

Opinión

Un llamamiento a una Europa más audaz y sencilla



Nicolas Hieronimus

Europa representa el mayor mercado de consumo del mundo, un potente motor de la demanda global. Pero, como ha revelado con crudeza el reciente informe Draghi, nos encontramos en una encrucijada, ante el riesgo de convertirnos en un mero mercado de consumo. La trayectoria actual de Europa amenaza con ampliar la brecha con otros actores globales. Mientras naciones como Estados Unidos y China avanzan con políticas ambiciosas, Europa corre riesgo de quedarse atrás.

Es hora de una Europa más audaz, más ágil, una que defienda los intereses de sus industrias en el escenario mundial. Debemos sortear las complejidades y aprovechar las oportunidades de la transición ecológica, garantizar la igualdad de condiciones para las empresas europeas y forjar alianzas estratégicas para asegurar las materias primas y las tecnologías esenciales.

La industria europea de belleza es un testimonio del poder de la innovación y la colaboración. Cuna de la industria mundial de belleza, nuestro vibrante ecosistema genera más de 81.000 millones de euros en ventas minoristas y 26.000 millones de euros en exportaciones. Comprende corporaciones multinacionales y alrededor de 9.000 pymes, y sustenta tres millones de empleos en toda la región. Sin embargo, este éxito no está garantizado. Requiere una base sólida: un marco regulatorio y de inversión claro, equilibrado y predecible. Aquí es donde la Unión Europea y sus Estados Miembros deben dar un paso al frente.

En primer lugar, Europa debe priorizar la eficiencia y afrontar el problema de la fragmentación, ya que persisten demasiados obstáculos. Debe fomentarse el dinamismo económico e incentivarse mediante una mayor armonización, con un enfoque imparable en la simplificación. Esto proporcionaría una base crucial para que las empresas escalen y compitan a nivel mundial.

En segundo lugar, necesitamos una estrategia económica estable y eficaz, que priorice la eficiencia y evite la sobrerregulación. Europa necesita simplificar su marco regulatorio, para que las empresas puedan invertir en innovación y no sólo en el continuo cumplimiento de una regulación creciente. Necesita-

mos una visión a largo plazo junto con un sistema de controles de competitividad para garantizar que la legislación propuesta refuerce la competitividad, en lugar de obstaculizarla.

Coste desproporcionado

Consideremos la propuesta de Directiva sobre el Tratamiento de las Aguas Residuales Urbanas (TARU). Según el texto, el sector cosmético podría tener que pagar el 20% de los costes, mientras que los datos demuestran que sólo contribuimos en torno al 1% del problema. Aunque estamos dispuestos a pagar lo que nos corresponde, las propuestas actuales supondrán un coste desproporcionado para uno de los pocos sectores europeos líderes a nivel mundial, sin resolver el verdadero problema. Es como si Luis de la Fuente enviase a "La Roja" a competir en la final de la Copa del Mundo con lastres en los tobillos. Es urgente una implementación justa y proporcional, de forma que todos los que contribuyen a la polución del agua puedan mejorar sus procesos y productos.

En tercer lugar, debemos priorizar la innovación, fomentando ecosistemas de excelencia en las cadenas de valor estratégicas. Esto comienza con el reconocimiento del papel crucial de la investigación y el desarrollo. En L'Oréal, invertimos el 70% de nuestros fondos de investigación en Europa, empleando a más de 4.000 investigadores, pero necesitamos un entorno favorable para prosperar. Impulsemos la aparición de nuevos modelos de negocio y facilitemos su expansión, permitiendo a Europa competir en la vertiginosa economía global actual.

El éxito de Europa depende de nuestra capacidad para actuar con decisión y de forma colaborativa, pero el tiempo es oro. Si no nos adaptamos, nos quedaremos rezagados respecto a nuestros competidores globales, sacrificando nuestro legado de innovación y poniendo en peligro la prosperidad de las generaciones venideras.

Debemos empoderar a nuestros empresarios, grandes y pequeños, creando un entorno donde la innovación prospere, las regulaciones sean claras y predecibles, y la inversión fluya libremente. Así es como construimos una Europa más fuerte y próspera, una Europa que ocupe con confianza su lugar como líder mundial en el siglo XXI. Esto requiere esfuerzo y audacia, porque Europa lo vale.

CEO global de L'Oréal Groupe

Compensación de las pérdidas en donaciones y los deseos frustrados



Ángel Valverde

Los asesores fiscales y nuestros clientes nos despertamos un mes indeterminado allá por el año 2022 con la noticia de que un Tribunal Superior de Justicia, concretamente el de Valencia, había interpretado que en el caso de donaciones conjuntas de bienes inmuebles en los que se producían ganancias patrimoniales y pérdidas, estas últimas podrían ser compensadas con las primeras. La sorpresa era mayúscula porque, aunque algún Tribunal regional por tierras valencianas ya se había aventurado a sugerirlo, pero ningún Tribunal Superior de Justicia o instancias superiores lo había admitido hasta ese momento.

