

RÉGIMEN ESPECIAL DEL RECARGO DE EQUIVALENCIA VS RÉGIMEN GENERAL

Pretendemos analizar en el presente trabajo las implicaciones económicas y fiscales que tendría, para un comercio minorista que vamos a tomar como ejemplo, el hecho de estar dado de alta en el régimen especial del recargo de equivalencia, frente a estar dado de alta en el régimen general.

En un trabajo anterior, analizamos las implicaciones fiscales del régimen del recargo de equivalencia. Recordemos sus notas principales:

- Se trata de un régimen simplificado.
- El comerciante minorista no tiene la obligación de liquidar e ingresar el impuesto, excepto por transmisión de inmuebles.
- No puede deducir las cuotas soportadas. El proveedor del comerciante le repercutirá un recargo de equivalencia que ingresará en el Tesoro, como mayor valor de las cuotas devengadas. El importe del recargo repercutido al minorista será: del 5,2% (para entregas de bienes a los que resulte aplicable el tipo del 21% de IVA); 1,4 % (en las entregas de bienes a los que resulte aplicable el tipo del 10 % del IVA) y el 0,5 % (en las entregas de bienes a los que se aplique el tipo del 4 %).
- El comerciante minorista emite sus facturas de venta, sin desglosar la parte de base imponible y de iva repercutido, es decir, son facturas con iva incluido para el consumidor final.

Las principales diferencias con respecto al régimen general son, por tanto:

- Al emitir facturas no se desglosa el iva repercutido de las mismas, como ocurre en el régimen general.
- Al recibir facturas soporta un incremento adicional de iva (5,2%, 1,4% y 0,5%, respectivamente). En el régimen general, no hay ningún tipo de recargo a cada tipo de iva soportado.
- Ni el iva soportado, ni el incremento anterior, resulta deducible para el comerciante en régimen de recargo de equivalencia. En el régimen general, si resulta deducible el iva soportado en su totalidad.

RÉGIMEN ESPECIAL DEL RECARGO DE EQUIVALENCIA VS RÉGIMEN GENERAL

- En régimen especial de recargo de equivalencia, el comerciante no está sujeto a la obligación de presentar y liquidar iva (por eso paga esos tipos adicionales en sus compras). En régimen general, sí estaría obligado a presentar y liquidar iva (diferencia entre iva repercutido e iva soportado).

Vamos a ilustrar el estudio objetivo del presente trabajo, con un mismo caso: la compra de un electrodoméstico por importe de 300 euros, y su venta posterior a un consumidor final, por importe de 360 euros. El IVA aplicable a la operación es del 21%. Vamos a analizar las implicaciones en coste, margen, beneficio y fiscalidad de la misma operación, desde el punto de vista de ambos regímenes.

1.-RÉGIMEN GENERAL.

En primer lugar, la operación de compra supondría una factura de 300 euros + 21% IVA (63 euros) = 363 euros. La compra en cuestión tendría un coste neto para nuestro comerciante de 300 euros.

En la operación de venta, por su parte, sería necesaria la emisión de una factura de venta, por importe de 360 euros + 21% IVA (75,6 euros) = 435,6 euros.

La operación habría supuesto, desde el punto de vista económico, el siguiente rendimiento para nuestro comerciante:

$$\text{Rendimiento} = \text{Precio venta neto} - \text{Precio compra neto}$$

$$\text{Rendimiento} = 360 - 300 = 60 \text{ euros (20 \% sobre precio de compra)}$$

Desde el punto de vista fiscal, este comerciante tendría que presentar una liquidación, por esta operación, en la que debería ingresar en la Agencia Tributaria el IVA repercutido de la misma (75,6 euros), de la que podrá deducir el IVA soportado en la compra de dicho bien (63 euros). La liquidación sería por tanto:

$$\text{Cuota a ingresar por IVA} = 75,6 - 63 = 12,6 \text{ euros}$$

Como sabemos, el IVA no supone ningún coste económico para la actividad, como bien podemos observar en la liquidación anterior.

En conclusión, nuestro comerciante ha comercializado un electrodoméstico, en el que ha obtenido una rentabilidad del 20% sobre su precio de compra. Es decir, de cada 100 euros invertidos en compras de electrodomésticos, obtiene 20 euros netos de beneficio. Por su parte, el IVA no le supone ninguna carga o coste.

2.-RÉGIMEN ESPECIAL DEL RECARGO DE EQUIVALENCIA.

Utilizando el mismo ejemplo visto anteriormente, tendremos que nuestro comerciante recibirá, en la compra, una factura por importe de 300 euros + 21% IVA (63 euros) + 5,2% RE (15,6 euros) = 378,6 euros. En este caso, ninguna de las cuotas soportadas es deducible, dado que no se presentan declaraciones-liquidaciones por IVA. Esto implica que tanto la cuota de IVA como la cuota de recargo de equivalencia (RE) son tributos no deducibles, lo que implica que son coste a considerar para el rendimiento de esta operación. Por lo tanto, el precio de compra neto de este electrodoméstico es de 378,6 euros.

Cuando llega el momento de la venta de este electrodoméstico al consumidor final, la factura emitida por la misma lo será por un importe total, sin desglosar la cuota de iva, es decir, con iva incluido. En este caso, el comerciante puede tener varias opciones. Si desea mantener su margen de beneficio (20% sobre el coste), el precio de venta que tendría que asignar al electrodoméstico, importe por el que se tendría que emitir la factura, sería de 454,32 euros.

$$\text{Rendimiento} = 454,32 - 378,6 = 75,72 \text{ euros (20 \% sobre precio de compra)}$$

El comerciante mantiene su margen de beneficio sobre la operación, y en este caso, no tiene que realizar ninguna declaración/liquidación por este impuesto.

No obstante, tenemos que matizar que es notoria la diferencia de precio, para el consumidor final, que tiene el mismo electrodoméstico, motivado solo por el hecho de la figura fiscal elegida por el comerciante vendedor del mismo.

Vemos que el precio de venta en régimen general es de 435,60 euros, mientras que el precio de venta en régimen especial de RE es de 454,32 euros. La diferencia es de 18,72 euros, lo que supone casi un 5% del importe del electrodoméstico.

Esto hace que el comerciante en régimen especial del recargo de equivalencia resulte menos competitivo que el comerciante en régimen general, dado que este último ofrece el mismo electrodoméstico un 5% más barato que el comerciante del régimen especial del RE.

Si el comerciante en RE quiere ser igual de competitivo que su homólogo en Régimen General, tendrá que renunciar a este 5% de sobrecoste, y conformarse con obtener un rendimiento inferior.

Si vende al mismo precio que el comerciante en régimen general (435,60 euros), obtendrá un beneficio neto de la operación de 57 euros (435,6 – 378,60), lo que le supondrá un margen de beneficio sobre el coste del 15%).

Concretamente, ese % al que tiene que renunciar es el incremento de cuota de iva soportado que ha tenido que pagar, para compensar a la agencia tributaria de no hacer liquidaciones de iva.

La clave para nuestro comerciante en régimen de RE es si ese 5% de incremento lo soporta él y no lo traslada al consumidor final (por lo que será igual de competitivo, pero obtendrá menor rendimiento); o lo traslada íntegramente al consumidor final, obteniendo el mismo rendimiento, pero perdiendo competitividad en el mercado.