

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL  
SR. NIAL FENNELLY

presentadas el 27 de junio de 1996 \*

1. La presente petición de decisión prejudicial se refiere al tratamiento a efectos del IVA de los bonos emitidos por una empresa para ser utilizados más tarde en la compra en sus establecimientos de artículos elegidos por catálogo. Las cuestiones han sido planteadas por el Value Added Tax Tribunal, London.

I — Hechos y marco jurídico

2. Argos Distributors Ltd, parte demandante en el procedimiento principal (en lo sucesivo, «Argos»), es una empresa de venta al por menor que presenta sus artículos en un catálogo y los vende en más de trescientos establecimientos a sus clientes, que eligen basándose en el catálogo. Los clientes pueden pagar los artículos de diversas formas, una de las cuales consiste en utilizar los bonos emitidos por Argos y vendidos, bien a su valor nominal o bien con un descuento en función de la cantidad, a terceros que los distribuyen entre los particulares, quienes a su vez los utilizan para comprar artículos Argos. El descuento es de un 5 % sobre el valor nominal de los bonos para los pedidos de un valor nominal mínimo de 500 UKL. Existe además un descuento retroactivo de un 1 % o 2,5 % para las compras de bonos que superen las

10.000 UKL y 50.000 UKL, respectivamente, en un año dado.<sup>1</sup>

3. Los bonos tienen el aspecto de un billete en el que se ha impreso un valor nominal en libras esterlinas y un número de serie. En el momento de utilizar el bono, dicho número permite en principio a Argos descubrir mediante sus cajas registradoras informatizadas el precio al que se vendió inicialmente. Argos vende los bonos a empresas que los distribuyen como incentivos entre sus empleados o agentes, o a empresas de servicios financieros que normalmente los revenden a sus clientes sin descuento alguno, aunque a veces aplican otros métodos. Salvo en casos excepcionales, dichos clientes ignoran la cuantía del descuento concedido por Argos. Los particulares pueden también comprar los bonos en los establecimientos de Argos para su uso personal o para regalarlos.<sup>2</sup>

4. La cuestión esencial que se debate en el procedimiento nacional se refiere al

1 — Según se ha indicado al Tribunal de Justicia, para pedidos muy grandes, puede negociarse un descuento aún mayor.

2 — Es evidente que en estas ventas a particulares no existe descuento alguno si el comprador no adquiere vales por un importe mínimo de 500 UKL.

\* Lengua original: inglés.

Impuesto sobre el Valor Añadido (en lo sucesivo, «IVA») repercutido exigible a Argos por la parte de sus ventas de artículos pagada en bonos. A efectos de determinar la base imponible del impuesto, los Commissioners for Customs and Excise, autoridad nacional competente en materia fiscal y parte demandada en el procedimiento principal (en lo sucesivo, «Commissioners»), han considerado siempre que la contraprestación monetaria real por la entrega de los artículos es el valor nominal del bono, con independencia de que dicho bono se hubiera vendido inicialmente con descuento. Argos solicitó el 14 de mayo de 1993 a los Commissioners la devolución de una parte del IVA abonado entre el 1 de abril de 1983 y el 27 de marzo de 1993, por un importe de 1.363.245 UKL, alegando que la contraprestación recibida por ella es el valor de los bonos menos el descuento y no el valor nominal íntegro de los mismos. Tras ser desestimada su solicitud por los Commissioners, Argos recurrió ante el Value Added Tax Tribunal, London (en lo sucesivo, «VATT»).<sup>3</sup>

5. El VATT consideró que la interpretación del concepto de «contraprestación» suscitada en el procedimiento principal requería una interpretación del punto A del artículo 11 de la Directiva 77/388/CEE del Consejo, de 17 de mayo de 1977, Sexta Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios — Sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido: base imponible uniforme<sup>4</sup> (en lo sucesivo, «Sexta Directiva»), y planteó la presente cuestión prejudicial. Las disposiciones perti-

nentes del punto A del artículo 11 están redactadas así:

«Artículo 11

A — *En el interior del país*

1. La base imponible estará constituida:
    - a) en las entregas de bienes y prestaciones de servicios no comprendidas entre las enunciadas en las letras b), c) y d) del presente apartado 1, por la totalidad de la contraprestación que quien realice la entrega o preste el servicio obtenga o vaya a obtener, con cargo a estas operaciones, del comprador de los bienes, del destinatario de la prestación o de un tercero, incluidas las subvenciones directamente vinculadas al precio de estas operaciones;
- [...]
3. No se comprenderán en la base imponible:

[...]

<sup>3</sup> — El Reino Unido indica en sus observaciones escritas que, con posterioridad a la presentación de la cuestión prejudicial, dicho tribunal ha pasado a llamarse VAT and Duties Tribunal.

<sup>4</sup> — DO L 145, p. 1; EE 09/01, p. 54.

b) las rebajas y descuentos de precio concedidos al comprador o al destinatario del servicio con efecto en el mismo momento en que la operación se realice;

en la que hay que examinar el papel de contraprestación representado por el bono.

[...]»

