

I. Disposiciones generales

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES

- 3322** *ENTRADA EN VIGOR del Canje de Notas constitutivo de Acuerdo entre el Reino de España y el Reino de los Países Bajos, por el que se regulan los privilegios e inmunidades de los funcionarios de enlace en Europol, hecho en Madrid el 27 de enero de 1999, cuya aplicación provisional fue publicada en el «Boletín Oficial del Estado» número 49, de 26 de febrero de 1999.*

El Canje de Notas constitutivo de Acuerdo entre el Reino de España y el Reino de los Países Bajos por el que se regulan los privilegios e inmunidades de los funcionarios de enlace en Europol, hecho en Madrid el 27 de enero de 1999, entró en vigor el 1 de agosto de 1999, primer día del mes siguiente a la fecha de la segunda nota de comunicación de cumplimiento de los requisitos legales internos, según se establece en los textos de las Notas que lo constituyen.

Lo que se hace público para conocimiento general, completando así la inserción efectuada en el «Boletín Oficial del Estado» número 49, de 26 de febrero de 1999. Madrid, 4 de febrero de 2004.—El Secretario general técnico, Julio Núñez Montesinos.

MINISTERIO DE HACIENDA

- 3323** *RESOLUCIÓN 1/2004, de 6 de febrero, de la Dirección General de Tributos, sobre el tratamiento de los contratos de «factoring» en el Impuesto sobre el Valor Añadido.*

La reciente entrada en vigor de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (B.O.E. del 31), ha supuesto la modificación de diversos preceptos de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (B.O.E. del 29), en lo relativo al tratamiento en este tributo de los denominados contratos de «factoring».

Estas modificaciones tienen su origen en la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 26 de junio de 2003, recaída en el Asunto C-305/01, en la que el Alto Tribunal ha analizado esta cuestión.

El alcance que haya de darse a las modificaciones efectuadas ha suscitado diversas dudas, razón por la cual esta Dirección General ha considerado oportuno dictar la siguiente Resolución.

I

Con carácter previo a la determinación del tratamiento en el Impuesto sobre el Valor Añadido de las ope-

raciones que surgen de un contrato de «factoring», es precisa una delimitación del referido contrato, si bien ha de señalarse que el mismo no está definido legalmente, por lo que su delimitación ha de realizarse sobre la base de la doctrina y la jurisprudencia.

Se puede definir el «factoring» como aquel contrato por el cual un empresario (el cedente) transmite los créditos comerciales de que es titular frente a su clientela a otro empresario (la sociedad de «factoring», cesionario o factor), que se compromete a cambio a prestar una serie de servicios respecto de dichos créditos.

Aun cuando el contrato de «factoring», por su carácter atípico, complejo y mixto, no admite fácilmente una caracterización o descripción única, sí que cabe esquematizar las principales funciones que se realizan en el desarrollo de este contrato como sigue:

Función de gestión, en desarrollo de la cual la sociedad de «factoring» se encarga de todas las actividades empresariales que implica la gestión del cobro de los créditos cedidos por el empresario cedente.

Función de garantía, consistente en la asunción del riesgo de insolvencia del deudor cuyo crédito es cedido.

Función de financiación, que permite al empresario cedente el anticipo de los fondos correspondientes a los fondos cedidos.

La primera de estas funciones se suele presentar en la mayor parte de los contratos de «factoring»; no ocurre lo mismo con la segunda y la tercera.

Es importante distinguir los contratos de «factoring» en función de la asunción del riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos. Así, se denomina «factoring» sin recurso, o «factoring» propio, aquel en el cual el factor o cesionario del crédito asume el citado riesgo de insolvencia, calificándose como «factoring» con recurso, o «factoring» impropio, la modalidad en la cual el factor o cesionario no asume dicho riesgo, pudiendo, por tanto, dirigirse contra el cedente el caso de impago por el deudor.

Cuanto se acaba de señalar encuentra su apoyo en la reciente Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de febrero de 2003, cuyo Fundamento de derecho segundo concreta que:

«El contrato de “factoring”, que se califica como atípico, mixto y complejo, está destinado a cumplir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario mediante una sociedad especializada, que se integran en variadas funciones de ésta, como son principalmente la administrativa o de gestión —la sociedad se encarga de cobrar el crédito y posibilita que el cliente prescinda de los medios y gastos burocráticos que tal actividad lleva consigo—, la de garantía —la sociedad, siempre que se cumplan determinadas condiciones delimitadas en el contrato, asume el riesgo de insolvencia del deudor cedido— y de financiación —entre las prestaciones ofrecidas por la sociedad se encuentra con frecuencia la de anticipar el importe de los créditos transmitidos al empresario para procurarle una situación de liquidez—, a las que, a veces, se unen otros servicios complementarios, como la contabilidad de ventas, la realización de estudios de mercado, la investigación y selección de clientela, etcétera.

La doctrina admite dos modalidades de este contrato: a) el “factoring” con recurso o impropio, en que los servicios del factor consisten en la administración y ges-