

Tax & Legal

Insights

N 8

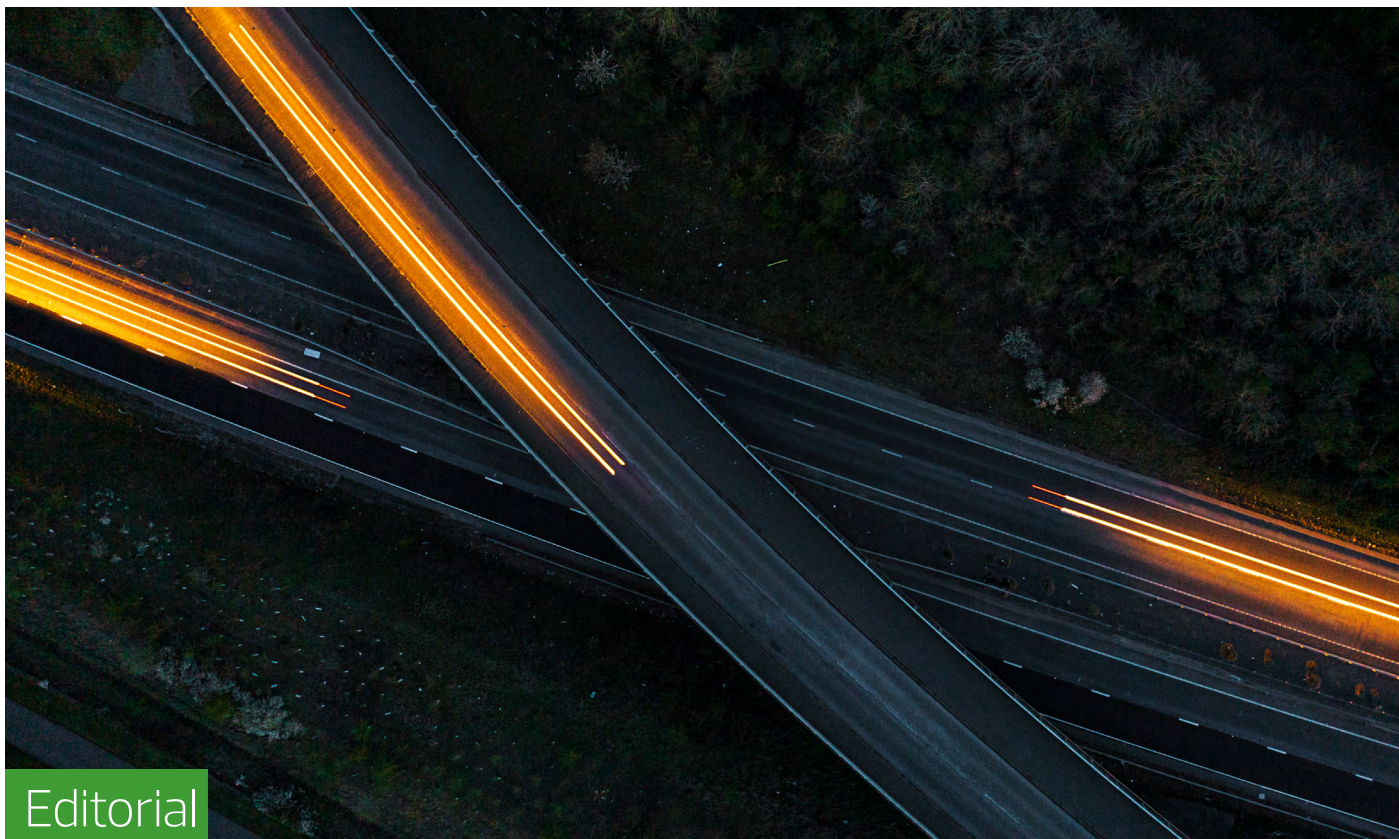
Febrero 2026

Newsletter Tax & Legal RSM

RSM

Índice

Editorial	3
Procesal	
Mutuo disenso tácito en el contrato de obra: cuando los hechos desbordan el relato de incumplimiento	4
M&A	
Compraventa de ramas de actividad en operaciones de M&A: la relevancia del perímetro	7
Laboral	
Vacaciones tras una baja larga: por qué la empresa debe pactar (y no imponer) el calendario al reincorporado	9
Fiscal	
La controversia doctrinal sobre la calificación de las operaciones sales and leaseback en el Impuesto sobre el Valor Añadido	11
Reestructuraciones	
Segunda oportunidad y crédito público: claves que deja el reciente Auto 394/2025	13
Novedades legislativas	15



Te damos la bienvenida a la octava edición de nuestra [newsletter Tax & Legal](#). Nuestro objetivo sigue siendo claro: ayudarte a moverte con confianza en un entorno cambiante. En este espacio analizaremos la normativa fiscal y legal para que deje de ser un obstáculo y se convierta en una ventaja.

Este número analizamos el mutuo disenso tácito en el contrato de obra, una situación que puede producirse cuando las actuaciones de las partes muestran que el contrato ha quedado sin efecto, aunque no exista un acuerdo expreso. También revisamos la compraventa de ramas de actividad en operaciones de M&A. En el ámbito laboral, tratamos las vacaciones tras una baja prolongada, recordando por qué la empresa debe acordar, el calendario al trabajador reincorporado. Por otro lado, revisamos abordamos el debate sobre la calificación de las operaciones de sale and lease back en el IVA. Cerramos con las claves del Auto 394/2025 sobre segunda oportunidad y crédito público, una resolución que vuelve a situar el alcance real de este mecanismo en el centro del debate jurídico.