6. La adaptación del Derecho británico a la Sexta Directiva la efectuó la Value Added Tax Act 1983 [Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido de 1983], que ha sido modificada posteriormente. El apartado 2 de su artículo 10 establece que el valor de la entrega de bienes o prestación de servicios será «el importe que, tras sumarle el impuesto aplicable, equivalga a la contraprestación». Sin embargo, el apartado 1 del artículo 10, en su versión modificada, establece expresamente que el apartado 2 del artículo 10 se aplicará con arreglo a lo dispuesto en el Anexo 4 de la Ley. El apartado 6 de dicho Anexo dispone: <sup>5</sup>

«Cuando se entregue a título oneroso un derecho a recibir bienes o servicios por el importe indicado en un bono, timbre o bono de cualquier tipo, la contraprestación correspondiente no se tendrá en cuenta a efectos de lo dispuesto en la presente Ley, salvo en la medida en que supere, en su caso, dicho importe.»

Por lo tanto, en el Reino Unido no se aplica el IVA a la venta de bonos. La única transacción sujeta al impuesto es la venta de bienes

7. El VATT considera que, con arreglo a la sentencia que dictó el Tribunal de Justicia en el asunto *Boots Company*, <sup>6</sup> el método apropiado para abordar la cuestión consiste en decidir primero si la expresión «las rebajas y descuentos de precios concedidos al comprador o al destinatario del servicio con efecto en el mismo momento en el que la operación se realice», de la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva, es aplicable al caso en que Argos acepta bonos en pago de la totalidad o de una parte del precio que normalmente exigiría por sus artículos. Comentando el «ingenioso argumento» de Argos sobre la posibilidad de establecer una relación directa entre la venta del bono al adquirente inicial y las posteriores ventas de artículos a los clientes en sus establecimientos, el VATT considera «que resulta auténticamente difícil afirmar que el descuento obtenido por el adquirente inicial pueda ser atribuido al cliente para considerarlo un descuento “concedido al comprador” a efectos de la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11».

8. El VATT expresa sus dudas sobre la validez del argumento alternativo presentado por Argos, basado en la letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11, según el cual la parte de la contraprestación que el bono representa es el precio de venta de este último con los correspondientes descuentos. Aun reconociendo que la contraprestación procedente de un tercero está expresamente admitida, el VATT se inclina a pensar que el valor de dicha contraprestación es el valor

5 — El Reino Unido señala en sus observaciones escritas que dicho apartado ha pasado a ser el apartado 5 del anexo 6 de la Value Added Tax Act 1994.

6 — Sentencia de 27 de marzo de 1990 (C-126/88, Rec. p. I-1235; en lo sucesivo, «sentencia *Boots*»).

que le atribuyen las partes en la transacción correspondiente a la entrega de los bienes, es decir, Argos y el cliente que presenta el bono. El VATT da por sentado que normalmente el cliente ignora por completo qué cantidad se pagó por el bono al comprarlo.

la expresión “las rebajas y descuentos de precio” es aplicable en un caso en el que el valor nominal de un bono emitido por quien realiza la entrega de bienes cubre, o puede cubrir, la totalidad de su precio de venta normal al por menor?

9. El VATT llega a la conclusión de que «resulta conforme a la realidad comercial» tratar un bono de este tipo considerando que representa una contraprestación igual a su valor nominal. Subraya además que el apartado 3 del artículo 22 obliga a Argos a extender factura por toda venta a sujetos pasivos. A su juicio, las facturas deben mencionar claramente el precio acordado por las partes y no pueden variar en función de una información que sólo conoce una de las partes en la transacción (es decir, Argos), ni pueden tampoco *a fortiori* sufrir variaciones retroactivas si un tercero llega a tener derecho posteriormente a un descuento adicional.

- 2) Cuando quien realiza la entrega de bienes ha vendido con descuento a un adquirente un bono que luego es presentado en pago parcial (la mayoría de las veces) o total de los bienes por un comprador que no es el adquirente del bono y que normalmente ignora qué precio se pagó por el mismo, ¿debe interpretarse la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva IVA en el sentido de que la expresión “las rebajas y descuentos de precio concedidos al comprador o al destinatario del servicio con efecto en el mismo momento en el que la operación se realice” se refiere

10. Considerando que la sentencia del Tribunal de Justicia en la sentencia *Boots* no zanja los problemas de interpretación del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva suscitados por el presente asunto, el VATT decidió plantear las siguientes cuestiones al Tribunal de Justicia:

- a) a la diferencia entre el valor nominal de los bonos y el precio facturado al adquirente inicial del bono por la persona que realiza la entrega los bienes, o bien
- b) a la totalidad del valor nominal del bono, o bien

«1) ¿Debe interpretarse la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva IVA en el sentido de que

- c) a ninguna de ambas?

3) Si la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 no se aplica a los casos mencionados anteriormente, ¿debe interpretarse la letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11 en el sentido de que la parte de la contraprestación representada por el bono es

a) el valor nominal del bono, o bien

b) el importe realmente obtenido de la venta del bono por la persona que realiza la entrega de bienes?»

planteamiento se ajusta al punto de vista del Tribunal de Justicia, según el cual la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 es una mera aplicación de la norma establecida en la letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11, que constituye el objeto de la presente cuestión.<sup>7</sup> La cuestión se refiere al papel que desempeña el bono como contraprestación en la compra de los artículos vendidos por Argos. Partiendo de la base de que el bono constituye, al menos en parte, la «contraprestación» por la entrega de bienes, el VATT plantea la principal cuestión controvertida, es decir, si dicha contraprestación es el valor nominal íntegro del bono o únicamente el importe descontado que obtuvo Argos al venderlo a un tercero.

