



Esté preparado ante el cambio de tipos de IVA

Que el aumento del IVA no coja desprevenida a su empresa.

A la hora de preparar sus facturas, recuerde que el tipo de IVA que debe repercutir no viene determinado por la fecha en la que las emita, sino por la fecha en la que se entienda producida cada operación. De este modo:

- En las entregas de bienes, repercuta el IVA que sea aplicable en la fecha en la que los haya puesto a disposición de su cliente (si los entregó en agosto, repercuta un 18%; si los entrega en septiembre, un 21%).
- En los servicios que preste de forma continuada y con cobros periódicos (arrendamientos, por ejemplo), repercuta el IVA que esté vigente en la *fecha en la que sea exigible cada cobro*.

Facturas rectificativas

Si rectifica operaciones realizadas antes del 1 de septiembre, aplique los tipos de gravamen antiguos. Esto ocurrirá, por ejemplo, si recibe un impagado y quiere recuperar el IVA repercutido, si le devuelven mercancías entregadas antes de dicha fecha, si corrige un error en el precio consignado inicialmente en una factura, o si ha de pagar un *rappel* a final de año.

Conviene estar atento con los nuevos tipos de IVA, sobre todo en caso de impagados, devoluciones o 'rappels'. Estamos a su disposición para resolver cualquier duda que tenga al respecto.

En este número...

Esté preparado ante el cambio de tipos de IVA.....	1	Cambian las bonificaciones.....	5
Nuevos tipos de retención.....	2	Encadenamiento de contratos temporales.....	5
Amnistía fiscal.....	2	Ha de alcanzar los objetivos.....	6
Tribute menos con la amortización degresiva.....	3	Vigile los saldos con socios.....	7
Intereses por la demora.....	4	Cuentas anuales de los competidores.....	7
Pago fraccionado en octubre.....	4	Vea si puede reclamar a los socios.....	8



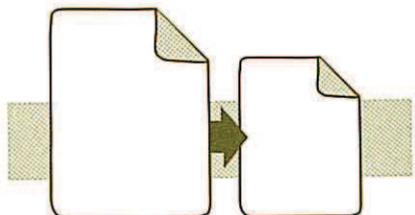
RETENCIONES

Desde el 1 de septiembre de 2012 la retención aplicable a los profesionales ha aumentado al 21%.

Téngalo en cuenta en los pagos que realice a partir de esa fecha.

IRPF / IS

Las empresas y particulares pueden regularizar hasta el 30 de noviembre las rentas obtenidas hasta 2010 y no declaradas pagando sólo un 10%.



Nuevos tipos de retención

Recientemente se han modificado las retenciones a profesionales.

Si su empresa satisface rendimientos a un profesional persona física (por ejemplo, un abogado, un arquitecto o un notario), queda obligada a practicar retención por el IRPF. Pues bien, sepa que desde el 1 de septiembre la retención aplicable a estos pagos se ha elevado del 15% al 21%.

Si el profesional se encuentra en el primer ejercicio de actividad o en los dos siguientes –circunstancia que deberá comunicarle expresamente–, la retención aplicable a partir del 1 de setiembre será del 9%, en lugar del 7% que se aplicaba hasta ahora.

Recuerde que la retención debe practicarse aunque el profesional no la haya desglosado en su factura, y que el nuevo tipo es aplicable a los pagos que realice a partir del 1 de septiembre, aunque la fecha de la factura sea anterior.

Consúltenos sobre los nuevos tipos de retención, así como sobre cuándo debe practicar retención sobre los pagos que realice.

Amnistía fiscal

Regularice las rentas no declaradas pagando sólo un 10%.

Las empresas y particulares que en 2010 o en ejercicios anteriores dejaron de declarar parte de sus rentas pueden hacerlo ahora pagando sólo un 10% de su importe, sin tener que satisfacer ni intereses ni sanciones.

Para ello, deben presentar una declaración especial hasta el próximo 30 de noviembre, en la que deberán incluir todos los bienes y derechos que hubiesen adquirido hasta el 31 de diciembre de 2010 con las rentas no declaradas.

Esta posibilidad de regularizar la situación fiscal a tipos reducidos es también aplicable incluso en el caso de que no se hubiese adquirido ningún bien o derecho con el dinero no declarado, siempre y cuando éste todavía se conserve en efectivo.

Nuestros profesionales resolverán sus dudas sobre la amnistía fiscal y le ayudarán a confeccionar la declaración especial en caso de que decida acogerse a ella.



Tribute menos con la amortización degesiva

Un simple repaso a su contabilidad puede hacerle tributar menos...