Ponemos a tu disposición las principales novedades legislativas que se hayan producido cada mes, para mantenerte siempre al día.

En [RSM](#) estamos a tu disposición siempre informando y acompañándote en cada paso.

¡Hasta la próxima!



Gonzalo de la Torre

gdelatorre@rsm.es
Socio de Procesal en la oficina
de Madrid

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

Procesal Mutuo disenso tácito en el contrato de obra: cuando los hechos desbordan el relato de incumplimiento

La STS 1917/2025, de 19 de diciembre (Roj: STS 5873/2025; ECLI:ES:TS:2025:5873), dictada por la Sala Primera, vuelve a situar en primer plano una figura tan útil como peligrosa en la práctica de la construcción: el mutuo disenso tácito como modo de extinción del contrato de obra.

Su utilidad es evidente, ya que permite cerrar jurídicamente relaciones contractuales que se han vuelto inviables por la acumulación de fricciones, cambios, incumplimientos y pérdida de confianza recíproca. Sin embargo, el peligro también lo es, dado que la extinción por mutuo disenso puede declararse aun cuando ninguna de las partes la haya pedido, o buscado, voluntariamente, si los hechos acreditan una voluntad concorde, aunque no simultánea, de abandonar el contrato, desplazando el eje del litigio desde la resolución por incumplimiento, hacia la terminación contractual, con liquidación de lo realizado hasta la fecha de efectos.

El litigio resuelto por la referida sentencia responde a un patrón muy reconocible en el sector: un contrato de reforma inmobiliaria con precio y plazo cerrados, alterado por modificaciones técnicas, anexos de obra adicional, desencuentros reiterados y una fase final en la que una parte, empresa constructora, comunica la resolución y

abandona la obra, mientras que la otra, propiedad, lejos de articular un requerimiento claro de continuación y cumplimiento, opta por la vía de hecho, anunciando reclamaciones, sin exigir la reanudación de las obras y contratando a otra empresa para terminar los trabajos abandonados por la primera.

La Audiencia Provincial entendió que la relación se había extinguido por mutuo disenso, y el Tribunal Supremo confirma esta interpretación, con una idea principal que conviene subrayar: **el mutuo disenso no exige una proclamación formal**, sino que puede inferirse de actos concluyentes, objetivamente compatibles con una voluntad común de desligarse. No se necesita afirmar o manifestar de manera expresa el disenso; basta con comportarse como si ya existiera.

El art. 1156 CC no agota las causas de extinción contractual, admitiendo desde hace décadas la jurisprudencia civil el **mutuo disenso** (*contrarius consensus*) como causa autónoma de extinción de las obligaciones, justificada en el principio de autonomía de la voluntad bajo la premisa de que si las partes pueden obligarse, deben también poder deshacer tal obligación de común acuerdo. Ese acuerdo extintivo, puede ser expreso o tácito, pero debe exteriorizarse, necesariamente, mediante hechos inequívocos.

La STS 1917/2025 se sitúa en esa línea jurisprudencial clásica, recordando que la voluntad unilateral no basta y que el consentimiento extintivo de signo contrario al originario puede deducirse de actos concluyentes. Sin embargo, el verdadero interés de la sentencia analizada está



en la consolidación de una noción de “equivalencia práctica” en el sentido de que, en determinados contratos bilaterales, y muy singularmente en el arrendamiento de obra, determinadas conductas llevadas a cabo por las partes, puede frustrar la finalidad contractual al ser interpretadas como equivalentes al mutuo disenso, porque en la práctica ambas dejan de comportarse como partes que quieren cumplir las obligaciones asumidas y pasan a operar como partes que quieren desvincularse del contrato.

Una figura especialmente sensible en contratos de obra

En los contratos de obra, el vínculo vive de hechos: replanteos, certificaciones, modificaciones, órdenes de la dirección facultativa, paradas parciales, reprogramaciones, sustituciones de industriales, coordinaciones de seguridad y salud, etc. En este ecosistema, donde las fricciones son frecuentes entre los distintos agentes, la voluntad no solo se declara: **se ejecuta o se abandona**. Cuando ambas partes empiezan a actuar como si el contrato ya no fuera recuperable, la categoría del mutuo disenso se convierte en una salida jurídica natural, incluso, aunque tal figura no sea invocada por ninguna de las partes, como sucede en el caso resuelto por la sentencia objeto de análisis.

Desde la perspectiva procesal, la STS 1917/2025 ofrece un doble interés. En primer lugar, neutraliza la censura de incongruencia: si las partes discuten la frustración del contrato y su extinción por causa imputable a la otra, el tribunal puede **recalificar jurídicamente** los hechos probados y concluir que la solución es la extinción por mutuo disenso, sin salirse del objeto del proceso ni incurrir en incongruencia extra petita. En segundo lugar, una vez asentada esta calificación, se estrecha, o se cierra directamente, el espacio para indemnizaciones por daños y perjuicios ligadas a un incumplimiento unilateral de carácter resolutorio, desplazándose el centro de gravedad a liquidar lo ejecutado y ordenar el cierre económico del vínculo contractual.

