



Problemas a los que se enfrenta cualquier empresa para adaptarse a la nueva ley del IVA

El cambio al que nos enfrentamos a causa de la nueva ley del IVA implica que las empresas deberán tener en cuenta una serie de aspectos importantes a la hora de abordar la facturación a partir del 1 de Julio de 2010. En este documento pretendemos enumerar y aclarar como deberá abordarse cada uno de los casos que las empresas se encontrarán con mayor frecuencia.

En primer lugar hay que saber los tipos de IVA que se ven afectados y que cambios se producen en cada caso.

Tipo de IVA	% hasta el 30 de junio	% a partir del 1 de julio
Ordinario	16%	18%
Reducido	7%	8%
Ganadería y pesca	7,5%	8,5%
Régimen especial	9%	10%

En principio, lo que es evidente es que, a partir del 1 de Julio, hay que aplicar los nuevos tipos de IVA para la venta de productos y servicios afectados por la tabla precedente, pero hay casos que hay que tener en cuenta, como excepciones y otros, que pueden representar una pérdida de margen para la empresa, y en los momentos que vivimos hay que vigilar que no se produzca esta situación. A continuación se enumeran los casos que una empresa debe tener en cuenta para prepararse con tiempo para abordarlos

Casos que se ven afectados por la nueva ley:

Facturas rectificativas: Durante los 4 años que siguen al 1 de Julio de 2010, es decir hasta el 30 de junio de 2014, cualquier empresa puede emitir una factura rectificativa de otra factura emitida antes del 30 de junio de 2010. En esos casos, el IVA que deberá constar en esa factura rectificativa será el de la factura original que se esté rectificando. **Así, una factura rectificativa de un producto o servicio con IVA ordinario facturado al 16% deberá rectificarse al 16%.**

Líneas de devolución: Cuando se devuelve un material que se facturó en su día con el tipo de IVA que se aplicaba antes del 1 de julio de 2010, **esa línea de devolución deberá tener como IVA el de la factura original en la que se entregó ese material.**

Facturas de proveedores y acreedores: El % de IVA a aplicar es el que corresponde a la fecha en que se emite la factura, que en el caso de las compras no tiene por qué coincidir con la fecha en que se recibe e imputa la factura en la empresa cliente. Pongamos por ejemplo que un proveedor nos emite una factura el 28 de junio de 2010 y nosotros la recibimos e imputamos el 2 de septiembre de 2010. Esa factura está emitida al 16% y por tanto la empresa cliente debe introducirla en su sistema con ese 16% de IVA.

Las facturas de anticipo: Cuando un producto se compra con pagos adelantados, la ley del IVA nos obliga a emitir una factura por cada anticipo que se recibe por parte del cliente. Estas





facturas de anticipo, serán al 16% (en el caso del IVA ordinario) si son anteriores al 1 de julio de 2010. Si la factura definitiva se produce después de esa fecha, el IVA total será del 18%. En el vencimiento, se restarán los anticipos adelantados, pero atención, esos anticipos deberán restarse al 16% ya que es el IVA con que se facturaron en su día. En estos casos y siempre que sea posible puede valer la pena intentar emitir la factura definitiva antes del 1 de julio.

El circuito de compra – venta: En la mayoría de las empresas, no se emiten las facturas directamente, sino que pasan previamente por una oferta, que en su momento se transforma en pedido, que en algún momento se convierte en albarán y al final se factura. Lógicamente, este proceso puede durar un tiempo y este periodo de tiempo puede coincidir con la fecha de cambio del % de IVA. Por ello **los programas de gestión deben permitir que en mitad del proceso se cambie el IVA según la fecha en que se produzca cada uno de los pasos.**

Los precios IVA incluido: Existen determinadas empresas que en sus ofertas o listas de precios no desglosan la base del precio de su IVA. Estas empresas podrán optar por dos soluciones:

- a) Asumir que el precio que se ha establecido en la oferta o la lista de precios (con IVA incluido) no puede modificarse, en cuyo caso **la empresa verá reducida la base de la factura en un 2%.**
- b) Entender que el IVA es un impuesto que afecta al adquirente de la mercancía o servicio y facturar esos productos un 2% por encima de lo ofertado o presentado en la correspondiente lista de precios. En este caso **la empresa precisará de un proceso para aumentar automáticamente los precios.** Debemos tener presente que podemos encontrarnos con clientes que discutan esta decisión.

