despido porque principalmente afecta a las mujeres. ¿Y por qué? según señalan, la mujer es la que más bajas laborales médicas cortas sufre puesto que está sometida a una mayor carga de trabajo, dado que no sólo trabaja en la empresa en la que presta sus servicios, sino que lleva todo el peso del hogar.

Leyendo esta afirmación una vez más me sorprendió que se utilizase la figura de la mujer para comba-

tir una norma que no gusta, que es perfectamente lícita, tal y como han establecido los Tribunales, y que en el supuesto de que se tratara de un hecho objetivo que las mujeres sufren más incapacidades temporales de corta duración, ¿qué culpa tiene el empresario que únicamente hace uso de esta norma para despedir a estos absentistas profesionales? ¿No deberíamos tratar de focalizar nuestros esfuerzos en combatir la igualdad en la educación y en cambiar la cultura del siglo pasado proclamando que el hogar, el matrimonio, la educación de nuestros hijos es tarea de dos y no sólo del sexo femenino?

En todo caso, mucho me temo que próximamente el Tribunal Constitucional volverá a analizar si este despido discrimina a las mujeres. Y lo dice una mujer, profesional, que además atiende recurrente a sus obligaciones familiares.

AUTORA

María García Herráiz

Licenciada en derecho por la Universidad de Deusto, miembro de la división laboral y de Seguridad Social de Bufete Barrilero y Asociados y responsable de la división laboral y Seguridad Social de Vigo y Barcelona.

maria.garcia@barrilero.es
LinkedIn

LAS SOCIMI, UN INSTRUMENTO DE INVERSIÓN EN EXPANSIÓN

LORENA GONZÁLEZ

Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria en el año 2008 el sector inmobiliario inició una lenta recuperación que ha elevado recientemente el precio de los alquileres, tanto en las zonas céntricas como en las periféricas, hasta niveles similares a los previos a la crisis. Las SOCIMI o Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario son una de las grandes apuestas de los inversores en la actualidad.

Este tipo de sociedades mercantiles, reguladas por primera vez en España con la aprobación de la Ley 11/2009, de 26 de octubre, son una influencia de las Real Estate Investment Trust (REIT), nacidas en Estados Unidos en 1960 con el objetivo de que tanto los pequeños como medianos inversores pudieran operar en el sector inmobiliario a través del mercado de valores.

La actividad principal de las SOCIMI es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos de naturaleza urbana para su arrendamiento (incluyendo viviendas, locales comerciales, residencias, hoteles, garajes u oficinas entre otros), bien directamente o bien a través de forma de participación en el capital de otras SOCIMI.

Las principales características de este tipo de sociedades mercantiles son las siguientes:

— El 80 por ciento de sus activos tienen que ser inmuebles de naturaleza urbana destinados al arrendamiento, en terrenos para la promoción de bienes inmuebles o en participaciones en el capital o patrimonio de otras SOCIMI.

— Al menos el 80 por ciento de las rentas del período impositivo correspondientes a cada ejercicio tienen que provenir de arrendamiento de bienes inmuebles y/o de dividendos de otras SOCIMI.

— La Ley establece la posibilidad de que las SOCIMI desarrollen otras actividades accesorias a las de su

objeto principal, siempre y cuando las rentas de éstas sean inferiores al 20 por ciento de las rentas de la sociedad obtenidas en cada período impositivo.

— El capital social debe de ser como mínimo de 5 millones de euros. Esta es una de las novedades introducidas en la modificación de 28 de diciembre de 2012, que reduce uno de los principales requisitos, ya que la redacción original establecía un capital social mínimo de 15 millones de euros.

— Obligación de cotizar en un mercado regulado español, en el de cualquier otro Estado miembro de la Unión Europea o del Estado Económico Europeo o en cualquier mercado regulado de cualquier país siempre que exista efectivo intercambio de información tributaria de forma ininterrumpida durante todo el período impositivo.

— Están obligadas a distribuir los dividendos del beneficio obtenido en el ejercicio, una vez cumplidas las obligaciones mercantiles que correspondan. El pago del mismo deberá de realizarse dentro del mes siguiente a la fecha del acuerdo de distribución y deberá de ser de al menos el 80 por ciento de los beneficios obtenidos por el arrendamiento de inmuebles.

