



Asociación  
de Hostelería  
B i z k a i a  
Ostalaritzako  
E l k a r t e a

Gran Vía, 38 - 2º • 48009 • Bilbao  
Tfno. 94 435 66 60  
Fax 94 423 67 03

aehv@asociacionhosteleria.com  
www.asociacionhosteleria.com

CIRCULAR - Febrero, 2015

# FISCAL

## Nos gustaría captar vuestra atención...



...pero lo cierto es que no estamos seguros de cómo hacerlo; en todo caso, os pedimos una lectura atenta de esta información, que nace tras conocer situaciones contables/fiscales, ahora que ha finalizado el ejercicio, y que todos han ultimado sus registros contables y oportunas declaraciones.

## 1 Fiscalidad



Desde la visión más práctica (y al margen de otras tasas o impuestos de segundo nivel), las empresas soportan dos tipos de tributación básica:

- **El IVA:** unos en el Régimen General y otros en el Régimen Simplificado o por Módulos.
- **Rendimientos** (o beneficios) que los titulares declaran en función a su contabilidad, sean entidades jurídicas (**I.S.**) o personas físicas (**IRPF**) (y en este último caso bajo una contabilidad plena -Estimación Directa- o bajo una contabilidad más abreviada -Estimación Directa Simplificada-).

Es de esperar que cuantos hayáis sido capaces de leer hasta aquí, entendáis esta breve exposición o introducción, porque es necesario que así sea para que luego podáis comprender lo que a continuación señalamos.



**DE INTERÉS:** No nos cansaremos de repetir que la asistencia a nuestro módulo formativo de Mejora de la Gestión puede ayudaros a entender la situación y a mejorar vuestra tributación: haznos caso y apúntate.

## 2 Hablando de IVA

El **IVA** es la declaración más reciente:



- **En el Régimen General**, el IVA a liquidar nace de la diferencia entre el IVA cobrado o *repercutido* (10% en Hostelería – 21% en Máquinas Recreativas o Arrendamientos), y el IVA *soportado* (que puede ser 4, 10 y al 21%). Entiéndase que el IVA *soportado* es el existente **en todo tipo de compras y servicios** vinculados a la actividad: materias primas, alquileres, recibos de SGAE, de gestoría, de luz, de agua,....
- **En el Régimen Simplificado** (por Módulos), Hacienda imputa a los establecimientos un IVA, y de esa cantidad se deduce todo el IVA soportado (como en el caso anterior). **Atención:** si el sistema de IVA en Módulos desaparece, algo más que probable, existirán miles de titulares empresariales que se verán afectados por *cuotas* a las que no están acostumbrados; y esto puede ser especialmente grave para aquellos que por ser propietarios, no tengan IVA soportado en arrendamientos: intentaremos poner algún ejemplo, pero es **mucho más práctico y aconsejable** explicarlo en visita personal, en función a cada caso, o **asistiendo al Módulo de Formación en la Gestión**, en cuya **tercera sesión** se trata este tema: inscríbete si lo crees conveniente.

## 3 Rendimiento



Los que están en Impuesto de Sociedades tienen ya una experiencia acumulada, como también probablemente la tendrán los que están en Estimación Directa. Pero los que hasta ahora estaban en Módulos, este año se han enfrentado a una situación que desgraciadamente algunos no la están superando con éxito, entendiendo *por éxito* la obtención de unos *datos contables* correctamente sostenidos en pruebas documentales (*facturas, tickets,...*).

En todo caso, cabe entender que en este primer año (*de desaparición del Régimen Simplificado por Módulos*), es normal que se hayan producido *desajustes* con situaciones que habrá que reconducir, y en esto estamos: intentando ayudar.

## 4 La imagen empresarial



Al margen de las escasas empresas que tengan auditorías (y que por ello ya tienen conocimientos en estos temas), reflexionemos conjuntamente sobre situaciones de esas **miles de pymes y microempresas** que trasladan hacia el

exterior (Hacienda) un conjunto de datos que a su vez deberían tener dos importantes apoyos:

- a) Que esos datos **estén justificados** en documentos.
- b) Que el perfil..., **la estética...**, la visión de esos datos, encaje dentro de la normalidad, o **del sentido común**, o del pragmatismo...; y guarden sintonía con otros datos o parámetros (como por ejemplo el crecimiento patrimonial y el movimiento en Bancos).



Si has llegado hasta aquí y lo estás entendiendo mínimamente, en primer lugar nuestra felicitación: eres una persona consciente y responsable, y que seguramente estarás actuando con una cierta seguridad fiscal. Pero si no estás entendiendo el mensaje que subyace en nuestra reflexión, creemos que deberías acudir al Módulo Formativo en Gestión, donde en la tercera sesión informamos -con ejemplos- sobre este tema.