Un enfoque realista con consecuencias procesales

En términos de política jurídica, la STS 1917/2025 valida un enfoque realista: cuando la obra se

torna inviable y ambas partes contribuyen a la frustración del proyecto, el derecho no está obligado a forzar un veredicto binario de “uno incumple y el otro cumple” si la realidad probada es más matizada y, especialmente, si la conducta posterior revela que ninguna de las partes quiso verdaderamente reconducir la situación. Esa realidad, sin embargo, traslada a los operadores un deber de autocuidado reforzado: la forma en que se reacciona a la crisis, paralización, requerimientos, reservas, sustituciones, aceptación de mediciones, contrataciones de emergencia, puede convertirse en el material con el que, tiempo después, se construye judicialmente un mutuo disenso tácito, incluso, aunque ninguna de las partes lo pretenda.

La advertencia para el sector es nítida: en obra, el mutuo disenso no es solo un pacto expreso; puede ser el resultado de una deriva conductual. Y esa deriva, una vez apreciada por el tribunal, despliega efectos procesales y económicos relevantes: reduce la utilidad de la discusión sobre culpabilidades resolutorias, desplaza el litigio hacia la liquidación y obliga a replantear expectativas indemnizatorias.

El límite casacional en la interpretación contractual: margen para las instancias, corsé para la estrategia

Desde la óptica procesal, la STS 1917/2025 recuerda, además, la limitada función revisora del Tribunal Supremo respecto de la interpretación contractual efectuada por los tribunales de instancia. La competencia para interpretar los contratos corresponde, en primer término, a los jueces y tribunales de primera instancia y audiencias provinciales, que, a partir de la valoración de la prueba y de los hechos acreditados, adoptan una decisión según las circunstancias concretas del caso. Esta interpretación de las instancias inferiores solo puede ser revisada en casación en supuestos excepcionales, cuando se opone frontalmente a las normas legales que regulan la interpretación de los contratos o cuando incurre en una irracionalidad o arbitrariedad manifiesta respecto de la prueba practicada.

El control casacional no es, por tanto, un juicio de oportunidad ni un mecanismo para corregir interpretaciones discutibles, pero razonables; exige constatar una infracción del método interpretativo legal o un apartamiento notorio del sentido común jurídico. En la práctica, esto significa que el Tribunal Supremo solo intervendrá cuando la resolución impugnada vulnere de forma patente las reglas legales de interpretación, por ejemplo, ignorando el tenor literal de las cláusulas, prescindiendo del contexto contractual o contraviniendo el sentido evidente de determinadas pruebas, o cuando la interpretación resulte tan absurda o irracional que se haga insostenible desde la lógica jurídica.

Mientras la interpretación de instancia esté razonadamente fundada, sea coherente con los hechos probados y no contradiga de manera flagrante las normas interpretativas ni incurra en irracionalidad patente, debe prevalecer el criterio del tribunal sentenciador. La función revisora del Tribunal Supremo queda así constreñida a esos límites excepcionales, lo que refuerza la importancia de la construcción fáctica y documental del caso en primera y segunda instancia.





Joaquim Capdevila

jcapdevila@rsm.es
Socio de Mercantil y M&A en
la oficina de Barcelona

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

M&A Compraventa de ramas de actividad en operaciones de M&A: la relevancia del perímetro

La compraventa de ramas de actividad, comúnmente conocida como *asset deal*, constituye una herramienta habitual en las operaciones de M&A, especialmente en aquellos supuestos en los que la sociedad vendedora desarrolla diversas actividades o líneas de negocio y el comprador únicamente desea adquirir una de ellas. Este tipo de operaciones ofrece una flexibilidad considerable, pero exige una planificación rigurosa y un análisis detallado del perímetro de activos y pasivos que se transmiten.

Con carácter preliminar, conviene recordar que el artículo 4 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades define la rama de actividad como “el conjunto de elementos patrimoniales que sean susceptibles de constituir una unidad económica autónoma determinante de una explotación económica, es decir, un conjunto capaz de funcionar por sus propios medios”. Esta definición es clave para delimitar el alcance de la operación y determinar los efectos derivados en múltiples ámbitos.

La correcta delimitación del perímetro de la transmisión es, probablemente, uno de los elementos más relevantes en este tipo de operaciones y no siempre se trata con la importancia y relevancia que debe. Aunque pueda parecer una cuestión sencilla, identificar de manera precisa todos los activos, pasivos, contratos y recursos humanos necesarios para el funcionamiento autónomo de la actividad resulta crucial para evitar contingencias y garantizar que la operación responde a las expectativas del comprador. Una definición insuficiente del perímetro puede llevar a situaciones no deseadas, como la exclusión de activos imprescindibles –vehículos, marcas, inmuebles, maquinaria, licencias o incluso relaciones comerciales –, obligando a renegociar el precio o realizar transmisiones adicionales con posterioridad al closing, además del daño reputacional que esto puede conllevar.

Un aspecto crítico es la responsabilidad asociada a los pasivos vinculados a los activos transmitidos. El adquirente se subroga en aquellos pasivos

inherentes a la explotación adquirida, lo que exige una due diligence específica orientada a analizar no solo los elementos tangibles, sino también las obligaciones contractuales y compromisos asociados a la actividad. La falta de precisión puede ocasionar que ciertos riesgos no hayan sido identificados, afectando significativamente al equilibrio económico de la operación.

Asimismo, en el ámbito laboral, la sucesión de empresa juega un papel esencial. Conforme a la normativa laboral, la transmisión de una rama de actividad no extingue los contratos de trabajo del personal afecto. Esto implica que el adquirente deberá subrogarse en los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del transmitente, asumiendo además una responsabilidad solidaria durante tres años respecto de obligaciones previas no satisfechas. Por ello, es imprescindible determinar con exactitud qué empleados están adscritos a la actividad transmitida, revisar sus condiciones laborales y analizar posibles riesgos derivados de litigios, antigüedades o compromisos extracontractuales.