## II — Observaciones presentadas al Tribunal de Justicia

11. Han presentado observaciones escritas y orales en el presente asunto Argos, el Reino Unido, la República Helénica y la Comisión.

## III — Análisis de las cuestiones planteadas al Tribunal de Justicia

### A — La tercera cuestión

12. Comenzaré por ocuparme de la tercera cuestión planteada por el VATT. Este

13. Argos concentra sus argumentos sobre este punto, lo que ella denomina «Análisis A», en el importe total de sus transacciones y dice que el IVA debe aplicarse exclusivamente al volumen de negocios real y no a lo que califica de «cifras superiores ficticias». Cita en este sentido el artículo 2 de la Directiva 67/227/CEE del Consejo, de 11 de abril de 1967, Primera Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios<sup>8</sup> (en lo sucesivo, «Primera Directiva»), que indica que el IVA es «un impuesto general sobre el consumo exactamente proporcional al precio de los bienes y de los servicios, sea cual fuere el número de transacciones que se produzcan en el circuito de producción y distribución precedente a la fase de gravamen».

<sup>7</sup> — Véase, por ejemplo, la sentencia *Boots*, apartado 19.

<sup>8</sup> — DO 1967, 71, p. 1301; EE 09/01, p. 3.

14. Invoca así, por ejemplo, el asunto Glawe,<sup>9</sup> en apoyo de su tesis de que el IVA sólo grava el volumen de negocios real (en aquel caso, del prestador del servicio). En dicho asunto, el servicio consistía en la instalación y explotación de máquinas tragaperras y el impuesto sólo debía gravar el porcentaje de aproximadamente un 40 % de las apuestas totales que quedaba en poder del propietario de las máquinas: las máquinas estaban diseñadas para distribuir a los jugadores en concepto de premios un 60 % como mínimo de las apuestas.

15. Argos sostiene que su volumen de negocios real es la suma de las cantidades que percibe por la venta de los bonos y por los artículos pagados, en todo o en parte, con bonos. Alega así que tiene derecho a tener en cuenta los descuentos concedidos al vender los bonos para reducir su volumen de negocios global sujeto a gravamen, habida cuenta de que en el Reino Unido ningún impuesto grava la venta de bonos. La única transacción sometida al impuesto es la venta de los artículos, que el Reino Unido grava a su valor nominal íntegro. Insistiendo en un volumen de negocios que pretende real, Argos hace caso omiso del beneficio en términos de liquidez que le depara la venta anticipada de los bonos, a lo que hay que sumar el pequeño porcentaje de bonos no utilizados.

16. La exactitud de las tesis de Argos depende del modo en que se interprete la letra a) del apartado 1 del punto A del ar-

tículo 11 de la Sexta Directiva.<sup>10</sup> El bono desempeña un papel en dos transacciones. En la primera, constituye el objeto de una venta independiente anterior entre Argos y un tercero. En la segunda, el propio bono representa, en parte (o en su totalidad), el precio de adquisición de los artículos. Para que el impuesto gravara sólo el valor de venta de los bonos tras aplicar los descuentos, Argos tendría lógicamente que alegar, a mi juicio, que el precio de venta del bono constituye «la contraprestación que quien realiza la entrega o presta servicio obtiene [...] con cargo a estas operaciones [...] de un tercero [...]». Argos evita este planteamiento. Dicha empresa admite, en el marco de su argumentación relativa a la tercera cuestión, que el propio bono representa una contraprestación por la venta de los artículos, cuando se presenta en pago total o parcial del precio de los mismos. A continuación se limita a decir que el valor que representa el bono es el importe que Argos obtuvo por dicho bono en una venta anterior.

17. Evidentemente, Argos se ve forzada a no invocar la contraprestación obtenida de un tercero: la expresión «con cargo a estas

10 — Al tratarse de una disposición de Derecho comunitario, que no depende del Derecho de los Estados miembros, dicho artículo debe interpretarse a nivel comunitario. No depende por lo tanto del Derecho de contratos de un Estado miembro cualquiera. Véase, por ejemplo, la sentencia de 5 de febrero de 1981, *Coöperatieve Aardappelenbewaarplaats* (154/80, Rec. p. 445; en lo sucesivo, «sentencia de las patatas holandesas»), apartado 9. A pesar de que el asunto de las patatas holandesas se refería al concepto de «contraprestación» empleado en la letra a) del artículo 8 de la Directiva 67/228/CEE del Consejo, de 11 de abril de 1967, Segunda Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios — Estructura y modalidades de aplicación del sistema común de Impuesto sobre el Valor Añadido (DO 1967, 71, p. 1303; EE 09/01, p. 6), el Tribunal de Justicia ha afirmado más tarde que «en atención a la "finalidad legislativa común" de ambas Directivas, había que tener en cuenta la jurisprudencia relativa a la segunda Directiva en la interpretación de la Sexta Directiva [...]»; véanse las conclusiones del Abogado General Sr. Cruz Vilaça en el asunto *Naturally Yours Cosmetics* (sentencia de 23 de noviembre de 1988, 230/87, Rec. p. 6365; en lo sucesivo, «sentencia *Naturally Yours*»), en las que cita el apartado 10 de la sentencia *Apple and Pear Development Council* (sentencia de 8 de marzo de 1988, 102/86, Rec. p. 1443).