— Están exentas del pago del Impuesto de Sociedades, tienen una importante bonificación (del 95 por ciento) en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y en las operaciones societarias están exentas del pago del mismo.

En conclusión, las modificaciones introducidas en la Ley en los últimos años han reducido los requisitos de este tipo de sociedades mercantiles, lo que, unido a las ventajas fiscales, la obligación de distribuir dividendos en un porcentaje muy significativo (que supone una rentabilidad estable y segura para el inversor) y las exenciones fiscales, han generado que esta figura sea, sin lugar a dudas, un instrumento de inversión en expansión.

AUTORA

Lorena González González

Graduada en derecho por la Universidad de Santiago de Compostela, doble máster en el Centro de Estudios Garrigues de Práctica Jurídica con la especialidad empresarial, miembro de la división mercantil de Bufete Barrilero y Asociados.

l.gonzalez@barrilero.es
LinkedIn

¡EL TIEMPO SE ESTÁ AGOTANDO!

JUAN ANTONIO CAUBET

El tiempo se está agotando. Esta demoledora expresión, que se ha fijado de forma permanente en mi subconsciente, la pronunció como ponente un importante experto en la materia, catedrático de Ecología y miembro del Panel intergubernamental para el Cambio Climático de la ONU, en un encuentro empresarial con los principales directivos españoles al que asistí aproximadamente hace un año, no era una advertencia o una amenaza, sino una mera exposición de la realidad objetiva desde la aflicción de conocer perfectamente las evidencias científicas del impacto de la actividad humana en el calentamiento global y constatar diariamente la inacción de los gobiernos ante esta espada de Damocles que pesa sobre nosotros y nuestras futuras generaciones.

Para hacer frente a este enorme reto necesitamos una acción colectiva de la sociedad que requiere cambios de conducta, innovación tecnológica y una nueva gobernanza. El paradigma más significativo del esfuerzo colectivo y global para buscar un marco conjunto que permita luchar contra el cambio climático fue el Protocolo de Kioto, que estableció unos límites cuantificados y obligatorios de emisión de gases de efecto invernadero para los países que lo ratificaron y que son jurídicamente vinculantes para estos.

En 2015, el Acuerdo de París establecía el compromiso de mantener el aumento de la temperatura media mundial en 1,5 grados para fines de siglo. Sin embargo, las emisiones del CO₂ generadas por el ser humano volvieron a aumentar en 2017, 2018 y con total seguridad se habrán superado en 2019. Casi el 90% de estas emisiones procedieron del uso de combustibles fósiles para la industria y el transporte. En 2017 crecieron un 2% después de 3 años de estancamiento y este 2019 se prevé que crezcan un 0,6% respecto al año anterior.

En este contexto, y bajo la presión y concienciación creciente ejercida por las capas más jóvenes de nuestra sociedad, liderados por la mediatizada Greta Thunberg, se celebró el pasado mes de diciembre en Madrid la cumbre del clima, que con-

cluyó con una sensación de insatisfacción, ya que se adoptó un único acuerdo, denominado “Chile-Madrid Tiempo de Actuar”, que sienta las bases para que, en 2020, los países presenten compromisos de reducción de emisiones más ambiciosos para responder a la emergencia climática, sin que se hubieran alcanzado acuerdos jurídicamente vinculantes.

La pregunta que debemos plantearnos en este momento tan importante para nuestro planeta es: cómo nos van a afectar estas medidas y qué podemos hacer al respecto. Y la respuesta tiene dos vertientes.

Desde un punto de vista individual como ciudadanos, debemos asumir nuestra responsabilidad y concienciarnos sobre el impacto que nuestras actividades cotidianas pueden producir sobre el entorno así como sus consecuencias para el clima y las generaciones futuras.

Desde el punto de vista jurídico, en la actualidad, en nuestro país, no contamos con un marco normativo que permita impulsar esa acción colectiva, sin embargo recientemente el gobierno en funciones ha presentado el anteproyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética, que introduce medidas que supondrían importantes cambios para nuestro modelo económico, cambios necesarios y urgentes que facilitarían una transición hacia un modelo más respetuoso con el medio ambiente.

Por ello, este anteproyecto es una buena referencia para la futura Ley de Cambio Climático, que deberá entrar en vigor con el próximo Gobierno. Sin embargo, al tratarse de una ley marco, es necesario que toda la batería de medidas previstas en la misma se elabore y adopte de conformidad con los plazos previstos y, en aquellos casos en que no se establecen plazos, habrá que evitar retrasos innecesarios.