Otra particularidad a considerar es en el ámbito tributario, que si bien el artículo 42.c de la Ley General Tributaria determina la responsabilidad solidaria de los sucesores de explotaciones o actividades económicas respecto de las obligaciones tributarias contraídas del anterior titular y derivadas de su ejercicio, la propia Ley prevé una posible limitación de la responsabilidad mediante la solicitud y obtención de la Administración de una certificación detallada de las deudas, sanciones y responsabilidades tributarias

derivadas de su ejercicio. El artículo 175.2 de la Ley General Tributaria establece que la Administración tributaria deberá expedir dicha certificación en el plazo de tres meses desde la solicitud, quedando la responsabilidad de la adquirente limitada a las deudas, sanciones y responsabilidades contenidas en dicha certificación. Asimismo, el adquirente quedará exento de responsabilidad si la certificación no menciona deudas, sanciones o responsabilidades o si la Administración no responde en el plazo señalado.

Otro elemento diferenciador respecto de un share deal es la necesidad de obtener consentimientos contractuales y autorizaciones administrativas. Dado que en un asset deal la titularidad de los contratos no se transmite automáticamente, será necesario recabar el consentimiento de clientes, proveedores, arrendadores u otros terceros claves. La falta de tales consentimientos puede poner en riesgo la continuidad del negocio o incluso impedir que la actividad pueda desarrollarse en condiciones equivalentes a las previas.

De igual manera, será indispensable identificar si la operación está sujeta a autorizaciones regulatorias, especialmente en sectores supervisados como energía, transporte, sanitario o financiero. Estas autorizaciones deberán ser gestionadas entre el signing y el closing y podrán condicionar la eficacia de la transmisión.

En cuanto a las post-closing actions, resulta aconsejable que el adquirente planifique detalladamente todos los trámites necesarios para formalizar y registrar el cambio de titularidad de los activos adquiridos. Esto incluye inscripciones de vehículos, modificaciones registrales de marcas y nombres comerciales, actualización de dominios, tramitación de fianzas ante organismos públicos y cualquier otra gestión necesaria para garantizar la plena titularidad y explotación de los activos. Una práctica habitual consiste en dejar preparados y firmados en el closing todos los formularios y autorizaciones que el transmitente deba firmar, evitando así retrasos o riesgos posteriores.

Desde una perspectiva estratégica, la elección entre un share deal y un asset deal dependerá de múltiples factores, entre ellos la asunción de pasivos históricos, la flexibilidad en la selección del perímetro, la complejidad regulatoria, los efectos fiscales y la estructura de financiación.

La compraventa de ramas de actividad constituye una herramienta valiosa y flexible dentro del M&A, permitiendo a las partes focalizarse en activos estratégicos y minimizar riesgos innecesarios. No obstante, su correcta ejecución exige un análisis exhaustivo del perímetro transmitido, una adecuada planificación laboral y contractual y una coordinación estrecha entre asesores intervinientes en la operación. Solo mediante una preparación y planificación rigurosa es posible garantizar una transición eficiente y completa y una integración exitosa de la actividad adquirida.





Francisco Gómez

frgomez@rsm.es

Socio de Laboral en la oficina de
Las Palmas de Gran Canaria

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

Laboral Vacaciones tras una baja larga: por qué la empresa debe pactar (y no imponer) el calendario al reincorporado

La vuelta al trabajo tras una incapacidad temporal (IT) o un accidente de larga duración, incluidos supuestos en los que se ha alcanzado el máximo de prestación, suele reabrir una cuestión inmediata: qué ocurre con las vacaciones devengadas (las del año en curso y, en su caso, las pendientes) y quién decide cuándo se disfrutan. En términos de cumplimiento laboral, el punto crítico para las empresas es que la fijación del periodo vacacional no es un "acto de gestión" discrecional: exige acuerdo o, si hay conflicto, cauce judicial; y la imposición unilateral eleva el riesgo de infracción y de litigiosidad, especialmente cuando el retorno se produce con necesidades de adaptación organizativa y con un trabajador que puede arrastrar limitaciones.

El marco general: vacaciones irrenunciables, dentro del año natural y fijadas "de común acuerdo"

El derecho a vacaciones anuales retribuidas es indisponible: no cabe sustituirlas por dinero salvo extinción del contrato, ni condicionar su disfrute a decisiones unilaterales que vacíen el derecho. Como regla, deben disfrutarse dentro del año natural, sin perjuicio de los supuestos de "arrastre" admitidos por norma y jurisprudencia. En particular, se ha señalado que el empresario no puede invocar prescripción si no ha dado al trabajador posibilidad real de ejercitar el derecho, pues lo contrario validaría un enriquecimiento injusto (TJUE 22-9-22). En cuanto a la fijación, el esquema es nítido: debe realizarse de común acuerdo entre empresa y trabajador, con arreglo a lo previsto en el convenio colectivo (si lo hay) y al calendario empresarial, garantizando que el trabajador conozca sus fechas con al menos dos meses de antelación.

¿Qué cambia cuando la reincorporación llega tras IT o accidente prolongados (incluso tras el máximo de prestación)?