9 — Sentencia de 5 de mayo de 1994 (C-38/93, Rec. p. I-1679).

operaciones» impediría aplicarla. «Estas operaciones» son, en el presente asunto, las entregas de artículos de Argos a sus clientes. La contraprestación por dichas entregas puede, en principio, proceder de un tercero y, en la medida en que así sea, estará sujeta al impuesto. Pero debe pagarse como contraprestación por «estas operaciones». Sin embargo, el precio del bono no se paga en contraprestación de la entrega de bienes sino del propio bono. Reconozco que podría alegarse, con arreglo al Derecho de contratos, que otra contrapartida del precio pagado consiste en que Argos acepta entregar unos artículos de su catálogo aún no identificados a un tenedor del bono aún no identificado. Argos se compromete a entregar artículos a todo tenedor del bono por el valor nominal del mismo. Sin embargo, es el bono y no el precio de venta anterior del bono lo que constituye la contraprestación por las entregas de artículos. El Reino Unido y la República Helénica subrayan que el bono constituye la contraprestación por la venta de los artículos y Argos no lo niega. En manos de un futuro comprador, el bono representa un derecho a exigir a Argos que lo acepte por su valor nominal en pago del precio de catálogo de los artículos anunciados en dicho catálogo. El bono tiene por consiguiente un valor.

18. El hecho de que, al vender el bono, Argos se comprometa a aceptarlo por su valor nominal cuando se presente posteriormente para la compra de artículos puede convertir dicho compromiso en parte de la contraprestación por el precio que pagó el adquirente del bono; pero esto no responde a la cuestión de cuál es la contraprestación por la posterior venta de los artículos. La respuesta procede de la letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11, tal y como es interpretada por el Tribunal de Justicia. En primer lugar, dicha disposición establece una norma «según la cual la base imponible está constituida por la contraprestación realmente

recibida». <sup>11</sup> Más significativa aún es la afirmación del Tribunal de Justicia en la sentencia de las patatas holandesas, en la que declaró, refiriéndose a una prestación de servicios, que la misma estaba sujeta al impuesto «cuando dicho servicio se presta a título oneroso, y [que] la base imponible de dicha prestación la constituye todo lo que se recibe en contrapartida del servicio; debe existir por tanto una relación directa entre el servicio prestado y el contravalor recibido [...]». <sup>12</sup> Dicha norma se ha aplicado reiteradamente tanto a la entrega de bienes como a la prestación de servicios. La sentencia *Naturally Yours* es instructiva a este respecto. <sup>13</sup> El sujeto pasivo, una empresa que vendía al por mayor productos cosméticos a través de asesoras de belleza, recurría a anfitrionas privadas para organizar las reuniones en las que se vendían sus productos. A las asesoras de belleza se les vendía a precio reducido un tarro de crema como «obsequio de recuerdo» para que lo regalaran a las anfitrionas privadas. Si por cualquier razón la reunión de ventas no se celebraba, había que devolver el regalo a *Naturally Yours* o pagarlo a su precio normal al por mayor. El Tribunal de Justicia analizó la cuestión de si existía «una relación directa entre la entrega del bien a un precio inferior al corriente y el valor del servicio que [debe] prestar la asesora de belleza». <sup>14</sup> El Tribunal de Justicia declaró que existía dicha relación, y que el producto debía valorarse a efectos fiscales a su precio íntegro. En el presente asunto, no existe dicha relación directa. La venta de los bonos y la venta de los artículos se desarrollan de manera independiente.

11 — Sentencia *Boots*, apartado 19.

12 — Véase la sentencia de las patatas holandesas, apartado 12, y en lo que respecta a la entrega de bienes, la sentencia *Naturally Yours*.

13 — En la sentencia *Naturally Yours*, el Tribunal de Justicia declara que «una relación directa debe existir también entre la entrega de un bien y la contraprestación recibida en el sentido de la letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva», apartado 12.

14 — Sentencia *Naturally Yours*, apartado 13.

19. El descuento anterior no afecta a la transacción correspondiente a la venta de los artículos ni desempeña papel alguno en ella. Los precios figuran en los catálogos que los clientes utilizan para seleccionar los artículos. Cada cliente rellena un formulario de pedido en el que indica el número de referencia de los artículos seleccionados y la cantidad deseada. Según el establecimiento que se trate, el dependiente termina de rellenar el formulario o introduce directamente los datos en un registro de ventas. A pesar de que, en principio, es posible conocer el descuento otorgado en la venta inicial del bono, en la práctica no se hace así. El VATT ha llegado a la conclusión de que el comprador no sabe nada de dicho descuento salvo en raras excepciones. Es evidente que esto no serviría para nada. Al bono se le atribuye su valor nominal íntegro. Para el pago de los artículos adquiridos tiene el mismo valor que el dinero. Si, por consiguiente, los bonos constituyen claramente la contraprestación obtenida del comprador de los artículos y no de un tercero, su valor sólo puede ser, a mi juicio, el valor nominal de los mismos, y no su precio anterior con descuento en una transacción con un tercero.

