



Agencias de viajes y deuda tributaria

El concepto de responsabilidad subsidiaria es un 'regalo' que complica el día a día de las agencias por la confusión entre su 'actividad principal' de intermediación y la demanda de sus clientes de una factura para justificar sus gastos de viaje

Según **Jaume Duran i Cisa, de Finangest-Finantur, asesoría especializada en agencias de viajes** que trabaja estrechamente con varias asociaciones y grupos del sector, (UCAVE, UNIDA y GEA, entre otros), el artículo 43 de la Ley 58/2003 General Tributaria (LGT), referido a los responsables subsidiarios, "es de largo, el más leído y releído de todos, en especial el apartado f".

Por su desempeño profesional, este experto conoce bien el alcance de esa disposición y aclara "en términos coloquiales" lo que significa. Indica que el apartado "f" de ese releído artículo sitúa como responsables subsidiarios de los tributos que se deban repercutir o retener, a toda persona o entidad que, en el ejercicio de su actividad principal, con-

POLÉMICA SERVIDA

Las agencias de viajes, ¿son o no responsables subsidiarias en el ejercicio de su actividad? La aparición de este concepto plantea al sector una nueva incertidumbre.

trate o subcontrate la ejecución de obras o prestación de servicios que a él le atañen. Dicha responsabilidad no será exigida cuando el contratista o subcontratista libre al pagador un certificado específico de que se encuentra al corriente de sus obligaciones tributarias. Ese certificado tiene una validez de 12 meses y no precisa ser renovado cada vez que se contrata o subcontrata con el mismo empresario o profesional mientras esté en periodo de vigencia. La Administración tributaria libraré el certificado en el plazo máximo de tres días.

Por su parte el artículo 41 de esa norma fundamental especifica que la acción administrativa sólo se dirigirá hacia los responsables subsidiarios cuando previamente se haya declarado fallido al deudor principal y a los responsables solidarios. ✍



✦ Duran i Cisa afirma que “si hay un sector olvidado, maltratado y vilipendiado por las leyes, éste es, sin ningún género de duda, el de las agencias de viajes. No pretendemos decir con ello que el legislador lo haga a conciencia, ni que sea ésta su voluntad”. Lo cierto es que, sin entrar en explicaciones y análisis detallado de todo el articulado de esa Ley General, los conceptos antes reseñados atañen e inciden, y mucho en la actividad y resultados de las agencias de viajes. Este experto de Finangest-Finantur estima que a éstas “sólo les faltaba que las hicieran responsables subsidiarios de la deuda tributaria (como a todo el mundo, según se ve) para cerrar el medallero de las responsabilidades que a diestro y siniestro les otorgan”.

Tributos, leyes y agencias

La Orden de 14 de Abril de 1988, por la que se aprueban las “Normas Reguladoras de la Agencias de Viajes”, y los distintos decretos de reglamentación de las agencias de viajes dictados por las CC AA que tienen transferida la competencia, especifican que “objeto o fines propios” de las agencias de viajes y, por tanto, fundamento de su actividad principal son, básicamente, los siguientes:

- La mediación en la venta de billetes o reserva de plazas en toda clase de medios de transporte, así como en la reserva de habitaciones y servicios en las empresas turísticas y particularmente en los establecimientos hoteleros y demás alojamientos turísticos.
- Y la organización y venta de los denominados “paquetes turísticos”, entendiendo por ellos el conjunto de servicios turísticos ofertado o proyectado a solicitud del cliente, ambos a un precio global preestablecido.

FINES DE LAS AGENCIAS

Según la Ley, son la mediación y venta de reservas de billetes, habitaciones y servicios turísticos y la organización y venta de paquetes turísticos.

Por ello, Jaume Duran sostiene que “si simplemente mediamos, cabe deducir que nuestra actuación se limita a poner en contacto al prestador de servicios (por ejemplo, un hotel) con el viajero, a cambio de una comisión. Bajo el prisma de la responsabilidad subsidiaria de la LGT, no contratamos ni subcontratamos con nadie. Esto en teoría, porque la cruda realidad es otra”.

El experto recurre a un caso típico para poner de relieve las dudas y situaciones reales a las que se enfrentan las agencias en su día a día: el de un viaje de negocios. En ese ejemplo, una empresa contacta con una agencia de viajes minorista para hacer la reserva de un hotel establecido en la península; la agencia se comunica con el hotel, con el que pacta una comisión de intermediación; la empresa paga el importe de la reserva a la agencia; ésta a su vez liquida con el hotel, una vez descontada la comisión. La agencia manda la factura de comisión al hotel y el hotel factura a quien le paga, es decir, la agencia en este caso...