En las bajas largas, el problema no es solo "cuándo", sino "qué" vacaciones siguen vivas y cómo se reprograman. La IT computa a efectos de devengo vacacional, incluso si abarca un año natural completo: el derecho permanece, y si la IT impidió el disfrute en el año natural, puede disfrutarse

después del alta con el límite general de 18 meses desde el final del año en que se originaron. Por tanto, cuando la persona se reincorpora tras un periodo extenso, la empresa debe abordar la reubicación del disfrute que quedó impedido por la IT y el encaje con el calendario del centro, evitando convertir el retorno en un "bloqueo" de vacaciones o, en sentido contrario, en una imposición empresarial de fechas por razones internas sin negociación.

La clave para empresas: el "pacto" no se sustituye por una orden, ni siquiera tras la reincorporación

El fraccionamiento o la distribución de vacaciones exige acuerdo: la empresa no puede determinarlo unilateralmente. Y, más en general, la jurisprudencia insiste en que, cuando el convenio regula cómo se fraccionan o se fijan, la empresa no puede alterar ese sistema por orden posterior. Si existe una planificación convencional o una práctica consolidada, su alteración unilateral también es problemática. La modificación unilateral del periodo de vacaciones puede constituir una modificación sustancial y, si no se sigue el procedimiento, ser nula (TS 30-9-20). Esto cobra especial relevancia en reincorporaciones tardías: el hecho de que "ya esté cerrado el calendario" o de que "haya necesidades productivas" no habilita por sí solo a imponer fechas, sino a negociar dentro del marco pactado o, si hay desacuerdo, a acudir al procedimiento judicial.



En la práctica de cumplimiento, esto refuerza una idea: **la empresa debe documentar el proceso de fijación y su posición.**

Inspección de Trabajo: el foco no es “cómo se pactó”, sino si se respetaron los límites legales o pactados

En clave inspectora, el punto de entrada típico no es la “reincorporación tras IT” como tal, sino la constatación de una transgresión de normas o límites legales o convencionales sobre vacaciones: imposición unilateral sistemática, denegación de disfrute, falta de respeto al calendario o sustitución indebida por dinero. La transgresión de las normas y límites sobre vacaciones está tipificada como infracción grave, sancionable con multa (en los tramos legales previstos).

La jurisprudencia que “marca línea” en la fijación y modificación de vacaciones

En la gestión empresarial de vacaciones —y por extensión, en el rediseño tras una reincorporación— destacan varios criterios judiciales relevantes: el fraccionamiento pactado en convenio no puede alterarse unilateralmente por orden empresarial (TS 20-5-02); sí puede modificarse mediante acuerdo con representación de trabajadores, abriendo periodo de consultas

(TS 27-5-13); si el convenio fija parte del disfrute y guarda silencio sobre otra parte, la empresa no puede fijar unilateralmente esos días restantes (TS 18-5-21); una vez fijada la fecha por acuerdo, no es exigible un “permiso” adicional para iniciar el disfrute (TSJ Navarra 29-5-96). Este marco es el que debe aplicarse cuando, tras una IT larga, hay que “re -encajar” vacaciones: la reincorporación no habilita atajos.

Recomendaciones

En reincorporaciones tras IT prolongadas, la empresa debe abrir una ventana real de disfrute tras el alta dentro de los márgenes legales (incluido el límite temporal aplicable cuando hubo IT impositiva), evitando medidas internas no negociadas que hagan ineficaz el derecho.

La buena práctica jurídica no es “dar vacaciones cuando convenga” ni “obligar a gastarlas” al reincorporado, sino activar un proceso de fijación conforme a convenio/calendario y con acuerdo, garantizando preaviso, documentando propuestas y respuesta, y usando el cauce jurisdiccional si hay desacuerdo.



José Antonio Romero

jaromero@rsm.es

Socio de Fiscal en la oficina
de Sevilla

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

Fiscal La controversia doctrinal sobre la calificación de las operaciones *sales and leaseback* en el Impuesto sobre el Valor Añadido

Las operaciones de *sale and leaseback* se han consolidado como una herramienta financiera de gran relevancia para las empresas, al constituir un mecanismo que posibilita la obtención inmediata de liquidez mediante la venta de activos a entidades financieras, conservando, de manera simultánea, su utilización operativa a través de contratos de arrendamiento con opción a compra.

Desde el punto de vista del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), estas operaciones plantean una cuestión central: determinar si generan una entrega de bienes sujeta al impuesto o si deben considerarse una única operación financiera, sin hecho imponible por cada acto individual. Esta diferencia tiene un impacto directo en la repercusión del IVA y en la deducción de cuotas soportadas.

Tradicionalmente, la Dirección General de Tributos (DGT) adoptó un enfoque formalista. Según este criterio, la venta del activo estaba sujeta al IVA, el arrendamiento constituía una prestación de servicios sujeta al impuesto, y la opción de recompra podía generar un nuevo hecho imponible futuro.

