



joan diaz associats
SOCIETAT D'ECONOMISTES

INFORMACIÓN SOBRE LA ACTUALIDAD FISCAL

FEBRERO 2005

SUMARIO

- *LEY DE MEDIDAS DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD COMERCIAL*
- *IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. TRATAMIENTO DE LA CESIÓN DE APARATOS O INSTALACIONES RELACIONADOS CON LA VENTA O DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS A LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS*
- *ALGUNAS CUESTIONES ACERCA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN INMOBILIARIA, ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES Y COMPRAVENTA DE INMUEBLES*
- *LA PREVISTA REFORMA FISCAL*

LEY DE MEDIDAS DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD COMERCIAL

Con entrada en vigor del pasado 31 de diciembre de 2004, la Ley 3/2004 de 29 de diciembre viene a regular las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Si bien esta Ley no es de índole estrictamente fiscal, por su contenido e importancia, entendemos conveniente su reseña y comentarios.

Objeto de la Ley: Esta Ley, que incorpora en el Derecho Español la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento Europeo, tiene por objeto combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de los plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o a la prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración.

Ámbito de aplicación: Las medidas que por esta Ley se establecen, afectan a las contraprestaciones en las operaciones comerciales realizadas entre empresas, o entre empresas y la Administración, de conformidad con el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, y entre contratistas principales y sus proveedores y subcontratistas.

Quedan expresamente excluidas del ámbito de aplicación de la Ley que comentamos, las operaciones comerciales en las que intervengan consumidores, los intereses relacionados con la legislación en materia de cheques, pagarés y letras de cambio, pagos de indemnizaciones por daños, incluidos los pagos por entidades aseguradoras, y las deudas sometidas a procedimientos concursales incoados por el deudor, que se regirán por lo establecido en su legislación especial.



Joan Díaz Associats
SOCIETAT D'ECONOMISTES

Se aplica la Ley a todos los contratos no excluidos de su ámbito de aplicación, que se hayan celebrado con posterioridad al 8 de agosto de 2002, en cuanto a sus efectos futuros, incluida la aplicación del tipo de interés de demora previsto. En cuanto a la nulidad de las cláusulas pactadas por cláusulas abusivas, esta Ley será aplicable a los contratos celebrados con posterioridad a su entrada en vigor (31 de diciembre de 2004).

Determinación del plazo de pago: En ausencia de pacto entre las partes, se fija un plazo máximo de pago para el deudor de 30 días a contar desde:

- a) La recepción de la factura o de una solicitud de pago equivalente.
- b) La recepción de las mercancías o prestación de servicios, si la fecha de recibo de la factura o de la solicitud de pago equivalente se presta a duda.
- c) La recepción de las mercancías o prestación de servicios, si el deudor recibe la factura con anterioridad a la recepción de las mercancías o servicios.
- d) La fecha en que tiene lugar la aceptación o verificación de la recepción de las mercancías o prestación de servicios si legalmente o en el contrato se hubiera establecido la necesidad de prestar por parte del deudor su conformidad o aceptación a la recepción de las mercancías o servicios y si el deudor recibe la factura o la solicitud de pago equivalente antes o en dicha fecha.

Régimen de aplazamientos de pagos a los proveedores del comercio minorista: El plazo de pago de 30 días es de cumplimiento obligado para los productos frescos y perecederos (aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a 30 días o que precisan condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte)

Para los demás productos de alimentación y los de gran consumo (aquellos bienes fungibles de compra habitual y repetitiva por los consumidores, que presenten alta rotación), la Ley establece que no excederán del plazo de 60 días, salvo pacto expreso en el que se prevean compensaciones económicas equivalentes al mayor aplazamiento y de las que el proveedor sea beneficiario, sin que en ningún caso pueda exceder el plazo de 90 días.

El plazo máximo de 60 días fijado para los productos de alimentación no frescos y los de gran consumo se aplicará a partir de 1 de julio de 2006. Entre tanto, los aplazamientos de pago de los productos de alimentación que no tengan carácter de frescos ni perecederos y los productos de gran consumo no excederán de 90 días desde la entrega de la mercancía.

Interés de demora: Por el mero incumplimiento del pago en el plazo pactado o el legalmente establecido, se devenga sin necesidad de vencimiento o intimación alguna por parte del acreedor, de manera automática el interés de demora pactado, o el previsto legalmente en defecto de acuerdo entre las partes.

Cuando no exista pacto en el tipo de interés de demora, se aplicará el que resulte de sumar siete puntos porcentuales al tipo básico fijado por el Banco Central Europeo para sus operaciones de préstamo efectuadas durante el último semestre.



Joan Díaz Associats
SOCIETAT D'ECONOMISTES

El acreedor tendrá derecho a intereses de demora cuando se den simultáneamente los siguientes requisitos: que haya cumplido sus obligaciones contractuales y legales y que no haya recibido a tiempo la cantidad debida a menos que el deudor pueda probar que no es responsable del retraso.

Indemnización por costes de cobro: Los acreedores tienen la posibilidad de reclamar una indemnización razonable, estableciéndose un límite máximo del 15 por 100 de la cuantía de la deuda, si bien cuando la cuantía de la deuda no supere los 30.000 euros, el límite de la indemnización será el importe de la deuda de que se trate.

Prohibición de cláusulas abusivas: Se establecen unas medidas cautelares especialmente para paliar la posible desigualdad en la contratación entre las grandes empresas y las medianas y pequeñas, con la posibilidad de que el juez pueda modificar los acuerdos que resulten manifiestamente perjudiciales para el acreedor.