20. Llegados a este punto, me parece oportuno comentar el modo, a mi juicio incorrecto, en que Argos invoca determinada jurisprudencia del Tribunal de Justicia. En la sentencia de las patatas holandesas, el Tribunal de Justicia declaró que el valor de la contraprestación realmente recibida es un valor «subjetivo» y no un valor estimado conforme a criterios objetivos.<sup>15</sup> Citando las conclusiones del Abogado General Sr. Cruz Vilaça en la sentencia *Naturally Yours*, Argos sostiene que el valor de la contraprestación

depende de las características de los diferentes contratos celebrados y no del contenido de la mente del cliente.<sup>16</sup>

21. En las observaciones presentadas en el caso de autos se ha reconocido que, en este contexto, la palabra «subjetivo» no se utiliza en su sentido normal, sino más bien para describir el valor que atribuyen las partes a los elementos esenciales de una transacción. Un significado que podría igualmente definirse con el término «objetivo». Lo que se deduce de las mencionadas sentencias es que, a efectos de evaluar la contraprestación por una venta, es preciso distinguir y excluir toda valoración supuestamente independiente que no sea la convenida por las partes.<sup>17</sup> Dicha cuestión se zanjó también definitivamente en la sentencia *Naturally Yours*: «las partes contratantes han reducido en una cantidad determinada el precio de venta al por mayor del tarro de crema [...] En estas circunstancias, es posible conocer el valor en dinero que las dos partes contratantes han atribuido a[l] servicio [...]»<sup>18</sup> Este razonamiento se aplica igualmente a la valoración del bono en el presente asunto. El bono constituye una contraprestación por el precio acordado, «subjetivo», de los artículos equivalente a la totalidad de su valor nominal. Interpretándola de este modo, estoy de acuerdo con la afirmación del Reino Unido en el sentido de que la atribución a los bonos de su valor nominal se ajusta a lo establecido en otras sentencias similares a la *Naturally Yours*.

16 — Véase el punto 26 de las conclusiones en el asunto *Naturally Yours*.

17 — Por ejemplo, la disposición especial sobre el «valor normal» establecida en la letra d) del apartado 1 del punto A del artículo 11 y aplicable a las prestaciones de servicios a que se refiere el apartado 3 del artículo 6.

18 — Apartado 17 de la sentencia.

15 — Sentencia de las patatas holandesas, apartado 13.



22. Se llegó al mismo resultado por un camino ligeramente diferente en la sentencia Bally,<sup>19</sup> relativo a la pretensión del sujeto pasivo de que, en el caso de artículos pagados con tarjetas de crédito por sus clientes, su base imponible fuera inferior a su volumen de ventas. En aquel caso, el vendedor recibía el precio de la mercancía menos la comisión cobrada por las sociedades emisoras de tarjetas de crédito, de un 5 %. El Tribunal de Justicia subrayó que el precio final para el consumidor incluía el importe del IVA que se le había facturado efectivamente. La base imponible del impuesto no podía ser diferente cuando el vendedor declarara su volumen de ventas a las autoridades fiscales. Dicho razonamiento se aplica igualmente al caso de autos. Los clientes de Argos pagan el mismo precio, tanto si utilizan bonos para su compra como si no.

23. Está claro también, a mi juicio, que la sentencia Glawe no apoya las tesis de Argos. Dicho asunto se refería esencialmente a transacciones efectuadas en una sola fase de gravamen entre dos partes, los propietarios o explotadores de máquinas tragaperras y los jugadores. No era necesario valorar la contraprestación por referencia a transacciones anteriores. Al hacer hincapié en su volumen de ventas general y en los importes que realmente recibe, Argos no plantea el problema de la contraprestación y de los artículos por los que se entrega dicha contraprestación en su contexto adecuado, es decir, en la fase de venta al por menor entre dicha empresa y su cliente.

24. La Comisión alega que la venta de los bonos debe considerarse, a efectos del IVA, como una transacción separada. Apoya sin

embargo la pretensión de Argos de considerar como descuento la totalidad del valor nominal del bono (como se plantea en la segunda cuestión) más que el enfoque recogido en la tercera cuestión. A mi juicio, es importante examinar únicamente el problema sometido al Tribunal de Justicia. Coincidió con la Comisión en que nos encontramos aquí frente a dos transacciones separadas.<sup>20</sup> El problema de si el Reino Unido tiene o no razón al eximir de IVA la venta de bonos no se plantea en las cuestiones sometidas al Tribunal en este asunto y no es preciso por tanto ocuparse del mismo. El hecho es que, gravada o exenta, la venta del bono constituye una transacción separada; no es la que se debate en el presente asunto, a saber, la venta de los artículos. Estoy de acuerdo con el método seguido por el Abogado General Sr. Gulmann en la sentencia Bally, donde hizo alusión al hecho de que la transacción entre Bally y la empresa emisora de las tarjetas de crédito estaba exenta de IVA, pero consideró innecesario resolver problemas relativos a unas relaciones jurídicas que no habían sido sometidos al Tribunal de Justicia.<sup>21</sup> De hecho, si existiera una transacción anterior separada y sujeta a gravamen la venta de bonos, ello no afectaría a la sujeción al impuesto de la venta de los artículos.<sup>22</sup>

25. Por tanto, resulta claro a mi juicio que, en las circunstancias expuestas, la contrapres-

20 — Este es el enfoque que adoptó el Tribunal de Justicia para analizar los hechos de la sentencia Bally; véase el apartado 9. En aquel caso, una de las transacciones era la venta de los artículos, y la otra la prestación de servicios efectuada por la sociedad emisora de la tarjeta de crédito al vendedor.