## 5 El Caso: Perfiles de Actividad



Exponemos un conjunto de perfiles: en cada uno de ellos existen datos que merecen una reflexión. Si no la percibes, **merece la pena que dialogues con nosotros...**; en todo caso, *son ejemplos que comentaremos en nuestro Módulo formativo para la Mejora de la Gestión.*

I. PROPIEDAD	SIN TRABAJADORES			
	PROPIEDAD		CON INT. FINANCIEROS	
	A	B	C	D
VENTAS	50.000	90.000	75.000	90.000
CONSUMO	12.500	40.900	22.500	22.500
<b>DIFERENCIA</b>	37.500	49.100	52.500	67.500
<b>RATIO Compras/Ventas</b>	4,00	2,20	3,33	4,00
<b>SUMA COSTES</b>	17.500	21.100	18.000	23.600
Autónomos	3.600	7.200	3.600	7.200
Costes Laborales	0	0	0	0
Alquileres	0	0	0	0
Suministros & Mantenimiento	9.400	9.400	9.400	9.400
Gestión	1.200	1.200	1.200	1.200
Otros Servicios	1.800	1.800	1.800	1.800
Gastos varios	1.500	1.500	1.500	1.500
Financieros	0	0	500	2.500
<b>RESULTADOS</b>	20.000	28.000	34.500	43.900

**IVA probable en Régimen General (al que hay que añadir el IVA cobrado en Máquinas Recreativas)**

2.000 € ± 5%
1.600 € ± 5%
1.800 € ± 5%
3.400 € ± 5%

II. ARRENDATARIO	SIN TRABAJADORES							
	ARRENDATARIO				IDEM CON FINANCIEROS			
	E	50.000	F	90.000	G	75.000	H	90.000
VENTAS								
CONSUMO		12.500		40.900		22.500		40.900
<b>DIFERENCIA</b>		37.500		49.100		52.500		49.100
<b>RATIO Compras/Ventas</b>		<b>4,00</b>		<b>2,20</b>		<b>3,33</b>		<b>2,20</b>
<b>SUMA COSTES</b>		28.300		33.100		28.900		34.180
Autónomos		3.600		7.200		3.600		7.200
Costes Laborales		0		0		0		0
Alquileres		10.800		12.000		10.800		12.000
Suministros & Mantenimiento		9.400		9.400		9.400		9.400
Gestión		1.200		1.200		1.200		1.200
Otros Servicios		1.800		1.800		1.800		1.800
Gastos varios		1.500		1.500		1.500		1.500
Financieros		0		0		600		1.080
<b>RESULTADOS</b>		9.200		16.000		23.600		14.920

**IVA probable en Régimen General (al que hay que añadir el IVA cobrado en Máquinas Recreativas)**

(Negativo)                      (Negativo)                      (Negativo)                      (Negativo)

III. MIXTA	CON TRABAJADORES							
	PROPIETARIO				ARRENDAT. & FINANCIEROS			
	I	130.000	J	110.000	K	200.000	L	300.000
VENTAS								
CONSUMO		40.000		40.000		80.000		110.000
<b>DIFERENCIA</b>		90.000		70.000		120.000		190.000
<b>RATIO Compras/Ventas</b>		<b>3,25</b>		<b>2,75</b>		<b>2,50</b>		<b>2,73</b>
<b>SUMA COSTES</b>		51.100		51.100		97.400		139.900
Autónomos		3.600		3.600		6.000		6.000
Costes Laborales		28.000		28.000		56.000		84.000
Alquileres		0		0		15.000		24.000
Suministros & Mantenimiento		15.000		15.000		15.000		18.000
Gestión		1.200		1.200		1.200		1.500
Otros Servicios		1.800		1.800		1.800		2.000
Gastos varios		1.500		1.500		1.500		2.000
Financieros		0		0		900		2.400
<b>RESULTADOS</b>		38.900		18.900		22.600		50.100

**IVA probable en Régimen General (al que hay que añadir el IVA cobrado en Máquinas Recreativas)**

4.200 € ± 5%                      2.200 € ± 5%                      3.200 € ± 5%                      6.800 € ± 5%

## 6 Aclarando conceptos

Explicamos el caso anterior que hemos reflejado con unos ejemplos agrupados en tres bloques:



- ① TITULAR PROPIETARIO SIN TRABAJADORES
- ② TITULAR ARRENDATARIO SIN TRABAJADORES
- ③ TITULAR CON TRABAJADORES

Y en todos los casos hemos introducido, *como dato variable*, si tiene o no tiene *intereses financieros* por préstamos vinculados al local.