Entregas de contado: En ocasiones, las empresas generan un albarán para entregar la mercancía que se cobra al contado en el momento de la entrega de dicho material. Aquí se produce otro caso que hay que tener en cuenta, si la factura final se emite posteriormente al 1 de julio de 2010. Se habrá percibido el importe de la base + el 16% de IVA (en el caso de IVA ordinario), pero la factura se emitirá con la misma base, pero con el 18% de IVA. El problema surge cuando el importe recibido no coincide con el de la factura que es un 2% superior. Habrá que reclamar al cliente el 2% restante, con el riesgo de que el cliente se niegue a entregar esa cantidad adicional, por entender que es culpa del proveedor haber emitido la factura después del 30 de junio de 2010.

Tiquets agrupados en una factura, en los TPV: Muchas empresas emiten tiquets durante un periodo de tiempo y al cabo de ese periodo, los agrupan en una factura. También es frecuente que esos tiquets se agrupen en una factura al mes siguiente (con lo que al final de cada trimestre se consigue cierto aplazamiento del pago de ese IVA). Cuidado ya que en este caso nos encontraremos que los tiquets se habrán cobrado al 16% (en el caso del IVA ordinario), mientras que la factura resumen se emitirá al 18%, por lo que pagaremos un 2% adicional.

Documentos patrón, copias o clonación de documentos: Cuidado con este tipo de procesos, ya que deberán tener en cuenta el cambio del tipo de IVA si los documentos que se copian cambian de un periodo de IVA a otro.





Cuotas periódicas: Vigilemos también con las cuotas periódicas, que muchas veces se especifican en el fichero en el que se automatizan, con la base y el % de IVA. **El proceso automático de facturación de esas cuotas, debe tener en cuenta que puede haberse especificado un % de IVA y deban facturarse con otro.**

Listados de IVA: Muchos programas de gestión emiten un listado con la información de los IVA que hay que liquidar, pero hasta ahora no era necesario que en el resumen constaran más de 3 o 4 IVA. Cuidado que en los casos que hemos definido, **en un mismo mes o trimestre pueden coincidir muchos más tipos de IVA y por tanto esos listados o procesos podrían fallar.**

Modelos oficiales: Todos los modelos oficiales que tengan que ver con el IVA son nuevos y tienen que adaptarse.

Asientos automáticos de liquidación de IVA: Al igual que los listados de IVA, es posible que los programas no admitan más de 4 tipos de IVA para generar el asiento de liquidación de IVA automáticamente y en las declaraciones posteriores al 1 de julio pueden ser necesarios el doble.

Los servicios prestados antes del 1 de Julio: Este es un tema controvertido y que todavía no está claro. Se puede entender desde dos puntos de vista:

- a) Los que defienden que el % de IVA se decide en el momento en que se emite la factura, independientemente de cuando se presta el servicio.
- b) Los que defienden que el tipo de IVA depende del momento en que se presta el servicio.

Los tipos de IVA de las tablas de ficheros maestros: Muchas aplicaciones tienen el tipo de IVA que debe aplicarse en las tablas de artículos o clientes. El día 1 de julio, el contenido de esos tipos de IVA deberá ser modificado en todos los ficheros maestros, resolviendo que algunas líneas de facturas no se emitirán con ese IVA sino con el que regía antes del 1 de julio. **Es recomendable que la aplicación nos asista en estos cambios masivos de información.**

La introducción de errores: Con todas estas posibilidades es fácil que el departamento de administración de cualquier empresa cometa errores a la hora de introducir los % de IVA adecuados. Es importante que el software automatice al máximo esos procesos y emita avisos cada vez que detecte una irregularidad, para ayudar a la empresa a minimizar esos errores.

Poca consciencia del cambio: Por lo general, cuando hablas con la gente de este tema no lo ve como un problema ya que consideran que modificando el % de IVA en la tabla de IVA que pueda tener cualquier aplicación, se ha resuelto el problema. Por lo que se ha visto en el presente documento, esto no es tan trivial y las aplicaciones ERP que tiene cada empresa deben actualizarse para contemplar toda esa casuística y asistir al cliente en la adopción de este cambio legislativo. Así mismo **es muy recomendable que un especialista en el software que tengamos en la empresa, nos asista en la implantación de estas modificaciones y nos ayude a analizar el impacto que tiene sobre nuestra facturación.**