Nuestra alegría duró muy poco, ya que el Tribunal Supremo en sentencia del 12 de abril de 2024 dejó claro que el artículo 33, 5. c de la ley del IRPF literalmente establece: "No se computarán como pérdidas patrimoniales... las debidas a transmisiones lucrativas por actos inter vivos o a liberalidades". Una vez que terminó el periodo de alegría empezaron las interpretaciones por parte de los técnicos de cuáles eran los errores de análisis en que, a su juicio, incurría la sentencia dictada por el Tribunal Supremo en la citada sentencia y que podría hacer el contribuyente ante esa interpretación del Alto Tribunal. En mi opinión, poca cosa.

Leyendo artículos de todo lo que se ha escrito al respecto por profesionales y doctrina llego a una triste conclusión. El Tribunal Supremo se limita a una interpretación literal del precepto de la Ley de IRPF y evita una interpretación finalista por no sugerir una modificación normativa. De hecho, hay recursos en este tribunal pendientes de resolución que seguro concluirán de forma similar a la sentencia del pasado mes de abril.

Incluso el Tribunal Supremo se inclina a aventurar que esta interpretación literal es conforme con una interpretación teleológica de la norma para callarnos a aquellos que pensamos que una interpretación extensiva y finalista serviría para justificar el criterio aplicado por el Tribunal Superior de Justicia de Valencia. La interpretación finalista del Tribunal Supremo es terreno abonado para montón de interpretaciones y así empezamos todos a discutir a todos sobre los defectos de esa sentencia.

Creo que coincidimos en que el Alto Tribunal se ha quedado en una interpretación literal e histórica de la norma, y aquí terminaría sin más comentarios. Sin embargo, como todos estos temas fiscalmente espinosos, la interpretación del Tribunal Supremo tiene su vuelta de tuerca. Toda la resolución gira en torno a negar la compensación porque la ley expresamente así lo establece porque se trata de una pérdida voluntariamente generada por el contribuyente.

El Tribunal Supremo justifica la no compensación de las pérdidas derivadas de la donación porque generar la misma depende de la voluntad del sujeto pasivo ya que elige el momento y fuerza a generar la pérdida fiscal y, por lo tanto, que la voluntad del contribuyente puede ir dirigida a la elusión fiscal. El Tribunal Supremo expresamente expone "el legislador elimina la posibilidad de que los contribuyentes puedan incorporar a sus declaraciones pérdidas derivadas de actuaciones que dependen únicamente de la voluntad del contribuyente y evitar así mecanismos de elusión fiscal".

Es decir, lo que viene a decir el Tribunal Supremo es que el contribuyente elige el momento en el que dona sus activos se quiere aprovechar de las minusvalías que tiene en algunos activos para compensar las plusvalías que tiene en otros. Quizás sorprende porque igual podría pensar que el contribuyente quiere racionalizar su patrimonio sucesorio, quiere solucionar conflictos con sus hijos o muchos más motivos.

Concluir así es discutible porque la elusión fiscal para el legislador tributario y para el Tribunal Supremo es elegir un momento de la vida del donante en el que algunos de sus ac-

tivos valgan menos para que pueda compensarlo con las posibles plusvalías. No creo que la donación la realice pensando en el mercado inmobiliario.

Yo quiero suponer que el donante preferiría que el mercado, que curiosamente es el criterio de determinación de la base imponible en donaciones, le reconociera a sus activos mayor valor en un momento en el que decide transferir propiedades a sus familiares que el hecho de poder compensar ganancias con pérdidas patrimoniales.

Es más, leyendo otras normas tributarias del propio IRPF, del Impuesto sobre Sociedades, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones puedo incluso pensar que esta previsión legislativa que interpreta el Tribunal Supremo produce asimetrías tributarias evidentes y sobre imposición en supuestos concretos que no han sido tenidos en cuenta en la sentencia ni en el texto de la norma históricamente recogido.

Posible sobreimposición

Algunas reflexiones más. Si se niega la compensación y teniendo en cuenta conjuntamente al donante y al donatario, se podría producir una sobreimposición al hacer tributar sólo las ganancias en el donante y posteriormente todas las ganancias en el donatario. Es mejor alternativa entonces vender que donar porque en este caso sí que se computan las pérdidas fiscalmente. Asimetría evidente entre donación y



venta que en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades sí se corrige en cierta manera siempre que no sean consideradas como liberalidades.

Ahora ya solo queda buscar alternativas a la donación de activos en pérdidas que me parecen peores alternativas y sobre las que puede la administración aplicar los mecanismos de control del conflicto de la norma tributaria y en su caso la simulación.

