



## NOTA INFORMATIVA 5: LAS SERIES DIARIAS DE VENTAS INTERIORES PROCEDENTES DEL SII Y SU RELACIÓN CON LAS VENTAS INTERIORES DE LOS MODELOS DE AUTOLIQUIDACIÓN MENSUALES

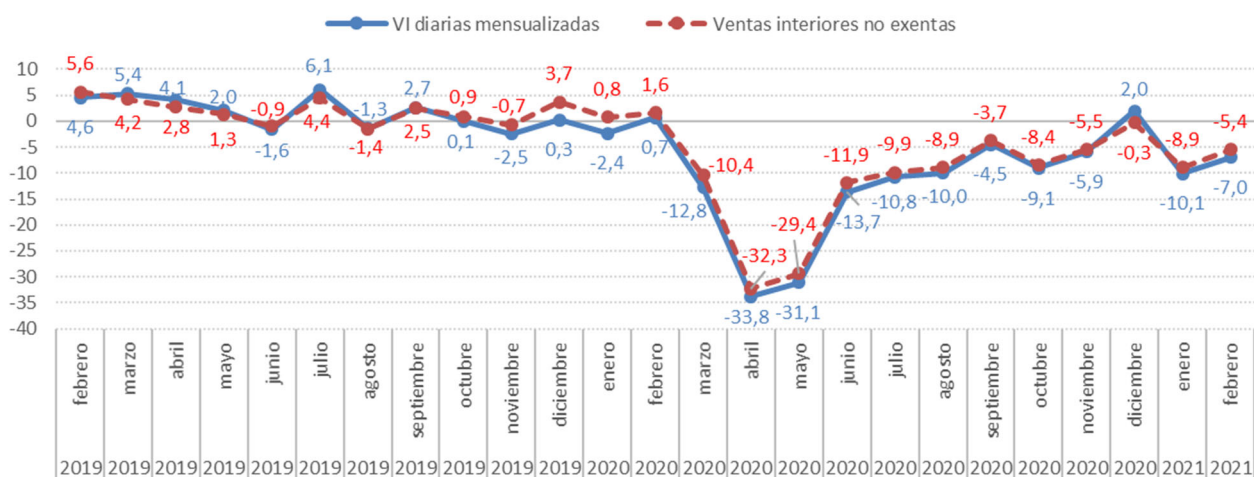
El objetivo de esta nota es poner de manifiesto cómo la información proveniente el sistema de Suministro Inmediato de Información (SII) ayuda a anticipar de forma razonable el comportamiento de las ventas interiores que se recogen en los modelos de autoliquidación mensuales del IVA.

En julio de 2017 entró en funcionamiento el SII. Esta forma de gestión obliga a los contribuyentes incluidos en el sistema a enviar a la Agencia Tributaria el detalle de los registros de facturación en un plazo de cuatro días después de la expedición de la factura. Desde su entrada en vigor este sistema ha permitido disponer de datos diarios de ventas con mayor actualidad (hasta junio de 2017 existía la obligación de presentar los datos diarios de facturación para las empresas inscritas en el Registro de Devolución Mensual -REDEME-, pero solo a final de mes) y con una cobertura más amplia de la que se disponía hasta ese momento dado que están obligadas al SII todas las Grandes Empresas (aquellas con un volumen de operaciones el año anterior superior a 6 millones de euros), los grupos de IVA y las acogidas al REDEME que en conjunto suponen alrededor del 70% de la facturación total dentro del IVA.

La entrada en vigor de este sistema no eliminó, para los acogidos a él, la obligación de presentar los correspondientes modelos de autoliquidación periódicos mensuales (en general el modelo 303 y, en los grupos fiscales, los modelos 322 y 353), aunque sí se modificaron las fechas en las que estos debían presentarse: hasta julio de 2017 la fecha fin de plazo era el día 20 del mes siguiente al de devengo (excepto en el devengo de diciembre cuyo plazo se extendía hasta el día 30 de enero); con el SII el plazo se retrasó hasta el día 30 del mes siguiente al de devengo.

