

## FIRMAS

## ¿Para cuándo una cogeneración rentable?

El problema de la cogeneración eléctrica no es sólo ecológico. La escasa rentabilidad de las plantas tienen mucho que ver con su crecimiento en el futuro

TENGO un pequeño problema. Me acaba de visitar mi nuevo director finlandés y el muy atrevido quería saber por qué dirijo la peor de sus 14 plantas de papel-cartón en el mundo en cuanto a rentabilidad. Yo le digo que es la bendita planta de cogeneración la que este año me restará 4 millones de euros a los ya magros beneficios de la máquina de cartón. La cuestión de la cogeneración, le digo, es simple: el gas se ha doblado en precio en los dos últimos años y la electricidad se paga un 14 por ciento menos por decreto ley. El Gobierno no se enteró, no se quiere enterar o está comprometido por acción o por omisión con las grandes compañías eléctricas para, literalmente, eliminar, quitar de en medio, arruinar a los cogeneradores, o lo que sea, que yo desconozco.

"Mira, me dice mi nuevo director. Al final, no me importa si es la cogeneración o no. Esta fábrica tiene que dar una tasa de beneficio sobre ingresos del 13%, y punto. Si no lo haces tú, lo hará otro, y si tampoco es posible, venderemos "la tienda". "¡Vaya!", pensé yo al momento, "¡este señor quiere que yo haga milagros!". Después de componerme le dije que, bueno, disminuirémos las inversiones previstas, nos pondremos en contacto con nuestros suministradores de materias primas para bajar precios, intentaremos ser más eficientes en la fábrica y revisaremos los asuntos de personal; en fin, no más que las solu-

ciones habituales. Esta conversación es fatídicamente real y ocurrió un día de noviembre en Barcelona. De un modo similar se habrá repetido o se repetirá en la mayoría de los doscientos cogeneradores catalanes o de los setecientos que somos en España. Un buen puñado de gente que, como yo, defendió la inversión de la cogeneración delante de consejos de administración y que ahora se sienten olvidados y decepcionados al ver que la cogeneración pone en serio peligro la industria principal, ya sea textil, papelera o química.

Realmente, la situación es peor que ser olvidados. Un genio de los que trabajan para la directora general de Política Energética, Carmen Becerril, me escuchaba atónito el otro día, cuando desparramaba mis angustias y pesares. Al cabo de unos minutos, me interrumpió y me dijo "Oye, mira, esto cuéntaselo a otro, yo tengo mucha prisa. Adiós", y se fue, dejándome con la boca abierta, aún entretenida con alguna sílaba de cualquiera de las palabras cogeneración, eficiencia, ruina, barbaridad. Lloré de rabia. Vuelva usted mañana no. ¡Vuelva usted nunca! Con amigos así, no necesitamos enemigos.

**Los escasos beneficios de construir plantas de cogeneración no es un problema actual, ya viene de antiguo**

Con honrosas excepciones de gente que entiende el problema, la empatía por los cogeneradores en otros ambientes no es precisamente muy fuerte. Un miembro de nuestros sindicatos me decía que no se creía los números, que no era posible que un negocio tan bueno como la cogeneración eléctrica se hubiera evaporado. Pensaba el sindicalista que seguramente estaríamos puliendo los números perversamente para que parecieran un desastre. Y para la gente normal y corriente, esto de la cogeneración es irrelevante. ¿No se enciende la luz cada vez que encienden el interruptor? ¿Dónde está, pues, el problema?

**'Efectos colaterales' para la cogeneración**

Yo ya no veo la cogeneración como la más eficiente generación conjunta de vapor y electricidad. Como una ventaja para el país que demora la instalación de líneas eléctricas, ahorra más de 140.000 millones de pesetas a las arcas nacionales en compras de petróleo y nos acerca a los principios de Kioto mucho más que cualquier otra generación de electricidad.

Yo ya la veo como las banderillas o la puya del picador para el toro brioso. O quizás la estocada final. Sé que lo será para alguno de los setecientos industriales para los que la cogeneración debía ser un arma que diera a las empresas más competitividad, más fuerza, más libido para salir de las crisis. Seré-

**Haría falta una igualdad de condiciones de ayudas entre la generación tradicional y la cogeneración**

mos los "efectos colaterales" del plan eléctrico nacional.

**El sentido común debe ganar**

Sin embargo, quiero creer que al final el sentido común se impondrá. Estoy convencido. No creo posible ni razonable que se vaya a permitir que esta situación injusta perdure. Por un mínimo sentido de la responsabilidad, el Gobierno permitirá al menos que se nos pague el coste de la electricidad que generamos, aprobará el tan esperado real decreto que nos prometió hace más de un año y no nos dejará solos a los cogeneradores financiando el sistema eléctrico español, mientras las grandes compañías eléctricas no asumen su responsabilidad en la modernización de sus instalaciones.