Como digo, de todos los artículos y doctrina revisados compruebo que al final todos aceptamos a regañadientes la doctrina de Tribunal Supremo y que debemos aconsejar a nuestros clientes que no es un planteamiento seguro la compensación en IRPF de pérdidas con ganancias de una donación conjunta de activos inmobiliarios a pesar de que no existe intención voluntaria de provocar esa pérdida, pues creo que no es la voluntad del sujeto pasivo, sino la realidad del mercado, y que dicho criterio produce evidentes asimetrías en la tributación del donante y el donatario, produciéndose contradicciones con la regulación de similares supuestos en otros impuestos.

Sólo veo como solución una modificación normativa de la Ley del IRPF regulando en qué caso dicha pérdida es compensable en las donaciones de activos con plusvalías y minusvalías.

Miembro del Grupo de Expertos en Imposición Patrimonial y Empresa Familiar de Aedaf

¿Hay que favorecer u obstaculizar el mercado de créditos dudosos de la banca?



Antonio Carrasco

La gestión de créditos bancarios dudosos es siempre relevante, incluso en momentos como el actual en el que la tasa de morosidad y el volumen de activos adjudicados son relativamente bajos en la Unión Europea. Las autoridades de supervisión bancaria han sido conscientes de esta importancia y han enfatizado reiteradamente la necesidad de contar con mercados de créditos dudosos eficientes y transparentes. Aunque estos mercados tienen problemas sobre los que hay que actuar (asimetrías en la información sobre los préstamos, altos costes de transacción y lentitud y elevado coste de los procesos de recuperación de deudas) han tenido un fuerte desarrollo en los últimos años gracias a una mejora en la información/documentación sobre dichos activos, incluyendo sus colaterales, y al incremento de inversores. La aprobación de la Directiva 2021/2167/UE, de 24 de noviembre, fue un hito relevante para conseguir dichos objetivos.

En España estamos en el proceso de transposición de dicha Directiva, y en la propia exposición de motivos del anteproyecto de dicha transposición se reconoce que “la venta de créditos dudosos junto con activos adjudicados ha sido una herramienta esencial para el proceso de saneamiento de los balances de las entidades de crédito españolas tras la crisis financiera. Los compradores son fondos dispuestos a asumir los riesgos asociados a dichos activos. Este proceso de compraventa, junto con la titulación, coadyuvan a la estabilidad financiera y, por tanto, a que las entidades financieras continúen realizando eficazmente su labor de intermediación en el mercado de crédito”.

El Gobierno, en dicho anteproyecto, incorpora modificaciones a dos leyes que van más allá de lo que establece la Directiva y que, como vamos a ver, pueden generar obstáculos muy significativos para mantener la vitalidad del mercado de activos dudosos en España. La disposición final primera modifica la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo (la disposición final segunda modifica la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, en el mismo sentido), y obliga a las entidades de crédito a que ofrezcan a los prestatarios en situación de vulnerabilidad económica con deudas vencidas la posibilidad, antes de su venta a un tercero, de reembolsar el préstamo o crédito por un importe equivalente a aplicar una quita o condonación alineada con el precio estimado que pueda obtener por su venta. Analicemos esa disposición.

Precio relevante

Primero, no se aclara cuál es el “precio estimado que pueda obtener por su venta”. Una alternativa es que se trate del precio “estimado” que se incluye para cada préstamo en la venta (“en globo”) de una cartera de préstamos. El problema de esta opción es que esos precios no responden a un análisis detallado por el banco o potenciales compradores de las posibilidades de recuperación de cada uno de los préstamos, ya que pueden estar vendiéndose varios miles de préstamos al mismo tiempo. El precio relevante en estas operaciones es el descuento que se aplica a toda la cartera que se vende. Por unos préstamos se pagará más que lo que se derivaría de un cálculo estricto de su recuperabilidad justo porque, al mismo tiempo, se compran otros muchos con mayor recuperabilidad.

Hay que favorecer un funcionamiento más eficiente del mercado de los préstamos dudosos de la banca

El volumen de la cartera ofertada también es un componente significativo del precio final ofrecido por los potenciales compradores, algo que no es aplicable a la venta de un único préstamo.

Imaginémonos unos préstamos en dicha cartera con un valor estimado muy bajo, ¿ése es el precio al que el banco tiene que ofertar el préstamo al deudor? Si es así, esa situación generaría unos incentivos perversos: a peor perfil como deudor, más posibilidades tiene de conseguir una condonación casi total de la deuda.