Los propósitos de la ley son cuatro:

— Poner en el centro de la acción política la lucha contra el cambio climático y la transición energética.

— Garantizar la coordinación de las políticas sectoriales para asegurar su coherencia.

— Garantizar la cohesión social y territorial promoviendo una transición justa y solidaria.

— Poner en marcha instrumentos de gobernanza que aseguren la participación ciudadana.

El anteproyecto de ley prevé la adopción de medidas dirigidas a impulsar las energías renova-

bles, reconociendo la primacía de estas instalaciones y la fijación de objetivos y medidas para lograr una movilidad sostenible. Esto, que aquí lo vemos como un coste económico que tenemos que asumir, es una enorme oportunidad de crecimiento económico, inversión y creación de empleo que debemos saber aprovechar.

AUTOR

Juan Antonio Caubet Blanco

Licenciado en derecho y máster en derecho de empresa por ESADE, Universidad Ramón Llull, miembro de la división mercantil y coordinador de unidad de negocio de la oficina de Barcelona de Bufete Barrilero y Asociados.

j.caubet@barrilero.es

LinkedIn

LÍMITES DE LA ACTUACIÓN ADMINISTRATIVA ANTE UN DELITO CONTRA LA HACIENDA PÚBLICA

IRENE RUZ

En su reciente Sentencia nº 1246/2019 la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo, anula el apartado segundo del artículo 197.bis del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (en adelante, Real Decreto 1065/2007), precepto que generaba controversia jurídica al otorgar a la administración la posibilidad de derivar a la vía penal el tanto de culpa procedente de deudas tributarias aun cuando se hubiera tramitado un procedimiento sancionador de índole administrativa.

El citado artículo señalaba que “La apreciación de dichos indicios de delito contra la Hacienda Pública, podrá tener lugar en cualquier momento, con independencia de que se hubiera dictado liquidación administrativa o, incluso, impuesto sanción”.

El supuesto de hecho más preocupante sería el correspondiente a una deuda tributaria que ha seguido su tramitación sancionadora en sede administrativa, con una determinada estrategia de defensa por parte del contribuyente, basada en la contingencia de riesgos de este orden sancionador, obviamente, distinta de la penal, lo que podía dar lugar a ajustes y reconocimiento ante la confianza de saldar en ese procedimiento el litigio tributario.

Pero conforme a dicho precepto no existían más límites a la posibilidad de elevar el tanto de culpa a sede penal que los derivados del instituto de la prescripción.

El TS, al anular parcialmente el decreto, elimina dicha previsión, razonando que con este precepto se rebasaron los límites de la potestad que legalmente se le concede a la Administración respecto a la forma en la que debe actuar ante la apreciación de un posible delito contra la Hacienda Pública (art 305 CP), quebrantando por tanto dos principios básicos del Derecho como son la revisión de los actos tributarios y el non bis in idem. Respecto al primero de ellos, razona que si el acto tributario sancionador hubiera ganado firmeza, elevar el tanto de culpa posteriormente a delito incumple el régimen legalmente establecido para la modificación de actos tributarios sobre los que hubiera recaído resolución económico-administrativa (nulidad, rectificación de errores, recurso extraordinario de revisión y procedimiento de lesividad. Por lo que respecta al segundo el riesgo de que esa potestad, en supuestos como el señalado, comprometería tanto el non bis in idem como el principio de confianza legítima.

Por consiguiente, una correcta actuación de la Administración supondría que ésta eleve el tanto de la culpa a la jurisdicción penal o remita al Fiscal las actuaciones, pero no “en cualquier momento” como establece el art 197.bis.2 del Real Decreto 1065/2007, y mucho menos después de haber impuesto una sanción, sino precisamente cuando aprecie la posible comisión del ilícito penal, absteniéndose de incoar un procedimiento sancionador o archivándolo en caso de que ya se hubiese iniciado.

AUTORA

Irene Ruz Aguilar

CV: Graduada en Derecho por la Universidad Pablo de Olavide, estudiante de Máster de acceso a la abogacía y curso experto en Mediación en la Universidad Francisco de Vitoria.

i.ruz@barrilero.es
LinkedIn



BUFETE BARRILERO
y ASOCIADOS