21 — Véanse los puntos 10 y 11 de las conclusiones.

22 — La Comisión menciona el riesgo de doble tasación si tanto el bono como la venta de los artículos estuvieran sujetos al impuesto, pero no cita ninguna disposición pertinente de la Sexta Directiva. La cuestión no se plantea en el caso de autos porque el impuesto no grava la venta del bono, y no se plantea en absoluto si el Reino Unido actúa lícitamente al considerar exenta dicha venta.

19 — Sentencia de 25 de mayo de 1993 (C-18/92, Rec. p. I-2871), apartado 14.

tación que el bono representa es su valor nominal. Este es el valor que le atribuyen quienes participan en la transacción. Si un cliente desea adquirir un artículo, tendrá que entregar una contraprestación, ya sea en bonos o utilizando otros medios de pago, hasta igualar el precio de catálogo. Los artículos no se entregarán hasta que no se haya aportado dicha contraprestación. Por consiguiente, si se utiliza un bono, la contraprestación que dicho bono representa en dicha transacción es la totalidad de su valor nominal.

#### B — *La segunda cuestión*

26. A continuación me ocuparé de la segunda cuestión, en la que se plantea esencialmente si la expresión «las rebajas y descuentos de precio concedidos al comprador o al destinatario de servicio con efecto en el mismo momento en el que la operación se realice» es aplicable al descuento concedido por Argos al adquirente inicial del bono, a efectos de la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva.

27. Argos declaró ante el VATT que éste era el enfoque que prefería; a él se refiere el «Análisis B» de sus observaciones escritas y en él se centraron sus observaciones orales durante la vista. Sus alegaciones se basan principalmente en la sentencia Boots y cuentan con el apoyo de la Comisión.

28. En su Análisis B, Argos afirma que, si el bono no constituye una contraprestación por la venta de los artículos de un importe equivalente a su precio de venta con descuento, entonces debe considerarse un descuento de precio.

29. Así expuesto, esquemáticamente, este argumento plantea un serio dilema a Argos. No me ocuparé, por el momento, de la necesidad de que el descuento tenga efecto en el mismo momento en que se realice la prestación. ¿Pero cuál es, en este caso, el importe del descuento? Argos dice primero que es la diferencia entre la suma de dinero que se pagó por el bono y el valor nominal de mismo; en otras palabras, es el descuento concedido al vender el bono. Sin embargo, a continuación afirma, como alternativa, que podría ser la totalidad del valor nominal del bono y sugiere que esta última tesis parece preferible a la luz de la sentencia Boots. A mi juicio, dichas alegaciones suponen una separación radical del argumento del «volumen de negocios real» en el que basó sus alegaciones sobre la tercera cuestión.

30. Argos alega también que el importe pagado por el bono, en el momento de su compra, no constituye una contraprestación por entrega de bienes alguna: el comprador de los artículos no paga contraprestación alguna a Argos en una medida equivalente al valor nominal del bono. Debo decir, de entrada, que dicho análisis es incorrecto. Mientras no se utiliza, el bono representa un derecho de crédito potencial sobre Argos, obligada a entregar artículos de un importe equivalente a su valor nominal. La contraprestación es la entrega del bono en el punto de venta.

31. Tampoco considero defendibles ninguna de las dos concepciones alternativas del descuento mencionadas en el punto 29 *supra*. El descuento concedido en la venta anterior de los bonos no desempeña papel alguno en la venta de los artículos. El precio indicado en el catálogo se abona en su totalidad, ya sea en efectivo o mediante bonos valorados a su valor nominal. Los datos registrados en las computadoras de Argos no afectan al precio exigido por los artículos ni al valor como contraprestación atribuido a los bonos y, en cualquier caso, el comprador nada sabe de dicho descuento. Por consiguiente, no se trata de un descuento «con efecto en el mismo momento en el que la operación se realice».

32. La otra teoría consiste en considerar los bonos como un descuento de un importe equivalente a la totalidad de su valor nominal. Dicho supuesto plantea un problema diferente. Sin embargo, al menos aquí está claro que se trata de un descuento con efecto en el mismo momento en el que la operación se realiza. Según esta tesis, pues, la base imponible de Argos sería el precio de los artículos menos el valor nominal de los bonos utilizados. Si se pagara con bonos la totalidad del precio, no habría contraprestación, o bien habría un descuento equivalente a la totalidad del valor de los artículos y por consiguiente no habría IVA.<sup>23</sup> No es posible rechazar el argumento de Argos únicamente porque produce un resultado inaceptable. La cuestión de si hay que pagar o no el impuesto depende de la interpretación correcta de la Sexta Directiva y exige, en el caso de autos, un cuidadoso análisis de la sentencia dictada por el Tribunal de Justicia en la sentencia Boots.