En esta alternativa, estaríamos también olvidando las provisiones que haya dotado el banco hasta ese momento, lo que le ha supuesto una pérdida. Siendo realista, si se aplica esta alternativa lo que ocurrirá previsiblemente es que ningún banco incluirá los préstamos “peores” en una venta de carteras. Al contrario, si el cliente tiene un mejor perfil de riesgo, el precio individualizado será relativamente alto (por encima del descuento medio) y ese tipo de clientes se verán relativamente penalizados; es decir, el deudor vulnerable que mejor paga tendrá un descuento menor.

Segundo, si el precio estimado del anteproyecto es el descuento medio que aplica el comprador a toda la cartera, la probabilidad de que los deudores con un peor perfil de riesgo (probablemente, los más vulnerables) acaben recomprando su prés-

tamo es muy baja (otro banco no les va a facilitar financiación para esa recompra dado su perfil de riesgo). Lo contrario ocurriría con los deudores con un mejor perfil de riesgo. El problema de esto es que la venta de la cartera en esas condiciones (desapareciendo deudores con mejor perfil de riesgo) difícilmente se produciría, ya que, como hemos visto, esos deudores equilibran el riesgo total de la cartera y son fundamentales para el establecimiento del descuento final ofrecido al banco.

Tercero, como el descuento ofrecido por los potenciales compradores de carteras se referirá a un volumen de créditos dado (el que se incluye en el proceso competitivo de venta), ¿cómo va a calcular el descuento ofrecido un comprador si el objeto de la compraventa es inestable en cuanto al número de préstamos y a su valor total?

Cuarto, el impacto sobre el mercado será mayor cuanto más amplio sea el concepto de vulnerabilidad que se incluya en la ley. En el anteproyecto, ese concepto es muy amplio, lo que da a entender que se busca una transferencia de responsabilidades en materia de política de vivienda social desde las autoridades públicas (financiándose dicha política a través de los presupuestos del Estado, las comunidades autónomas y ayuntamientos) a los bancos (financiada por sus clientes, acreedores y accionistas).

Quinto, como hemos visto el anteproyecto, olvidándose de su exposición de motivos, puede poner en peligro el actual mercado de créditos



dudosos de la banca. ¿Cuáles son los principales efectos de esta desaparición? Desde el punto de vista de los bancos, la salida de los balances de dichos créditos tiene lógica empresarial, ya que evita el consumo de recursos de los departamentos de impagados y reestructuraciones. Más importante aún es el papel que juega este mercado en coyunturas con alta morosidad. Si este mercado desaparece o se reduce extraordinariamente, peligrará la viabilidad de algunas entidades en ese tipo de coyunturas, generándose un serio problema de estabilidad financiera.

Sexto, para las entidades compradoras de créditos, la principal palanca de negociación que tienen con los deudores es el ofrecimiento de elevadas quitas. Si esas quitas “agresivas” las tiene que ofrecer el banco que vende la cartera, dicha palanca de negociación desaparece para dichos compradores (dentro del perímetro de venta se quedarían sólo aquellos préstamos en los que el cliente no ha aceptado la quita).

Séptimo, una medida aparentemente protectora de los derechos de los más vulnerables los puede acabar perjudicando, ya que, como hemos dicho, si el comprador de una cartera la ha adquirido a un precio menor de su valor nominal vivo, en principio, debería estar más dispuesto a negociar una quita (o refinanciación) con los deudores. Si se congela este mercado, esta posibilidad desaparecerá. Si la entidad no vende los créditos dañados, seguirá la política de recuperación de deudas que haya aprobado el consejo de administración, siendo menos probables dichas quitas. En este escenario, el perfil de riesgo de los clientes más vulnerables empeorará seriamente, por lo que los futuros créditos a este colectivo pueden ser menos cuantiosos y más caros.

Las autoridades deben favorecer un funcionamiento más eficiente de los mercados de préstamos dudosos de la banca, pero lo que hace el anteproyecto aprobado es favorecer su desaparición. Sin dichos mercados, los clientes más vulnerables no mejorarán su situación, los potenciales compradores de carteras no invertirán en España y serán más probables episodios de inestabilidad financiera, especialmente cuando crezca el volumen y valor de los créditos dudosos de la banca.

Profesor del Máster de Regulación Financiera de la Universidad de Navarra

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

Subdirector: Pedro Blurrún. **Desarrollo digital:** Amparo Polo. **Corresponsal económico:** Roberto Casado. **Redactores jefes:** Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelía Viana, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mazo, José Orihuel (Cataluña) y Miguel Ángel Patiño

Empresas Víctor M. Osorio / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Opinión Ricardo T. Lucas / Directivos Nerea Serrano Nueva York Sergio Saiz / Londres Artur Zanón / Comunidad Valenciana Julia Brines / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella



EDITORA

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.
Avenida de San Luis, 25 (28033 Madrid)
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

ADMINISTRADORES

Marco Pompignoli
Laura Múgica

DIRECTORA DE NEGOCIO

Chary Serrano

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD

Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD

Sergio Cobos