En los últimos meses se han derogado algunos incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sociedades. De este modo, la libertad de amortización ya no es aplicable para los activos adquiridos a partir del 31 de marzo de 2012, salvo que su empresa sea una pyme y además aumente su plantilla media.

Si su empresa ha hecho inversiones a partir de la fecha indicada y no tiene previsto aumentar la plantilla, la mencionada libertad de amortización ya no será aplicable. No obstante, *lo que sí puede hacer es amortizar los activos adquiridos de forma degesiva*, lo cual le permitirá obtener ahorros financieros muy importantes.

Ejemplo

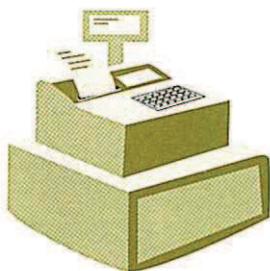
Su empresa ha adquirido una máquina valorada en 50.000 euros, que se amortiza en un porcentaje anual del 10%. Pues bien, si aplica la amortización degesiva, el primer año pagará en su Impuesto sobre Sociedades hasta 2.500 euros menos que si aplica la amortización lineal.

En los siguientes años el ahorro será menor, y en los últimos años acabará pagando lo dejado de ingresar en los primeros. Aun así, habrá conseguido *retrasar el pago del Impuesto sobre Sociedades sin ningún tipo de recargo o interés*.

Mientras que la amortización lineal supone computar cada año la misma cantidad en concepto de gasto por amortización, la amortización degesiva permite computar un mayor gasto en los primeros años de vida útil del activo, gasto que va disminuyendo en los años siguientes.

En la práctica, esto permite retrasar el pago del Impuesto sobre Sociedades, por lo que con esta forma de amortización se obtienen interesantes ahorros financieros.

Verifique con nuestros profesionales si es posible aplicar la amortización degesiva sobre sus activos. Le indicaremos cómo hacerlo y le calcularemos el ahorro financiero que puede obtener.



IVA

Si negocia la recuperación de un impagado y consigue que el deudor asuma los gastos e intereses que éste ha provocado, recuerde que no deberá repercutir IVA sobre estas dos últimas cantidades.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Si su empresa cierra el ejercicio el 31 de diciembre, el pago fraccionado del Impuesto sobre Sociedades del próximo mes de octubre no coincidirá con el que realizó en el mes de abril.

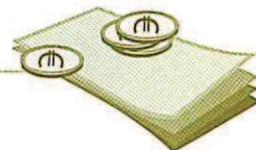
Intereses por la demora

¿Debe repercutir IVA si cobra intereses a sus clientes?

En la actualidad es habitual recibir un impagado. En muchas ocasiones se acaba negociando un aplazamiento del pago a cambio de que el deudor asuma parte de los gastos derivados del impagado (por ejemplo, los gastos bancarios por la devolución, los intereses por la demora en el pago, o ambos conceptos).

Si usted se encuentra en esta situación y acuerda con el deudor que en el momento del cobro le cargará también los intereses por la demora y los gastos de devolución (o alguno de estos conceptos), recuerde que no deberá repercutir IVA sobre ninguna de estas dos cantidades:

- Los intereses devengados después de la entrega del bien o de la prestación del servicio –como es el caso– no se incluyen en la base imponible del IVA.
- La recuperación de los gastos del impagado es una indemnización a su favor, y no una contraprestación por una entrega de bienes o prestación de servicios previa. Por tanto, tampoco tendrá que repercutir IVA sobre esta cuantía.



Pago fraccionado en octubre

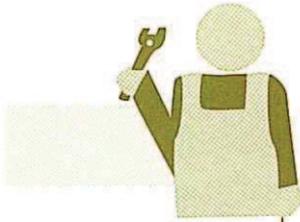
Su importe no siempre coincide con el realizado en abril.

Recuerde que entre el 1 y el 20 de octubre debe realizar el segundo pago a cuenta del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2012. Asimismo, no olvide que si su empresa cierra el ejercicio el 31 de diciembre, dicho pago a cuenta *no será el mismo que realizó el pasado 20 de abril*.

Si calcula los pagos fraccionados aplicando el 18% sobre la cuota de la última declaración presentada (es la situación más habitual), en octubre deberá tomar como referencia la declaración del Impuesto sobre Sociedades del año 2011 (que se presentó el pasado 25 de julio), y no la de 2010 (que era la última presentada cuando realizó el pago fraccionado en el mes de abril).

No se confunda. Algunas empresas caen en la rutina y en el mes de octubre pagan la misma cantidad que en el mes de abril, lo cual puede reportarles recargos y sanciones.

Le ayudaremos a calcular el pago fraccionado del Impuesto sobre Sociedades del mes de octubre.