33. Boots es una cadena de establecimientos muy conocida en el Reino Unido que vende

principalmente productos farmacéuticos y de tocador. Para promover sus ventas, dicha empresa distribuía cupones de descuento siguiendo diversos métodos, a veces en forma de cupones recortables en los anuncios en la prensa, otras en prospectos que se repartían entre el público y otras impresos o en el interior del envase de los artículos vendidos en los establecimientos Boots. En todos los casos, el cliente podía presentar el cupón en un establecimiento Boots y exigir una reducción de precio equivalente al valor marcado en el cupón.<sup>24</sup> Los Commissioners (que eran también la autoridad fiscal demandada en el asunto Boots) reconocían que la utilización de los cupones distribuidos gratuitamente equivalía a un descuento en el precio y el IVA sólo se pagaba sobre el precio así reducido. El litigio se refería al uso de los cupones obtenidos mediante una compra anterior de artículos en los establecimientos Boots. Los Commissioners defendían la tesis de que el cupón obtenido en dicha compra anterior debía considerarse adquirido a título oneroso y formar parte, valorado a su valor nominal, de la contraprestación por los artículos en cuya compra se había utilizado.

34. Por tanto, el asunto Boots se refería a la aplicación de la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11, que es la disposición a la que se refiere también la segunda cuestión planteada en el presente asunto. El Abogado General Sr. Van Gerven señaló que dicha disposición «enuncia dos requisitos que deben cumplirse sucesivamente: en primer lugar, debe tratarse de un descuento o de una rebaja concedido al comprador del bien

23 — Evidentemente, no sería éste el caso si la transacción correspondiente a la venta del bono estuviera sujeta al impuesto.

24 — La cuantía del eventual descuento no estaba clara. El Abogado General Sr. Van Gerven indicó en el punto 3 de sus conclusiones que dicho descuento podía oscilar entre el 5 % y el 31 % del precio. En el presente caso, el Reino Unido afirma que sólo se permitía utilizar un cupón por transacción «para obtener una determinada reducción del importe en metálico que había que pagar».

o al destinatario del servicio; en segundo lugar, el descuento o la rebaja debe ser obtenido [...] en el momento en que se realiza la operación de compra o de prestación de servicio». <sup>25</sup> Indicó también que el segundo requisito no planteaba dificultades en aquel caso. Como antes señalé, en el presente caso esto sólo es cierto si nos estamos refiriendo a un descuento equivalente al valor nominal de los bonos. Si nos estamos refiriendo a un descuento en el sentido de menor precio de los bonos, resulta evidente, sin embargo, que no se trata de un descuento con efecto en el mismo momento en que se compran los artículos. Si el descuento que se reclama es la totalidad del valor nominal, debemos analizar si se trata de un auténtico descuento.

35. En la sentencia *Boots*, como ocurre en el presente asunto, una transacción anterior daba lugar a la emisión del bono o cupón. Sin embargo, en el asunto *Boots* el cupón era un resultado incidental de la transacción. El Abogado General Sr. Van Gerven lo asimiló al caso del cupón distribuido gratuitamente en un prospecto. <sup>26</sup> Como dicho cupón representaba para el vendedor una obligación y no un beneficio, el Abogado General consideró que no constituía una contraprestación en la posterior venta de un producto comprado utilizando el cupón. La opinión que expresó, y que el Tribunal de Justicia siguió, era que se trataba de un descuento de precio. La interpretación del Tribunal de Justicia es importante: «de las características jurídicas y económicas del cupón [...] resulta que, aunque en el cupón se indique un “valor nominal”, éste es adquirido por el comprador a título oneroso y no constituye nada más que un documento en el cual se incorpora la obligación asumida por *Boots* de conceder al portador del bono y a cambio de éste una reducción en el momento de la

compra de un artículo a precio reducido. El “valor nominal” sólo expresa pues el importe de la reducción prometida». Estos pasajes muestran con claridad —y de hecho, las partes en la sentencia *Boots* así lo reconocieron— que el significado que debe atribuirse en Derecho comunitario al término «contraprestación» es independiente del papel específico que dicho término desempeña en el Derecho de contratos de cualquier Estado miembro. <sup>27</sup> El Tribunal de Justicia tuvo, pues, en cuenta tanto la naturaleza económica como jurídica del cupón al interpretar la Sexta Directiva, a fin de garantizar un funcionamiento uniforme y neutro del impuesto. <sup>28</sup>

36. El presente asunto es, en cualquier caso, muy diferente. En primer lugar, resulta evidente que el primer comprador del bono lo adquiere a título oneroso. La entrega del bono es la única contraprestación que *Argos* ofrece a cambio del dinero recibido en la primera transacción. No se trata únicamente de un aspecto secundario de la primera transacción, como ocurría en la sentencia *Boots*. En efecto, por el bono se recibe la totalidad de su valor. A pesar de que el presente asunto se refiere a bonos vendidos con descuento, *Argos* los vende también a su valor nominal. <sup>29</sup> En su resolución de remisión, el VATT explica el sistema de descuento. Según dicho órgano jurisdiccional, en todos los casos contemplados en el procedimiento principal los bonos «se venden o se vendieron con un descuento por volumen de pedido sobre su valor nominal»; más concretamente, «hay un

27 — El Tribunal de Justicia ha subrayado siempre la necesidad de una interpretación comunitaria: véase la nota 10 *supra*.