Desde julio de 2017 se dispone, por lo tanto, de datos de ventas diarios (los extraídos del SII) y de datos de ventas mensuales (los que se deducen de los modelos de autoliquidación). Existen pequeñas diferencias conceptuales entre ambos debidas a algunas operaciones concretas, pero no son significativas en el conjunto de las ventas. Así se puede concluir a la vista del Gráfico 1 en el que se muestra la evolución de las tasas interanuales de variación de las ventas interiores en las dos fuentes en los dos últimos años.

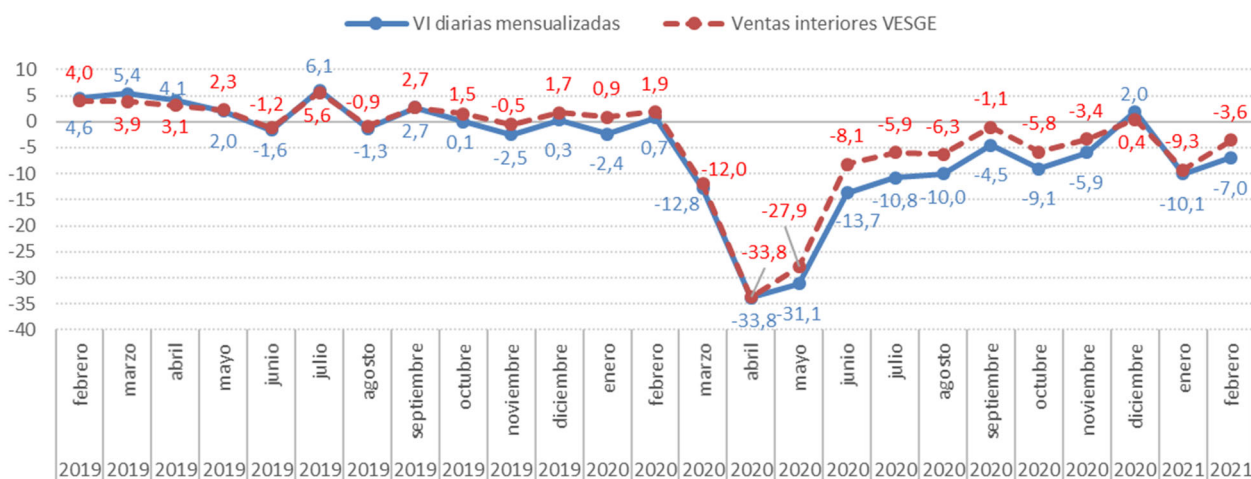
**Gráfico 1.**  
**Ventas interiores diarias y mensuales**  
**Tasas interanuales (%)**



En el gráfico se puede apreciar la gran similitud existente en la evolución de las series, tanto en magnitud como en dirección (el coeficiente de correlación es del 0,99). Los meses en los que la diferencia parece aumentar, esta tiene más que ver con errores en la cumplimentación de los datos que con problemas en la consistencia conceptual.

Una conclusión parecida se obtiene cuando se comparan los datos de ventas interiores y los del indicador de coyuntura mensual de referencia en la AEAT, las ventas de las Grandes Empresas a población constante. Estas ventas forman parte del informe [Ventas, Empleo y Salarios de las Grandes Empresas \(VESGE\)](#), que se publica mensualmente en la web de la AEAT. El indicador sintetiza la información sobre ventas procedente de las autoliquidaciones de IVA de las Grandes Empresas. Para evitar el problema que la definición de Gran Empresa genera sobre el censo (este se actualiza a comienzos de año y permanece, salvo contadas excepciones, constante a lo largo del mismo) solo se consideran las ventas de aquellas empresas que presentan declaración mensual en dos meses consecutivos. El Gráfico 2 presenta la evolución de las tasas interanuales de variación de este indicador frente a las ventas diarias.

**Gráfico 2.**  
**Ventas interiores diarias y mensuales de Grandes Empresas**  
**Tasas interanuales (%)**



Se puede observar que el efecto de considerar una población constante en lugar del conjunto de la población con declaración mensual, como sucedía en el Gráfico 1, hace que las trayectorias difieran más, siendo especialmente perceptible en el periodo marcado por la incidencia de la pandemia. Sin embargo, la correlación sigue siendo elevada (el coeficiente es del 0,98), así como coherentes sus movimientos.