Cómo actuar

Hasta aquí, los pasos parecen claros. Pero cuando la empresa solicita a la agencia que ésta le emita una factura a fin de poder justificar el gasto del viaje profesional, el hotel se desentiende porque ya ha facturado a la agencia. En esa situación, la agencia se ve obligada a emitir una factura para satisfacer la necesidad mercantil y tributaria de su cliente. “En consecuencia, la propia labor de intermediación de la agencia complica la situación”, concluye este consultor. Y situaciones similares se pueden producir entre agencias mayoristas o minoristas, lo cual no supone acusar a hoteles o agencias mayoristas de “ser los causantes de los desatinos de las

minoristas" -añade- porque "el reparto de responsabilidades sería digno de un profundo debate".

Jaume Duran cree que "existen resoluciones de la Dirección General de Tributos que establecen de manera inequívoca cómo se debe actuar en ese caso". Pero, volviendo a la responsabilidad subsidiaria, opina que "en un análisis detenido del caso" a la luz del que define como "impuesto rey" de la responsabilidad subsidiaria, el IVA, en concreto el apartado 15 del artículo 11 de la Ley 37/1992, queda claro que en el "concepto de prestación de servicios" se incluyen "las operaciones de mediación y las de agencia o comisión cuando el agente o comisionista actúe en nombre ajeno. Si actúa en nombre propio y media en una prestación de servicios se entenderá que ha recibido y prestado por sí mismo los correspondientes servicios". Por tanto, según Duran, "al hacer la factura, la agencia de viajes actúa como si ella hubiera prestado el servicio; y cuando dicha agencia organiza un paquete turístico, lo hace en nombre propio frente al viajero. En ambos casos cabe entender que contrata servicios de terceros".

DUDAS SOBRE SUBCONTRATO
Según muchos expertos, cuando la agencia recurre a otras empresas para poder alojar o transportar a sus clientes no está subcontratando, pues forma parte de su actividad principal.

Reputados analistas tributarios del sector opinan que cuando la agencia actúa según lo expuesto contrata o subcontrata prestaciones de servicios, dado que el viajero les ha encargado la organización del viaje. La agencia recurre a las empresas turísticas, que serán quienes prestarán el servicio.

A esa misma situación se enfrentan las agencias de viajes mayoristas cuando prestan sus servicios al cliente a través de las minoristas, a quienes las primeras pagan una comisión. Para Duran, "la clave del asunto está en cómo interpretamos el concepto de actividad principal de una agencia de viajes. Su objeto o fin propio es la mediación y/o la organización de paquetes turísticos. Ésta es la actividad principal, y no la de prestar alojamiento a los clientes ni la de transportarlos". Y remarca: "Cuando el viajero acude a una agencia no lo hace pensando en que ésta le va a alojar en su establecimiento ni le va a transportar. Acude para que le organice el viaje o intermedie con quien se lo va a prestar".

Devengo fiscal versus actividad principal

Para los analistas de Finangest está claro que una agencia no subcontrata su actividad aunque facture en nombre propio. Y frente a quienes podrían aconsejar releer el aludido artículo 11 de la Ley, esgrimen que dicha norma "hace una descripción sobre la atribución de la responsabilidad del devengo de un impuesto y no del concepto de actividad principal".

En cambio, cuando una mayorista recurre a otra mayorista para que le organice un paquete turístico, o una compañía aérea recurre a otra a fin de rentabilizar un vuelo, es irrefutable la subcontratación de la actividad principal. También cuando una minorista recurre a otra, hecho que se da con cierta frecuencia, pese a "las enormes restricciones administrativas y tributarias a que están sometidas", señalan.

Estos consultores plantean además otras preguntas con repercusiones fiscales: "¿Es contrato de obra que a una agencia le encarguen la organización de un paquete turístico? Probablemente sí. Pero si la agencia no traslada el encargo a otra agencia, del tipo que sea, y se limita a contratar con los prestadores turísticos, ¿se puede decir que está subcontratando su actividad principal? Y, en el supuesto de que la actividad principal de una agencia de viajes se encuentre atrapada en la responsabilidad subsidiaria de los tributos, ¿recibirán las agencias, por ejemplo, el correspondiente certificado de estar al corriente de pago de las aerolíneas que presten vuelos nacionales?"

Ante esas cuestiones Duran recurre al sarcasmo para plasmar la complejidad y confusión en que operan las agencias: "¿Se imaginan a un viajero que ha perdido el tren, aguardando tres días en el hall de la agencia a que un hotel con el que no hemos "contratado" nunca, libre su correspondiente certificado?" Y advierte al sector: "Manden una circular a sus clientes para que planifiquen con tres días de anticipación sus viajes imprevistos..."