28 — La jurisprudencia del Tribunal de Justicia ha subrayado la importancia de este objetivo; véase, por ejemplo, la sentencia de 27 de octubre de 1993, *Muys' en De Winter's Bouw- en Aannemingsbedrijf* (C-281/91, Rec. p. I-5405), apartado 14, y las conclusiones del Abogado General Sr. Jacobs, que se refiere en el punto 11 al «principio fundamental de neutralidad fiscal».

29 — Véanse el punto 3 *supra* y la nota 2 que lo acompaña.

25 — Véase el punto 9 de sus conclusiones.

26 — Véase el punto 15 de sus conclusiones.

descuento estándar del 5 % para pedidos de 500 UKL o más», y un descuento adicional retroactivo para pedidos muy importantes. Los beneficios que obtiene Argos no consisten sólo en la promoción de sus ventas, como ocurría en la sentencia Boots. El VATT explica que existe un beneficio en términos de liquidez. Además, un pequeño porcentaje de los bonos, estimado en un 2 %, nunca se presentan. Por último, no se trata de un descuento «concedido al comprador» con arreglo a la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 sino, en realidad, de un descuento concedido al adquirente del bono.<sup>30</sup>

37. Según Argos, una vez emitido, el bono es transmisible en su totalidad y sin limitaciones.<sup>31</sup> Por tanto, tiene las características de un título negociable. Tiene tanto valor como el dinero en efectivo cuando se utiliza en un establecimiento Argos. Además, los bonos pueden utilizarse para pagar cualquier porcentaje del precio de los artículos Argos, incluida la totalidad del precio. Como afirma el Reino Unido en sus observaciones escritas, distinguiendo entre un medio de pago y un derecho a una reducción de precio, el bono es bastante similar a un vale para la compra de libros (book token), que también se usa frecuentemente para pagar el precio total de los libros. De hecho, como se indicó anteriormente, Argos tiene su propio sistema de vales de regalo.<sup>32</sup> El Reino Unido llega a calificar de absurda la idea de que, cuando se utilizan los bonos de Argos para pagar en su totalidad los artículos, existe un descuento equivalente al 100 % del precio.

38. No me parece que los bonos de Argos representen un descuento sobre el precio de los artículos adquiridos con dichos bonos. No es necesario establecer sutiles distinciones con la sentencia Boots. Esta sentencia es radicalmente diferente debido a la naturaleza intrínseca de los bonos. Como los bonos se pagan en dinero y por la totalidad de su valor, en unas circunstancias en las que el descuento representa simplemente una rebaja por el volumen de la compra, se convierten en unos vales que desempeñan una función radicalmente diferente de la de ofrecer un descuento. Pasan a ser, en efecto, una forma de pago.

39. Como se indicó anteriormente en el punto 22, la sentencia Bally ofrece un planteamiento esclarecedor que contribuye a diferenciar aún más el asunto Boots del caso de autos. En aquel asunto, el Tribunal de Justicia no se mostró dispuesto a aceptar que se cobrara a los clientes una determinada cantidad en concepto de IVA incluido en el precio de los artículos y el vendedor entregara a la Administración Tributaria una cantidad inferior por haber recibido él mismo una cantidad inferior de la sociedad emisora de tarjetas de crédito. Aquí puede aplicarse el mismo principio. Como indiqué anteriormente, Argos no puede tener un volumen de negocios diferente en sus ventas de artículos dependiendo de si sus clientes han pagado en efectivo o con cheque o tarjeta de crédito o de débito, en un caso, o utilizando los bonos, en otro. De hecho, la discrepancia sería más grave en el presente asunto. La cantidad que representa el bono no tiene por qué limitarse al 5 % de comisión de la sociedad emisora de las tarjetas de crédito que se discutía en la sentencia Bally. Por otra parte, en la sentencia Boots sólo intervenían dos partes en las

30 — Que no será ciertamente el cliente en la venta al por menor, a menos que compre bonos por un importe mínimo de 500 UKL y vaya luego a gastarlos en un establecimiento Argos.

31 — Los números de serie de los bonos robados pueden comunicarse a Argos, que emitirá nuevos bonos y no aceptará los bonos robados.

32 — Véase el punto 3 *supra*.

transacciones. El descuento concedido al comprador reducía el IVA incluido en el precio y Boots podía reducir el IVA abonado a la Administración Tributaria en la misma medida.

40. Por consiguiente, considero que procede responder negativamente a la segunda cuestión. Con arreglo a las tesis que se han ido exponiendo, la primera cuestión carece de razón de ser.

#### IV — Conclusión

Propongo por consiguiente al Tribunal de Justicia que responda como sigue a las cuestiones planteadas por el Value Added Tax Tribunal, London:

- «1) La letra a) del apartado 1 del punto A del artículo 11 de la Directiva 77/388/CEE del Consejo, de 17 de mayo de 1977, Sexta Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios — Sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido: base imponible uniforme, debe interpretarse en el sentido de que, cuando la persona que realiza la entrega de bienes vendió con descuento a un adquirente un bono, que posteriormente es presentado en pago de la totalidad o de una parte del precio de los bienes por un cliente que no es el adquirente del bono y que normalmente ignora el precio pagado por el bono, la contraprestación que este último representa equivale a su valor nominal.
- 2) La utilización de un bono en las circunstancias que se acaban de describir no da lugar a un descuento o rebaja de los contemplados en la letra b) del apartado 3 del punto A del artículo 11 de la Sexta Directiva.»