La casuística podría ser infinita pero, *en el entorno de las microempresas*, creemos que puede ser suficiente con la muestra; y pensamos que las casuísticas que ahora explicamos, también pueden tener aplicación para empresas de más de 3 trabajadores. **Comencemos:**

### Cuadro I

#### TITULAR PROPIETARIO SIN TRABAJADORES

Estamos ante la típica microempresa..., con un autónomo a cuota mínima..., o a cuota media..., o dos autónomos a cuota mínima.

**Caso A.-** Obsérvese que en este supuesto la cifra de **ventas** es *cuatro veces superior* al consumo de **materia prima** (ratio **4,00**). Tendría unos resultados (IRPF) de 20.000 €, y una cuota de IVA *aproximada* de 2.000 € a pagar (**cuando desaparezcan Módulos**). (Lo normal es que ahora esté en módulos). *(Reflexiona)*

**Caso B.-** Podría ser el caso de una actividad *similar a la anterior* con volumen ligeramente mayor atendida por *dos autónomos*. En la medida en que los datos que aporta se ajusten a la realidad, sus ventas son el resultado de incrementar **2,2** veces el consumo de materias primas, y su rendimiento de 28.000 € (piénsese que equivaldría a 14.000 € por persona). *(Reflexiona)*



#### Observaciones a los casos A y B.-

- ✘ Si fueran locales iguales o muy similares, y de precios parecidos, *no se podría justificar el que en A las materias primas se multipliquen por 4 y en B por 2,2*. **Atención:** nunca contabilizar en *compras* facturas ajenas a las *materias primas* que se consumen. *(Reflexiona)*
- ✘ En general, los rendimientos finales (IRPF) son *ligeramente inferiores* al coste de una persona asalariada en puesto laboral de ayudante o limpiadora. *(Reflexiona)*



- ✘ En ambos casos, el resultado del IVA (cuando desaparezca Módulos) estaría entre los 1.600 y los 2.000 €..., algo impensable en estos momentos para muchos..., pero que conviene conocer.

**Como consejo**, señalar que sería importantísimo el que cualquier gasto con IVA al 21% no quede olvidado en los registros contables..., y que los movimientos bancarios estén en la línea de las ventas señaladas. Un consejo más: que el gasto, inversión o crecimiento de patrimonio que cada familia pueda tener, sea *proporcional* a los rendimientos declarados.

**Caso C.-** Es una microempresa que tiene un ratio del **3,33%** (Ventas = Consumo materias primas x 3,33). Tiene un resultado de 34.500 € para unas ventas de 75.000 €. Pero obsérvese: en este caso hay intereses financieros..., y si hay intereses financieros, es que estará pagando crédito...; y que la amortización que realiza de ese crédito *tiene que salir* de los rendimientos anteriormente mencionados. (Reflexiona)

**Caso D.-** Actividad ligeramente mayor en ventas con un ratio de 4,00 pero con unos intereses financieros de 2.500 €, cuantía que puede representar la existencia de un crédito de unos 40.000 a 50.000 €: *la amortización del mismo se realiza con los rendimientos de la actividad*, por lo que pudiera ser que aunque son altos para una microempresa (**43.900 €**), deduciendo las amortizaciones, el líquido resultante, *si fueran dos autónomos*, sería de unos 17.000 € para cada uno. (Reflexiona)



### Observaciones a los casos C y D.-

- ✘ Obsérvese que en ambos casos el IVA resultaría positivo **entre 1.800 y 3.400 €**, cifras bastante más altas de las que se asignan a través de Módulos.

Serían válidos los consejos señalados en los casos del punto anterior.

## Cuadro II

### TITULAR ARRENDATARIO SIN TRABAJADORES

Ahora (en este cuadro II) analizamos establecimientos que se explotan bajo la fórmula de **arrendamiento...**, **sin** trabajadores y **con o sin** intereses financieros. Una premisa a valorar: *si los datos expuestos fueran ciertos*, resultaría que en todos los casos el IVA sería negativo..., el problema es que *hay motivos para pensar que los datos no reflejan la realidad*. Veamos: (Reflexiona)

**Casos E y F.-** A pesar de que el ratio compras/ventas es 4,00 el resultado o beneficio es de 9.200 €, *menos de la mitad del coste* de un ayudante en hostelería. Reflejar esta cuantía como rendimiento en IRPF implica declarar que la familia subsiste (*piso, luz, agua, teléfono, vehículo*) con este importe. (Reflexiona)



Lo cierto es que el ratio de compraventa es alto **4,00**, especialmente si se compara, por ejemplo, con el caso siguiente, *cuando probablemente son establecimientos similares*. A partir de aquí, habiendo leído y comprendido lo señalado en el caso anterior, hay poco que añadir. (*¿Sería posible esa diferencia de ratio -del 4,00 al 2,20- en locales con precios similares?*). (Reflexiona)