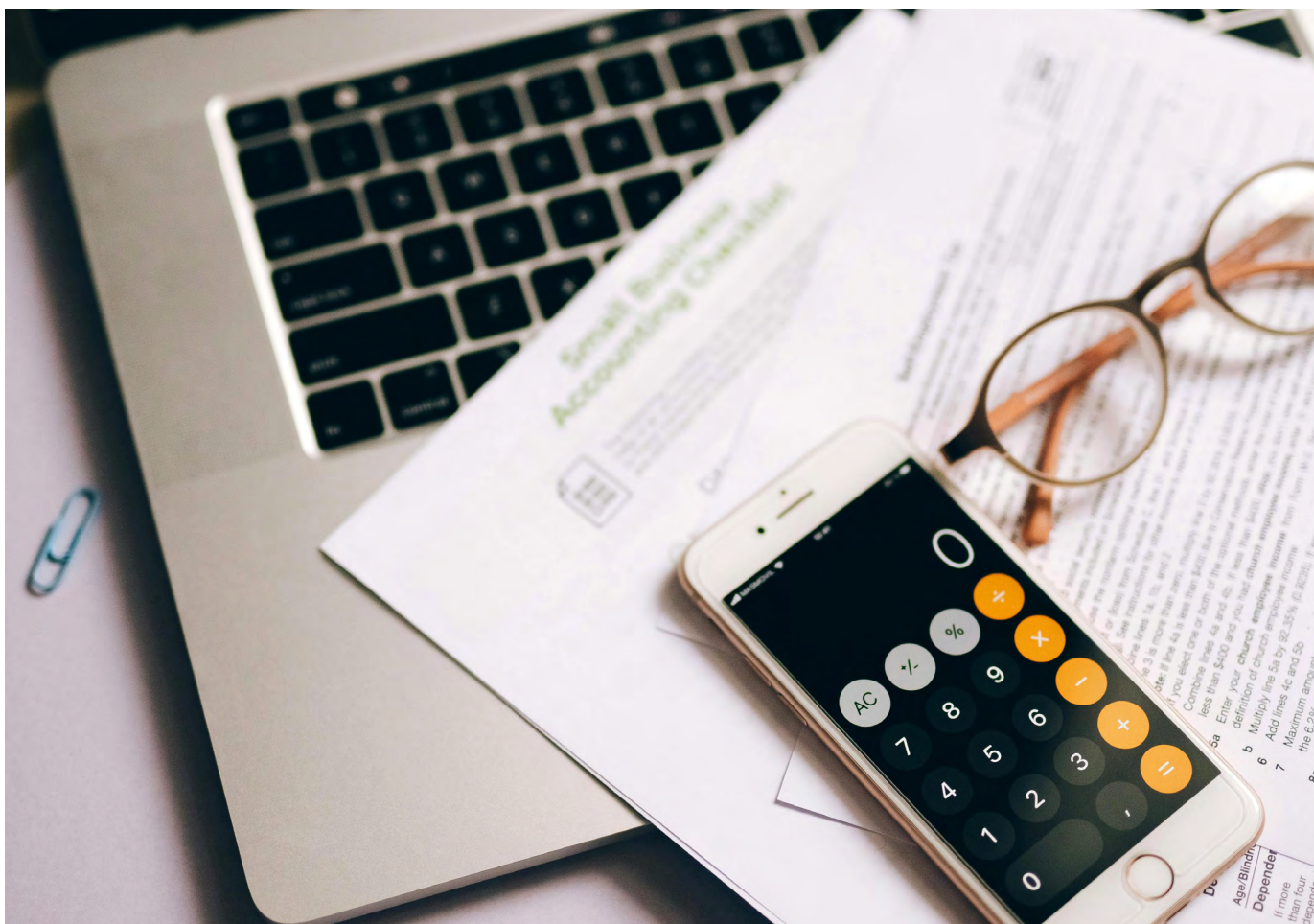
Este enfoque, reflejado en consultas vinculantes como la V0258 24, de 29 de febrero de 2024, limitaba las excepciones a supuestos muy concretos, como la transmisión de una unidad económica autónoma. En esencia, la DGT priorizaba la forma contractual sobre la finalidad económica de la operación, sin considerar la permanencia del control del activo por parte del vendedor.

No obstante, la doctrina administrativa comenzó a evolucionar con las resoluciones emitidas por el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC). En concreto, la resolución de 26 de noviembre de 2024, número 00/02754/2022, que establece un enfoque centrado en la realidad económica de la operación, más allá de la mera forma contractual.



En esta resolución, el TEAC determina que, cuando la finalidad principal de la operación es la obtención de financiación y el vendedor conserva el uso y los riesgos del activo, la operación debe considerarse como una única transacción financiera, sin que se genere una entrega de bienes a efectos del IVA.

En estos casos, no se produce una entrega de bienes a efectos del IVA, ya que la entidad financiera no adquiere los beneficios económicos de la propiedad. Este criterio se alinea con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), como la sentencia *Mydibel* (C 201/18), que establece que la mera formalidad contractual no basta para generar un hecho



imponible si no se transfieren los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

El criterio del TEAC tiene profundas implicaciones fiscales. La calificación de la operación como una única prestación financiera evita el devengo del IVA por la venta del activo, limita la obligación de repercusión y condiciona el derecho a deducir las cuotas soportadas.

A pesar de esta evolución, la DGT mantiene una interpretación más formalista, como se refleja en la consulta anteriormente mencionada, considerando la venta y el arrendamiento como actos separados sujetos al impuesto, salvo casos excepcionales. Esta divergencia genera incertidumbre fiscal y evidencia la necesidad de un pronunciamiento judicial que unifique criterios y garantice seguridad jurídica.

En este contexto, el Tribunal Supremo dictó Auto de resolución el 5 de junio de 2024, número 7125/2024, admitiendo a trámite un recurso de casación que planteó la cuestión de si las operaciones de *sale and leaseback* con

arrendamiento posterior y opción de recompra constituyen entregas de bienes a efectos del IVA o deben considerarse una operación financiera única.