**Beneficio para todos**

Los cogeneradores creemos en nuestra tecnología y sabemos que nos puede beneficiar a todos. Es por ello que la asociación que represento proseguirá hablando con cada uno de los agentes que pueden cambiar la situación, con la esperanza de que el buen sentido económico, energético y ecológico acabarán imponiéndose.

pp. Juan Vila  
Presidente de la Asociación Catalana de Cogeneradores

## La devolución del IVA a los exportadores

Uno de los objetivos que debe guiar el establecimiento de un impuesto en un sistema tributario moderno es la neutralidad

LA neutralidad se consigue cuando la existencia del impuesto no condiciona la toma de decisiones de los agentes económicos. Dicho de otra manera, hay neutralidad si las distintas formas de llegar a una misma situación sufren o disfrutan de la misma tributación.

Un impuesto sobre el volumen de ventas como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) puede lograr la neutralidad cuando permite conocer la carga impositiva del bien o servicio en cada una de las fases de su producción o distribución y permite, por tanto, repercutir íntegramente dicha carga impositiva al consumidor final. Su incidencia sobre el consumidor será entonces la misma, cualquiera que sea la longitud de la cadena de los procesos de producción o distribución de bienes y servicios.

En el comercio exterior (exportaciones y, mientras dure el régimen transitorio, entregas a otros países de la Unión Europea) ese consumidor final debe ser ajeno a la fiscalidad indirecta española. Ya se encargará su país de residencia o establecimiento de someter ese bien a su propia imposición indirecta. De esta manera el exportador español puede competir en las mismas condiciones que las de otros países. Para que esto sea así, es decir, para

que el bien pueda ser exportado sin carga fiscal indirecta, la Ley española del IVA establece una exención de modo que el exportador no repercutirá la cuota del IVA español en la exportación. Esta exención, lógicamente, no impide la deducción de las cuotas del IVA soportadas por el exportador en sus adquisiciones de bienes y servicios.

La deducción de la totalidad de las cuotas de IVA soportadas y la inexistencia de cuotas de IVA repercutidas determina indefectiblemente que la declaración-liquidación del IVA resulte a devolver.

Por este motivo, y porque normalmente ningún exportador trabaja con márgenes tan altos que le permitan aguantar mucho tiempo el pago a los proveedores de un 16% de IVA que luego no cobra a sus clientes, es por lo que la Ley del IVA establece un sistema rápido de devolución a los exportadores.

A éstos, inscritos en un registro especial, se les permite presentar declaración-liquidación mensual independientemente de su volumen de facturación, y se les permite solicitar, también mensualmente, la devolución de las cuotas de IVA pagadas en exceso sobre las repercutidas.

El sistema no sería muy distorsionador si la AEAT devolviera dicho exceso con cierta celeridad. Pero el

sistema se convierte en una trampa cuando la AEAT se retrasa en el pago de dicho exceso y, sobre todo, cuando exige garantía (en forma de aval bancario) para su devolución.

Es cierto que un impuesto como el IVA, que permite la deducción de las cuotas de IVA soportadas aunque dichas cuotas no se hayan ingresado por quien las repercute, se presta al fraude. Es cierto también que Hacienda cuenta con pocos efectivos para combatir ese fraude. Pero que esos miedos se traduzcan en la exigencia de avales bancarios (hoy carísimos de conseguir) en cuanto el importe de devoluciones solicitadas alcance un cierto nivel, y por el único motivo aparente de que la AEAT no puede comprobar diligentemente la procedencia de la devolución, resulta insostenible.

Pongamos un ejemplo basado en hechos reales: un exportador mayorista empieza su actividad trabajando con márgenes de un 3%. El exportador se inscribe en el Libro Registro de Exportadores y otros Operadores Económicos y presenta debidamente sus declaraciones-liquidaciones de IVA solicitando la devolución de la totalidad de las cuotas de IVA soportadas.

La AEAT procede a la devolución de dichas cuotas hasta que, por la magnitud de sus importes y ante la falta de efectivos para comprobar la

veracidad de las operaciones, o por cualquier otro motivo, suspende las devoluciones. El exportador se encontrará entonces con que no puede pagar las compras (100 u.m. + 16%) con las ventas (103 u.m.). Si, bien pasando los meses y el exportador sigue lógicamente presentando sus declaraciones-liquidaciones mensuales de IVA, pero cada vez con menos volumen de exportaciones. Ante el retraso en los pagos, los proveedores le retiran el crédito y sin compras no puede exportar. Y he aquí que la AEAT utiliza esa reducción o ausencia de exportaciones como indicativos de una situación extraña que, en su opinión, justifica la exigencia del aval.

¿Es que la AEAT no se da cuenta que la falta de actividad del exportador es consecuencia directa de su caprichosa no devolución de las cuotas de IVA pagadas en exceso? Y sin inmuebles, sin ventas y sin almacenes, ¿quién va a conseguir un aval? He aquí un ejemplo de cómo la AEAT puede llegar a cercenar y hundir las iniciativas empresariales. Hacienda debería poner los medios necesarios para proceder a la diligente devolución a los exportadores de las cuotas del IVA soportadas en exceso. De esta manera, el Gobierno estaría apoyando realmente la internacionalización de las empresas españolas.

pp. José Ignacio Aleman y Bellido  
Socio director de Aleman y Abogados