**Casos G y H.-** En su configuración son parecidos a los dos casos anteriores, pero cualquiera puede observar que en estos ejemplos hay préstamos (porque hay intereses financieros), y surgiría la duda: *¿cómo se amortizan los créditos con los rendimientos que se declaran?*. (Reflexiona)



### Observaciones a los casos E, F, G y H.-

- ✘ En nuestra opinión, quien tenga este tipo de perfil, **debería compartir opiniones** con nosotros: en general cualquiera de estos resultados contables podrían ser de difícil o cuestionable acreditación; y *no todos por los mismos motivos*.
- ✘ Al margen de la estructura de Ingresos y Gastos, el establecimiento debe prever que el movimiento en Bancos se ajuste a los ingresos declarados. Y **nunca contabilizar en compras** cuestiones ajenas a materias primas que se consumen.
- ✘ Y, como en todos los demás casos, hay que recordar que los rendimientos o resultados de la actividad *den cobertura* a su crecimiento de *patrimonio y/o supervivencia familiar*.
- ✘ En el caso de las actividades que tienen intereses financieros, significa que hay préstamos..., y *si el préstamo se amortiza*, su cuantía deberá hacerse con los *rendimientos obtenidos* (rendimientos no es lo mismo que ventas).

## Cuadro III

### TITULAR CON TRABAJADORES

En este cuadro aparecen 4 ejemplos con un volumen de ventas *ligeramente superior* a los ejemplos anteriores y con una característica común: hay trabajadores (*uno* en los casos **I y J**, *dos* en la **K** y *tres* en la **L**). Hay otra circunstancia común: **en todos los casos**, el IVA va a tener una cuota positiva (entre los 2.000 y 7.000 €). (Reflexiona)

**Casos I y J.-** Obsérvese que en ambos casos existe **un** trabajador..., que pueden ser actividades similares pero con una diferencia en lo que se refiere al ratio del consumo sobre ventas: **3,25** en el caso **I** frente al **2,75** en el caso **J**; y precisamente por eso, **con las mismas compras**, los resultados son diferentes. (Reflexiona)



El perfil del **I** tiene una estética aceptable: parece ser de un autónomo, propietario, con un trabajador que obtiene unos resultados superiores al coste laboral del asalariado. Sin embargo, en el segundo caso (**J**), obsérvese que el resultado es inferior al coste del asalariado. (Reflexiona)

**Casos K y L.-** Pueden tener un perfil de empresa similar aunque revelan que en un caso hay **dos** trabajadores y en otro **tres**. Pero a partir de aquí existen situaciones diferentes a tener en cuenta.

En el caso **K**, el resultado para el empresario es inferior al del asalariado, y eso llama la atención. Por otra parte, con los resultados tiene que atender su supervivencia familiar y abonar o amortizar un crédito que tiene, dado que existen intereses financieros. (Reflexiona)

En el otro caso (**L**), el perfil es bastante normal siempre que la generación de beneficios solo corresponda a una persona de la unidad familiar. Obsérvese que del resultado (50.100 €), deberá atender la amortización de un crédito cuyos intereses financieros han ascendido a 2.400 €. Y no perder de vista que -fuera de módulos- se enfrentaría a un IVA de 6.800 €.



### Observaciones a los casos I, J, K y L.-

- ✗ En principio valdrían casi todas las ya expuestas anteriormente, pero insistimos en una de ellas. (Reflexiona)
- ✗ Será importante que (en los registros contables) no se pierda ninguna de las facturas por gastos, y especialmente aquellas que tengan IVA: parece una obviedad pero, dadas las cuantías a satisfacer por IVA, nos parece importante recordarlo. (Reflexiona)



### CONCLUSIÓN Y/O CONSEJO:

Para la Asociación es muy importante que entendáis estos conceptos..., pero mucho más lo es para cada uno de vosotros. Los hemos explicado de forma didáctica hasta donde podemos y sabemos, pero estamos seguros de que tu asistencia al Módulo Formativo para la Mejora de la Gestión, te puede ayudar a comprender no sólo estos ejemplos, sino otras circunstancias cuya transmisión sólo es posible en esa forma presencial. (INSCRÍBETE)

## Módulo Formativo GESTIÓN HOSTELERA

Inscripción:

 94 435 66 60 (Mónica)

9, 11 y 13 de Febrero

Horario de Mañana: De 8:30 a 12:30 h.

A ELEGIR

10, 11 y 12 de Febrero

Horario de Tarde: De 16:30 a 20:30 h.

Lugar: Asociación Hostelería de Bizkaia

Gran Vía, 38 - 2º (Bilbao)