

Los problemas que se están encontrando las agencias para cumplir con el SII son de dos tipos: uno técnico y otro de carácter comercial y administrativo / La Agencia Tributaria va a disponer de más información sobre sus operaciones y podrá comprobar la correspondencia entre esta información y sus declaraciones / Lo que está claro es que supone un problema de gestión

«El SII está afectando de manera particular a las agencias de viajes»

Javier Pascual / Director general de Aconfisa

La implantación del Sistema Inmediato de Información (SII) por parte de la Agencia Tributaria, medida que se hizo efectiva el pasado 1 de julio, trae de cabeza a numerosas agencias. El director de Aconfisa, Javier Pascual, da su visión experta sobre esta cuestión a raíz de los problemas que han generado los cambios contenidos en la nueva normativa nacional.

P.- ¿En qué consiste el Sistema Inmediato de Información (SII)?

R.- Esta nueva obligación entró en vigor el pasado 1 de julio de 2017 y afecta a las empresas que facturan más de seis millones de euros. El SII consiste en informar a la Agencia Tributaria, a través de la plataforma habilitada al efecto, de todas las facturas que se emitan y se reciban, en un plazo determinado que es de ocho días hábiles hasta el 31 de diciembre de 2017 y cuatro días a partir de enero de 2018.

P.- ¿Cómo está afectando el SII a las agencias de viajes?

R.- El SII está afectando de forma particular a las agencias de viajes ya que es un sector muy dinámico en el cual se realizan multitud de operaciones diferentes y a través de procedimientos diversos: intermediación o en nombre propio; productos sueltos o combinación de varios; clientes empresas o particulares; diferentes regímenes de IVA, etc. También hay que tener en cuenta que las agencias de viajes trabajan con proveedores extranjeros que tienen su propia legislación en materia mercantil y fiscal. Todo lo anteriormente expuesto ha ocasionado que en el Sector se hayan dado una serie de prácticas, sobre todo en materia de facturación entre proveedores y agencias, y de éstas a sus clientes, que no siempre se atenían a las normas fiscales establecidas.

La Agencia Tributaria, supongo que por entender esta complejidad, ha tenido cierta condescendencia con el cumplimiento de las obligaciones formales, siempre y cuando pudiera revisar y entender la correcta liquidación de los impuestos. El SII, que supone un fino filtro de toda la información, impide esta condescendencia y obliga a ajustarse a las normas fiscales, sobre todo en materia de facturación.

Los problemas que se están encontrando las agencias para cumplir con el SII son de dos tipos: uno técnico, por la necesidad de adaptar sus programas de gestión, problema compartido con el resto de las empresas, y otro de carácter comercial y administrativo ya que hay que acoplar las operaciones realizadas a la normativa fiscal existente, siendo necesario

cambiar prácticas consolidadas en el Sector y que ya no sirven.

P.- En principio solo están obligadas a remitir la información cuatro días las empresas que facturen más de seis millones de euros. ¿Entonces por qué perjudica también a las que facturen menos de esta cantidad?

R.- De lo expuesto en la respuesta anterior se deduce la correspondiente a esta pregunta. Aunque no se esté obligado al SII, los proveedores y clientes van a informar de las relaciones mantenidas con la agencias de viajes y, por tanto, la Agencia Tributaria

va a disponer de más información sobre sus operaciones y podrá comprobar la correspondencia entre esta información y sus declaraciones. Igualmente, si los proveedores, la mayor parte de los cuales si están sometidos al SII, cambian la forma de relacionarse, en concreto de facturar, con la agencia de viajes, esto condiciona la forma en que esta tiene que facturar a su cliente y, por tanto, las declaraciones fiscales correspondientes.

P.- ¿Supone un gran perjuicio para las agencias este cambio normativo?

R.- Lo que está claro es que supone un problema de gestión, que resulte perjudicial o no económicamente hablando, dependerá de las soluciones que se impongan. Por ejemplo, muchas mayoristas están forzando a los minoristas a comprar por precios netos —Régimen Especial de Agencias de Viajes (REAV)— en lu-

gar de a comisión. Esto tiene múltiples implicaciones tanto desde el punto de vista de la responsabilidad como desde el del cálculo del volumen de operaciones, ya que si compramos a precios netos tenemos que vender en REAV lo que incrementa la facturación, que antes era la comisión y ahora el total del Precio del Venta al Público (PVP). Esto puede ocasionar que algunas agencias de viajes se vean incluidas en el futuro en el SII sin que haya aumentado su operativa. Esto también puede afectar al precio de los seguros de responsabilidad.