Cláusula de reserva de dominio: En las relaciones entre vendedor y comprador, si se ha convenido una cláusula de reserva de dominio antes de la entrega de los bienes, el vendedor conservará la propiedad de los bienes vendidos hasta el pago total del precio.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. TRATAMIENTO DE LA CESIÓN DE APARATOS O INSTALACIONES RELACIONADOS CON LA VENTA O DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS A LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

Una Resolución de la Dirección General de Tributos de fecha 23 de diciembre ppdo., publicada en el B.O.E. del día 4 de enero, aclara el tratamiento en el Impuesto sobre el Valor Añadido de la cesión de aparatos o instalaciones relacionados con la venta o distribución de bebidas y productos alimenticios efectuada por los productores de los mismos a las empresas comercializadoras. El ejemplo más claro de lo expuesto, está en la cesión de grifos y sistemas automáticos de mezcla (cerveza, bebidas carbónicas refrescantes.....) y de instalaciones para la venta (neveras o arcones frigoríficos).

Así, en la citada Resolución, la Dirección General de Tributos, entiende que no resulta procedente someter a gravamen en el I.V.A., en concepto de autoconsumo de servicios, las siguientes prestaciones de servicios realizadas por los fabricantes o distribuidores de bebidas para los empresarios que las comercializan:

1. La cesión de instalaciones para expender bebidas o productos alimenticios, tales como grifos, sistemas de mezcla de los distintos jarabes con gas carbónico y agua, máquinas de "vending" y demás elementos a través de los cuales se ultiman los procesos de producción necesarios para que los productos en cuestión lleguen a los consumidores finales en adecuadas condiciones de consumo.



Joan Díaz Associats
SOCIETAT D'ECONOMISTES

2. La cesión de instalaciones o máquinas para la venta, tales como arcones frigoríficos y neveras para la exposición y venta de bebidas, así como, en general, los elementos con los que se conservan los productos o bebidas para que no se deterioren hasta su entrega al cliente final.
3. La cesión de rótulos o de objetos publicitarios en los que se consigna de forma principal el nombre o marca de la bebida o producto a comercializar.

Las operaciones descritas no limitan en ninguna medida el derecho a la deducción por parte de las empresas que realicen las citadas cesiones.

ALGUNAS CUESTIONES ACERCA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN INMOBILIARIA, ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES Y COMPRAVENTA DE INMUEBLES

Una contestación de la Dirección General de Tributos del pasado 30 de noviembre de 2004, incide una vez más en la problemática que entrañan las diversas actividades del enunciado en lo que respecta a su consideración como actividad empresarial o no, y lo que ello conlleva ante la posible consideración de que la sociedad que las realiza pueda ser considerada como una sociedad patrimonial.

La D.G.T. en su respuesta concreta lo siguiente:

Arrendamiento o compraventa de inmuebles: Se entenderá que se realiza como actividad económica, únicamente cuando concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que en el desarrollo de la actividad se cuente, al menos, con un local exclusivamente destinado a llevar la gestión de la actividad. (Requisito de mínimos)
- b) Que para la ordenación de aquélla se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y a jornada completa.

Si concurren ambas circunstancias, se considerará que el arrendamiento o compraventa de bienes inmuebles, como hemos dicho antes, se ejerce como actividad económica pero teniendo en cuenta que ambas deben cumplirse para la actividad de arrendamiento o compraventa de inmuebles con carácter exclusivo, sin que sea posible considerar que estos requisitos son aplicables al conjunto de actividades desarrolladas por una entidad. Es decir, el local no puede utilizarse para el desarrollo de otras actividades, ni el empleado puede dedicarse a otras actividades que desarrolle la sociedad.

De utilizarse solamente un local en parte, únicamente se aceptará cuando la parte utilizada para la actividad sea identificable y resulte susceptible de aprovechamiento separado o independiente del resto y esté destinado exclusivamente a llevar a cabo la gestión de la actividad de arrendamiento o compraventa.

Promoción inmobiliaria de edificaciones: Los requisitos descritos para la actividad de arrendamiento o compraventa de edificaciones no se hacen extensivos a actividades distintas, como es el caso de la



Joan Díaz i Associats
SOCIETAT D'ECONOMISTES

promoción inmobiliaria de edificaciones, de forma que los ingresos procedentes de dicha actividad tendrán la consideración de rendimientos de la actividad económica, con independencia de que en el desarrollo de la misma cuente o no con un local exclusivamente destinado a llevar a cabo la gestión y que para su ordenación utilice o no personal empleado con contrato laboral a jornada completa.

■ LA PREVISTA REFORMA FISCAL

La previsión de la reforma fiscal anunciada por el Gobierno, centrada especialmente en el I.R.P.F. y en el Impuesto sobre Sociedades, y que debía tramitarse durante 2005 para que pudiera entrar en vigor durante 2006, es dudoso que vaya a realizarse.

En efecto, al parecer han aparecido diversos problemas técnicos que arrojan dudas sobre estos plazos, tales como la necesidad de negociar con las Comunidades Autónomas los cambios en el Impuesto sobre Sucesiones o la entrada en vigor el próximo 1 de julio de la Directiva Comunitaria sobre la fiscalidad del ahorro.

Todo ello invita a pensar en que la prevista reforma fiscal no verá la luz de una manera inmediata.