De todo lo anterior se puede concluir que las ventas diarias son un buen indicador de las ventas mensuales, lo que permite disponer de una señal con un notable adelanto (las ventas mensuales de un mes cualquiera solo se conocen un mes más tarde, mientras que las ventas diarias se van conociendo casi en tiempo real). La pregunta sería: ¿cuál es ese adelanto? ¿A partir de qué momento del mes se puede pensar que los resultados de las ventas diarias de un mes van a representar bien lo que va a suceder con las ventas mensuales?

Antes de responder a esta pregunta hay que tener en cuenta varias cuestiones. La primera es que el hecho de que la información se reciba de forma diaria no significa que esta información sea la definitiva. En los días posteriores a la recepción de la primera información de un día concreto, se pueden seguir recibiendo más datos que completan o corrigen las cifras anteriores. La segunda cuestión es que la frecuencia diaria plantea una serie de problemas que no se observan de forma tan acusada en las series de frecuencia inferior (mensuales o trimestrales). Estos problemas se derivan, sobre todo, de la compleja e inestable estructura del calendario (distinta duración y composición de los meses, elementos estacionales móviles como la Semana Santa, años bisiestos y un calendario laboral móvil que además interactúa con la



composición semanal de los meses), y de la existencia de elementos estacionales (especialmente el ciclo semanal) que se superponen a ciclos de distintas frecuencias. Esto hace que la simple suma de los días para los que se cuenta con información, no den una idea correcta de lo que va a ser el mes. Y el tercer aspecto a considerar es la intensidad que usualmente presenta su componente irregular (suavizado cuando se tienen datos mensuales) y el impacto de elementos exógenos que distorsionan el comportamiento habitual de los componentes sistemáticos de estas series (por ejemplo, la acumulación de facturación en días concretos hace que aparezcan picos que interaccionan con otros componentes de la serie).

El primero de los tres elementos anteriores no es fácil de controlar, salvo con la depuración de errores que habitualmente se realiza. Los otros dos se pueden manejar utilizando técnicas de series temporales. El objetivo es obtener una señal homogénea a lo largo del mes, sin efectos de tipo determinista y corregida de factores estacionales y de calendario<sup>1</sup>. Esa señal será la que permita disponer de un indicador de las ventas mensuales.

Una vez hechas estas precisiones, ya se puede responder a la pregunta que se formulaba anteriormente: ¿cuál es el adelanto que se consigue con la disponibilidad de las series diarias? El Gráfico 3 sirve para contestarla. En cada uno de los gráficos se muestra, para todos los meses de 2020, cómo ha ido evolucionando la tasa interanual de la serie diaria (una vez ajustada como se ha indicado) según se va acumulando la información. Los gráficos ponen de manifiesto que las primeras observaciones del mes no permiten extrapolar un comportamiento para el conjunto del mismo. No es sino a partir de la cuarta semana cuando ya se observa una estabilización en la tasa (en todos los meses se aprecia este patrón, menos, como cabría esperar, en marzo). La conclusión es que la disponibilidad de las series diarias permite adelantar unas cinco semanas la información de ventas que posteriormente declararán las empresas en sus autoliquidaciones de IVA.

---

<sup>1</sup> Para más información se puede consultar la Nota informativa 6 del Informe Anual de Recaudación Tributaria de 2019. Y detalles más técnicos se pueden encontrar en:

Cuevas, A., Ledo, R. y Quilis, E.M. (2021) "Seasonal adjustment of the Spanish daily sales data", comunicación a la conferencia New Techniques and Technologies for Statistics, Eurostat ([https://coms.events/NTTS2021/data/abstracts/en/abstract\\_0055.html](https://coms.events/NTTS2021/data/abstracts/en/abstract_0055.html)).



**Gráfico 3.**  
**Evolución de la tasa interanual (%) de las ventas diarias**

