Catalunya Empresarial

Hacienda y las valoraciones en el sector inmobiliario

JOSÉ BORRAS ORTIGA
Socio FIDE asesores legales y tributarios

No constituye ninguna novedad, ni nadie se va a sorprender por ello si lo afirmamos, que la deficiente valoración de los bienes inmuebles ha sido una de las causas de la debacle del sector inmobiliario y, por ende, de la precaria situación económica que estamos viviendo.

Por esta razón, a los que nos corresponde trabajar frente a frente con la Administración, cuando nos encontramos con liquidaciones tributarias basadas en las tasaciones realizadas en plena burbuja inmobiliaria, no deja de angustiarnos el hecho de que la Agencia Tributaria se siga aferrando a dichos valores para fundamentar sustanciosas actas por distintos conceptos tributarios (básicamente IVA, Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados).

Y es que la Administración no ha reaccionado con la celeridad debida al descalabro de precios que estamos viviendo en el sector inmobiliario. Consecuencia de todo ello es que se sigue gravando una capacidad contributiva superior a la real. Frente a dicha voracidad recaudatoria, aparte del consabido recurso contra cuestiones de fondo, a veces resulta útil, o por lo menos necesario, acudir a la tasación pericial contradictoria.

Es importante recordar la importancia que han tenido para las arcas públicas los ingresos procedentes de los impuestos que gravan las operaciones inmobiliarias. Por esta razón la aplicación de un "valor de mercado" o del denominado "valor real" por parte de la Administración tributaria, prescindiendo del valor declarado por las partes intervinientes en una operación inmobiliaria, se ha convertido en muchas ocasiones en el caballo de batalla entre la Administración y el contribuyente.

Recordemos que son múltiples las operaciones en las que puede tener graves consecuencias la problemática derivada de una mala valoración. A título de ejemplo podemos citar las ventas de inmuebles, las permutas inmobiliarias, las fusiones, escisiones y demás operaciones con sociedades propietarias de activos inmobiliarios, las aportaciones y las adjudicaciones de inmuebles, etc.

Puede resultar paradójico y sorprendente que Hacienda mantenga como válidas las tasaciones utilizadas para la concesión de préstamos por parte de las entidades financieras, préstamos que han resultado imposibles de devolución, consecuencia directa de la burbuja inmobiliaria y la sobrevaloración de la vivienda. Pero sorprende más todavía cuando son los propios Tribunales los que aceptan dichas valoraciones, exigiendo únicamente su revisión en los consabidos supuestos de falta de motivación. Además, esta situación cobra una especial gravedad cuando dichas tasaciones se constituyen en prueba pericial dentro de un proceso judicial de delito fiscal.

La Administración no ha reaccionado con la celeridad debida al descalabro de precios que estamos viviendo en el sector inmobiliario

Pero el aspecto sobre el que queremos llamar la atención es precisamente el hecho de que, siendo un tema conocido por todos, en estos momentos ni se están cuestionando los métodos de valoración utilizados, métodos que han incorporado un valor especulativo inaceptable, ni se ha pedido ningún tipo de responsabilidad a las entidades que operan en el sector inmobiliario. Situación que, aplicada a la fiscalidad de dicho sector, ha permitido y permite gravar, en algunos supuestos, una capacidad contributiva superior a la real con total beneplácito y aquiescencia por parte de los Tribunales de Justicia. ●

www.fide.es

Las franquicias generaron 20.000 puestos de trabajo en 2011

Este sistema comercial se erige como un importante generador de empleo en tiempos de crisis

Según un estudio de Tormo Asociados, empresa líder en consultoría en franquicia en nuestro país y una de las principales en el ámbito internacional, el año pasado se abrieron 2.328 centros franquiciados y se crearon 145 marcas. Así, la franquicia se establece como una importante fórmula comercial para crear empleo, puesto que estas aperturas supusieron la creación de más de 20.000 puestos de trabajo, según se desprende del estudio.

Fotografía de la sede central de The Helen Doron Group en Israel.
La compañía tiene 24 centros en España, 10 de los cuales están en Catalunya.

La gran mayoría de expertos en el sector de las franquicias cree que en estos momentos es fundamental que quien se inicie en este tipo de negocio sea consciente de que debe buscar no la franquicia más rentable, sino una que realmente le guste, puesto que en el contexto actual el esfuerzo es fundamental. En este sentido, y según Eduardo A. Tormo, Director General de la consultora aconseja a los futuros emprendedores "interesarse por la marca, por quién hay detrás, tenemos la obligación de visitar sus establecimientos y constatar que lo que nos venden es cierto y que encaja con nosotros".

Un perfecto ejemplo del éxito del sistema de franquicias en nuestro país es Helen Doron Early English, empresa líder a nivel mundial en el sector de la enseñanza de inglés para niños. En total suma 24 franquiciados, de los cuales tres son "Master Franchisor", es decir, que controlan un área de 3-4 millones de habitantes. Uno de ellos está en Catalunya, donde la compañía tiene 10 centros y prevé abrir más en breve.

En el proceso de búsqueda de franquiciados, Helen Doron Early English valora el perfil ejecutivo de los candidatos, pero también que éstos tengan interés por la educación y bienestar de los más pequeños y que quieran trabajar en algo en lo que puedan realmente influir. Así, Helen Doron, fundadora y directora general de la multinacional, afirma que los franquiciados deben ser "personas interesadas en la educación y que pueden usar su sentido del negocio, su conocimiento y sus habilidades no sólo para ganar dinero sino para crear algo inmensamente bueno para su región".

Helen Doron: franquicia líder en educación de inglés para niños

Para Helen Doron, directora de este grupo con más de 650 centros y presente en 32 países, "la franquicia es una buena oportunidad de negocio en tiempos de crisis, puesto que implica menos riesgo que otras opciones comerciales debido al apoyo constante de la empresa matriz. Esto es una gran ventaja para los emprendedores". Así pues, es un buen momento para iniciarse como franquiciado; no sólo porque el mercado ofrece oportunidades en algunos sectores concretos, sino también porque mucha gente cuyo contexto laboral ha cambiado puede invertir en emprender un negocio de estas características. ●

www.helendoron.com
conhaim@helendoron.com