

Píldora Informativa

El Recargo de Equivalencia

Qué es el recargo de equivalencia del IVA.

Quién debe aplicarlo.

Cómo funciona.

Cuáles son sus ventajas e inconvenientes.

Tipos aplicables.

Cuáles son las obligaciones formales de los autónomos en régimen de equivalencia.

¿Qué es el Recargo de Equivalencia y quién debe aplicarlo?

El recargo de equivalencia es un **régimen especial de IVA, obligatorio para comerciantes minoristas que no realicen ningún tipo de transformación en los productos que venden**, es decir, para **comerciantes autónomos que vendan al cliente final**. Se aplica tanto a personas físicas de alta en autónomos como a las comunidades de bienes.

No se aplica en actividades industriales, de servicios o en el comercio mayorista. Existen algunas actividades exentas entre las que destacan joyerías, peleterías, concesionarios de coches, venta de embarcaciones y aviones, objetos de arte, gasolineras y establecimiento de comercialización de maquinaria industrial o minerales.

Los autónomos que en un ejercicio facturen más del 20% de sus ventas a clientes profesionales y empresarios pueden liberarse de esta obligación y pasar al régimen normal de IVA siempre y cuando informen a Hacienda al respecto a final de año aportando justificantes suficientes.

¿En qué consiste el Recargo de Equivalencia?

Para el comerciante minorista supone pagar un IVA algo más alto del normal a cambio de no tener que presentar declaraciones de IVA a Hacienda.

De esta manera paga el IVA directamente a su proveedor y se simplifica mucho su gestión del IVA. Sólo se aplica en facturas de bienes correspondientes a mercaderías o género.

Es el **proveedor del comerciante el que debe incluir el recargo de equivalencia en sus facturas**, diferenciado del IVA soportado, y considerar ambas cantidades como IVA repercutido en sus declaraciones de IVA.

Tipos de Recargo de Equivalencia

De acuerdo con el Real-Decreto Ley 20/2012 de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de competitividad, que incluye la subida del IVA, los tipos de recargo de equivalencia aplicables desde el 1 de septiembre de 2012 son:

- El 5,2% para los artículos que tienen un IVA al tipo general del 21%.
- El 1,4% para los artículos que tienen un IVA al tipo reducido del 10%.
- El 0,5% para los artículos que tienen un IVA al tipo reducido del 4%.
- El 0,75% para el tabaco.

Por ejemplo, un comerciante de alimentación que adquiera a su proveedor un pedido de 3.000 euros recibirá una factura de 3.000 + 21% de IVA + 5,2% de Recargo de equivalencia = 3.786 euros.

Hay una **excepción** en el caso de la autoliquidación ligada a las **adquisiciones intracomunitarias**, en donde el empresario tiene que auto-repercutirse el IVA y el recargo correspondiente. Se utilizará el modelo 309 relativo a declaraciones no periódicas.

Ventajas e inconvenientes de Recargo de Equivalencia

La principal ventaja es que este régimen de IVA está pensado para **simplificar el trabajo administrativo** del pequeño comerciante. Así, los autónomos en el régimen de recargo de equivalencia no tienen que presentar declaraciones de IVA ni realizar el trabajo administrativo que conllevan los libros de IVA y la preparación de las declaraciones.

Se acostumbra a achacar al Régimen Especial del Recargo de Equivalencia que supone un agravio para el empresario al no poderse deducir sus inversiones, y no es que en la mayoría de casos no sea cierto, pero en este pequeño ejemplo vamos a ver un caso en el que el régimen puede resultar beneficioso.

Ejemplo

Imaginemos un comercio electrónico de venta al por menor de materiales de oficina llevado a cabo por un empresario individual; por lo que obligatoriamente deberá tributar por el recargo de equivalencia. El empresario, siendo un entendido en diseño web e informática, se ha montado él mismo un servidor y se ha diseñado su web, por lo que, caeteris paribus, no ha tenido ningún coste en inversión. Por tanto sus gastos se van a limitar a las compras de mercancías.

Compras de mercancías durante el ejercicio:

Base imponible: 10.000 €

IVA al 21%: 2.100 €

Recargo de equivalencia: 520 €

Coste total de la adquisición (recordemos que en Recargo de Equivalencia el IVA soportado es más gasto de la operación): 12.620,00 €

Gracias a las buenas dotes del empresario para negociar, los precios de compra obtenidos son muy competitivos y los márgenes que obtendrá sobresalientes.

Ventas de mercancías durante el ejercicio (vende el 100% de lo comprado):

Base imponible: 20.000 €

IVA al 21%: 4.200 €

Ingreso total: 24.200 €

Beneficio bruto (antes de IRPF) : $24.200,00 - 12.620,00 = 11.580,00$

Si hubiera podido estar en Régimen General el beneficio sería:

$$20.000 \text{ €} - 10.000 \text{ €} = 10.000,00 \text{ €}$$

Por tanto, gracias al Recargo de Equivalencia se ha obtenido un beneficio adicional de 1.580 €.

En definitiva; partiendo de una hipótesis de inexistencia de costes adicionales a las compras de mercancías, el punto muerto a partir del cual resulta beneficioso el recargo de equivalencia es un margen sobre la base imponible de las compras de un 4,30% (para tipos del 21%).

Para calcular este punto muerto lo único que necesitamos hacer es calcular el porcentaje que iguala el beneficio obtenido entre el régimen general y el régimen especial:

$$10x \times 1,21 = 10 \times 1,262$$

$$X = 1,04297 \text{ (que supone un margen del 4,297\%)}$$