El Auto refleja que el Supremo reconoce la relevancia de analizar la naturaleza económica de la operación, más allá de la forma contractual. La futura sentencia consolidará una doctrina uniforme, vinculante para la Administración y los contribuyentes, y proporcionará claridad sobre un área que ha generado debate durante años.

La evolución jurisprudencial y administrativa evidencia que el tratamiento del IVA en estas operaciones no puede abordarse de manera simplista. El criterio económico del TEAC y la intervención del Tribunal Supremo muestran una tendencia hacia una interpretación basada en la esencia de la operación.

Frente a la espera de la resolución del Tribunal Supremo, cabe prever que su pronunciamiento aporte la necesaria estabilidad y coherencia a un ámbito que durante años ha suscitado una intensa controversia interpretativa.



Begoña Hernández

behernandez@rsm.es
Abogada de Concursal en la
oficina de Valencia

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

Reestructuraciones Segunda oportunidad y crédito público: claves que deja el reciente Auto 394/2025

El TJUE remite a los jueces nacionales; el Auto 394/2025 abre la puerta a exonerar la mayor parte del crédito público.

Con su Sentencia de 7 de noviembre de 2024, asuntos C289/23 (Corván) y C305/23 (Bacigán), el TJUE pasó la pelota a los jueces nacionales y el Auto 394/2025 responde: no basta con 10.000 €. Si la segunda oportunidad ha de ser real —y no una “muerte civil”, la mayor parte del crédito público debe poder exonerarse. Falta la palabra del Supremo, pero el camino práctico está trazado.

¿Por qué no es suficiente con 10.000 €?

Si la regla general es no exonerar el crédito público y solo se permite una pequeña válvula de escape (hasta 10.000 €), la segunda oportunidad se queda sin aire. La Directiva (UE) 2019/1023 no se pensó para “salvar” al deudor a medias, sino para reintegrarlo. Y eso exige que cualquier límite nacional esté debidamente justificado y sea proporcionado. Si no lo está, no puede convertirse en un muro que devuelva a la persona a la casilla de salida.

¿Qué novedades aporta el Auto de Alicante 394/2025?

El Auto 394/2025 del Juzgado de lo Mercantil n.º 1 de Alicante, de 20 de mayo de 2025 da un paso adelante: aplica la doctrina del TJUE y concluye que la regla española que limita la exoneración del crédito público a 10.000 € no supera esa prueba de justificación debida y proporcionalidad. Por eso abre la puerta a una exoneración más amplia de la deuda pública, alineada con la finalidad europea de permitir una plena exoneración cuando concurren los requisitos.

El Auto hace hincapié en una cuestión esencial: recoge el estándar comparado del Banco Mundial — si el Estado se coloca sistemáticamente fuera del alcance de la exoneración, se resiente todo el

sistema de insolvencia—. La segunda oportunidad funciona cuando todos los acreedores, también los públicos, juegan con reglas compatibles con ese objetivo.

¿Qué dice Europa (y por qué nos obliga)?

El TJUE ha sido claro: los Estados pueden excluir o limitar la exoneración del crédito público, pero solo si la medida está debidamente justificada y es proporcionada al fin perseguido. Y, muy importante, ha encargado la comprobación de ese estándar a los tribunales nacionales. No basta decir “es crédito público”; hay que explicar y demostrar por qué un tope como el de 10.000 € es el medio adecuado y necesario para proteger un interés legítimo sin vaciar la segunda oportunidad.

Antes y ahora: ¿por qué esta discusión importa?

Con la normativa anterior a la reforma de 2022, el Tribunal Supremo ya había permitido una exoneración muy amplia del crédito público ordinario y subordinado en la vía del plan de pagos (quedaban fuera, como es lógico, los créditos contra la masa y los privilegiados). En la práctica, eso suponía que el deudor honesto sí tenía una salida real.

La reforma introdujo el art. 489.1.5.º TRLC, que consagra un límite cuantitativo (5.000 € íntegros y, desde ahí, el 50% hasta 10.000 €) y convierte la no exoneración del crédito público en una regla general. El Auto de Alicante explica por qué ese diseño no encaja con el estándar europeo si no se justifica con datos y razones suficientes.

¿Qué nos jugamos (y qué puede esperarse)?

- **En lo jurídico:** a falta de un pronunciamiento definitivo del Tribunal Supremo sobre el encaje del tope de 10.000 € tras la doctrina

del TJUE, los jueces deben aplicar el test de proporcionalidad y finalidad de la Directiva. Ahí es donde el Auto 394/2025 marca camino.

- **En lo económico y humano:** cuando una persona no puede sacar la cabeza del agua por una deuda pública que el sistema trata como "intocable", la segunda oportunidad fracasa. No lo decimos por retórica, sino porque lo recomiendan los estándares internacionales: la exclusión general del crédito público perjudica al sistema.
- **No se puede perder de vista la finalidad real de la directiva europea y la normativa de insolvencias:** la Directiva 2019/1023 exige un itinerario que pueda culminar en la "plena exoneración" para conceder a los deudores una segunda oportunidad real. Debe usarse esa finalidad como guía interpretativa.
- **Todo lo anterior en continuidad con el régimen previo:** la línea del Tribunal Supremo anterior a la reforma evidencia que la segunda oportunidad no es un experimento ni una novedad, sino una herramienta ya contrastada.