Otra implicación económica muy importante cuando se pasa de actuar como comisionista a trabajar a precios netos (REAV) es que, si el viaje está sujeto a IVA (dentro de la Unión Europea), no se puede trasponer una comisión del 10% si, por ejemplo, hay un descuento del 10%. Después de liquidar el IVA, la mayorista ganaría más con la segunda opción y la minorista menos. Es decir, hay que renegociar las condiciones.

P.- ¿Hay un cierto caos en el Sector de agencias? ¿Por qué?

R.- Efectivamente, se está produciendo un desconcierto en el Sector,

en primer lugar ocasionado por las prisas con que la Agencia Tributaria ha implantado el sistema. Realmente en tres o cuatro meses ha readaptado la normativa aplicable y ha intentado dar soluciones a los problemas sectoriales; ha publicado hasta siete versiones de lo que denomina preguntas frecuentes SII y hasta poco antes de su entrada en vigor no ha estado definida operativamente la plataforma informática.

P.- ¿Las Organizaciones empresariales del Sector han intentado frenar estos cambios?

R.- Aunque es cierto que han existido grupos de trabajo en los que han participado las Asociaciones profesionales del Sector, no se ha conseguido que se contemplen todas sus demandas y pienso que ha prevalecido la urgencia por la implantación. Con más tiempo se habrían encontrado mejores soluciones. Pero además de la responsabilidad de la administración tributaria, también es verdad que el Sector no ha conseguido unificar criterios. Los proveedores más importantes y poderosos han aplicado cambios unilaterales y que no siempre coinciden.

De nuevo, la urgencia les ha llevado a buscar soluciones para sus problemas sin coordinarse con el resto del Sector. También hay que tener en cuenta que muchos operadores actúan desde fuera del Territorio de aplicación del IVA y, por tanto, no están sometidos a su regulación. La normativa del IVA en las agencias de viajes es terriblemente compleja incluso para los profesionales que nos dedicamos a ello, así que imagínense lo que supone para los agentes de viajes que necesitan de una operativa rápida y definida.

P.- ¿Qué servicio puede prestar Aconfisa a las empresas afectadas?

R.- En general podemos decir que una agencia de viajes debe de contar con la colaboración de una asesoría especializada por la complejidad de los diferentes regímenes de IVA que aplica, pero ahora con el SII esta especialización resulta imprescindible. Aconfisa, además de colaborar en el cumplimiento del resto de las obligaciones mercantiles, fiscales o laborales, puede suponer una ayuda importante en la adaptación al SII y a todos los cambios que se están produciendo y que hemos esbozado en las anteriores preguntas.

En concreto, podemos establecer cuál es la forma adecuada de realizar las operaciones de la agencia, sirviendo de interlocutor con las empresas que explotan los programas de gestión que hay en el mercado o con el propio departamento informático para aquellas que poseen un programa de gestión propio. Igualmente, podemos intermediar con los proveedores para establecer una forma de funcionar que resulte justa y conveniente. En definitiva, podemos defender sus intereses económicos y dar una seguridad jurídica a sus operaciones.

Las prisas con las que la Agencia Tributaria ha implantado el SII ha ocasionado un desconcierto

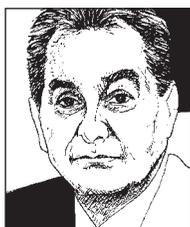
La normativa del IVA en las agencias es terriblemente compleja incluso para profesionales

El Sector no ha conseguido unificar criterios

Aunque es cierto que han existido grupos de trabajo en los que han participado las Asociaciones profesionales del Sector, no se ha conseguido que se contemplen todas sus demandas y pienso que ha prevalecido la urgencia por la implantación. Con más tiempo se habrían encontrado mejo-

res soluciones. Pero además de la responsabilidad de la administración tributaria, también es verdad que el Sector no ha conseguido unificar criterios. Los proveedores más importantes y poderosos han aplicado cambios unilaterales y que

no siempre coinciden. De nuevo, la urgencia les ha llevado a buscar soluciones para sus problemas sin coordinarse con el resto del Sector. También hay que tener en cuenta que muchos operadores actúan desde fuera del Territorio de aplica-



© JAVIER PASCUAL

ción del IVA y, por tanto, no están sometidos a su regulación. La normativa del IVA en las agencias de viajes es terriblemente compleja incluso para los profesionales que nos dedicamos a ello, así que imagínense lo que supone para los agentes de viajes que necesitan de una operativa rápida y definida.