Tres conclusiones prácticas para asuntos en curso:

- **Se exige por parte de los jueces nacionales proporcionalidad, no automatismo:** si el límite de 10.000 € no está justificado con razones concretas y demostrables, se puede argumentar a favor de la exoneración de la mayor parte del crédito público. El auto analizado en su fallo proporciona un ejemplo de aplicación práctica cuando dice "si la deuda fuera de 100.000 euros, serían exonerables 5000 euros y, del resto, 95000, el 50%, por lo que la deuda no exonerable sería de 47.500 euros".



ADMINISTRACIONES PÚBLICAS / EMPLEO PÚBLICO

Resolución de 22 de enero de 2026, de la Secretaría de Estado de Función Pública, por la que se publica el Acuerdo Marco por la mejora del empleo público y el servicio a la ciudadanía.

Entrada en vigor: 07/02/2026)

Accede [aquí](#)

IMPUESTOS / FISCALIDAD AMBIENTAL

Orden HAC/56/2026, de 22 de enero, por la que se modifica el modelo 587 y modelo A23 del Impuesto sobre los Gases Fluorados.

Entrada en vigor: 06/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

ENERGÍA ELÉCTRICA

Resolución de 23 de enero de 2026, de la CNMC, sobre retribución provisional de empresas distribuidoras de energía eléctrica para 2026.

Entrada en vigor: 06/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

MEDIDAS URGENTES / FISCAL

Real Decreto-ley 2/2026, de 3 de febrero, por el que se adoptan medidas urgentes en materia tributaria y financiación territorial.

Entrada en vigor: 05/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

SEGURIDAD SOCIAL / PENSIONES

Real Decreto-ley 3/2026, de 3 de febrero, para la revalorización de las pensiones públicas.

Entrada en vigor: 05/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

ESTADÍSTICA PÚBLICA

Real Decreto 55/2026, de 3 de febrero, por el que se aprueba el Programa anual 2026 del Plan Estadístico Nacional 2025-2028.

Entrada en vigor: 05/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

ENERGÍA ELÉCTRICA / RENOVABLES

Orden TED/53/2026, de 27 de enero, sobre actualización de parámetros retributivos de instalaciones renovables.

Entrada en vigor: 02/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

VIVIENDA

Resolución de 30 de enero de 2026, sobre declaración de zonas de mercado residencial tensionado (4º trimestre 2025).

Entrada en vigor: 01/02/2026

Accede [aquí](#)

MEDIDAS URGENTES

Real Decreto-ley 4/2026, de 10 de febrero, sobre accesibilidad equitativa en situaciones de emergencia.

Entrada en vigor: 12/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

ENERGÍA ELÉCTRICA / REGULACIÓN

Real Decreto 88/2026, de 11 de febrero, Reglamento general de suministro y comercialización de energía eléctrica.

Entrada en vigor: 13/02/2026 (día siguiente)

Accede [aquí](#)

HACIENDA AUTONÓMICA

Ley 5/2025, de 23 de diciembre, de Hacienda de la Comunidad de Madrid.

Entrada en vigor: Según disposición final

Accede [aquí](#)

Novedades legislativas

SELECCIÓN NORMATIVA PUBLICADA EN EL
BOE EN FEBRERO DE 2026

MEDIDAS FISCALES Y ADMINISTRATIVAS

Ley 5/2025, de 23 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas (Galicia).

Entrada en vigor: Según disposición final
Accede [aquí](#)

LABORAL / SMI

Real Decreto 126/2026, de 18 de febrero, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2026.

Entrada en vigor: 01/01/2026 (efectos económicos)
Accede [aquí](#)

MEDIDAS URGENTES / EMERGENCIAS

Real Decreto-ley 5/2026, de 17 de febrero, por el que se adoptan medidas urgentes por fenómenos meteorológicos adversos.

Entrada en vigor: 19/02/2026 (día siguiente)
Accede [aquí](#)

FUNDACIONES / ORGANIZACIÓN

Real Decreto 125/2026, de 18 de febrero, por el que se modifica el Reglamento de fundaciones de competencia estatal.

Entrada en vigor: 21/02/2026 (día siguiente)
Accede [aquí](#)



Barcelona

Entença 325-335, 08029 Barcelona

Madrid

José Ortega y Gasset 22-24, 28006 Madrid

Tarragona

Rambla Nova 123, 43001 Tarragona

Valencia

Avda. Cardenal Benlloch 67, 46021 Valencia

Palma

Avda. Comte de Sallent 23, 07003 Palma de Mallorca

Gran Canaria

Agustín Millares Carló 10, 35003 Las Palmas de Gran Canaria

Sevilla

Avenida de la Palmera, 19D, 41013 Sevilla

Oporto

Rua Alfredo Allen n.º 455 4200-135 Porto, Portugal

contactorsmspan@rsm.es

www.rsm.es

RSM Spain Professional Corporation, S.L.P. y las compañías relacionadas son miembros de la red RSM y operan bajo la marca RSM.

RSM es una marca utilizada únicamente por los miembros de la red RSM. Cada miembro de la red RSM es una firma independiente de auditoría y/o consultoría que actúa en su propio nombre. La red RSM, como tal, no tiene personalidad jurídica propia en ninguna jurisdicción. La red RSM está administrada por RSM International Limited, compañía registrada en Inglaterra y Gales (Company number 4040598), cuyo domicilio social se encuentra en 50 Cannon Street, London, EC4N 6JJ. La marca y el nombre comercial RSM, así como otros derechos de propiedad intelectual utilizados por los miembros de la red, pertenecen a RSM International, una asociación regida por el artículo 60 y siguientes del Código Civil de Suiza, cuya sede se encuentra en Zug.

© RSM International Association, 2026