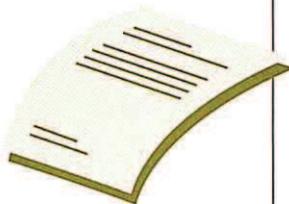
SEGURIDAD SOCIAL

Se ha suprimido un buen número de las bonificaciones a la cotización de la Seguridad Social existentes hasta ahora.

En la web del Servicio Público de Empleo está disponible un cuadro actualizado con las que continúan vigentes.

CONTRATOS TEMPORALES

A partir del 1 de enero de 2013 vuelve a ser de aplicación la regla por la cual, si se encadenan dos o más contratos temporales, el trabajador puede llegar a convertirse en fijo.



Cambian las bonificaciones

Se han suprimido algunas bonificaciones a la Seguridad Social.

Recientemente se han suprimido algunas bonificaciones a la cotización a la Seguridad Social, supresión que tendrá efectos en los TC correspondientes a agosto.

De este modo, si su empresa aplicaba alguna bonificación por trabajadores mayores de 60 años con una antigüedad mínima de cinco años en la empresa, o por mujeres reincorporadas al trabajo tras el parto, a partir de ahora ya no podrá seguir aplicándolas.

Por otro lado, la reforma laboral ha establecido nuevas bonificaciones para las contrataciones en empresas con menos de 50 trabajadores, así como para los contratos para la formación y el aprendizaje y para las transformaciones en indefinido de éstos y de los contratos en prácticas (siempre que dicha transformación se realice una vez finalizado el contrato).

En la página web del Servicio Público de Empleo (www.sepe.es) encontrará un cuadro sobre las bonificaciones actualmente vigentes en materia de cotización. También podemos hacérselo llegar si nos lo solicita.

Le haremos llegar un cuadro editado por el SEPE, en el que constan todas las bonificaciones a la cotización actualmente vigentes.

Encadenamiento de contratos temporales

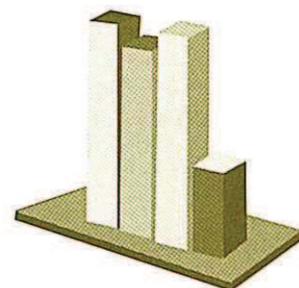
Los trabajadores temporales pueden acabar siendo fijos...

La normativa laboral establece que los empleados que han estado contratados mediante dos o más contratos temporales durante un mínimo de 24 meses en un período de 30 adquieren la condición de indefinidos.

Sin embargo, esta regla –que es aplicable con independencia de que se hayan prestado servicios en el mismo o en diferentes puestos de trabajo, o bien para la misma empresa o para diferentes empresas del mismo grupo– está suspendida entre el 31 de agosto de 2011 y el 31 de diciembre de 2012 (es decir, es como si el período comprendido entre estas dos fechas no existiese a efectos de computar los plazos antes indicados, aunque el trabajador hubiese prestado servicios entre dichas fechas).

Ello implica que a partir del 1 de enero de 2013 volverán a computarse los plazos de 24 y 30 meses, lo cual puede suponer que algún trabajador temporal contratado antes del 31 de agosto de 2011 pase a ser fijo en poco tiempo. Esté atento a esta situación.

Verificaremos con usted si alguno de sus trabajadores con dos o más contratos temporales puede llegar a convertirse en fijo.



Ha de alcanzar los objetivos

¿Es posible fijar unos objetivos mínimos en el contrato de trabajo?

Si va a contratar a uno o varios comerciales, pacte en el contrato que si no alcanzan un nivel mínimo de ventas podrá rescindir la relación laboral (incluso aunque haya pasado el período de prueba) sin pago de indemnización alguna.

La ley permite expresamente que la relación laboral se extinga por las causas consignadas válidamente en el contrato. Eso sí, el volumen de ventas mínimas exigidas deberá ser razonable, y las posibles disminuciones de rendimiento no podrán derivar de causas ajenas a la voluntad del trabajador. De este modo:

- Si el trabajador cae en situación de baja por IT, usted no podrá esgrimir esta cláusula para dar por finalizado el contrato.
- Tampoco podrá dar por finalizado el contrato si el mercado se contrae y como consecuencia de ello los objetivos mínimos exigidos inicialmente pasan a ser inalcanzables o poco razonables. En este caso concreto deberá acudir a un despido objetivo por causas económicas y pagar la indemnización correspondiente.

Objetivos plasmados en el contrato

Incluya en el contrato de trabajo una cláusula según la cual el trabajador debe alcanzar unos determinados objetivos de ventas en períodos concretos. De esta forma, si no los alcanza, podrá dar por finalizada la relación laboral sin pago de indemnización alguna.

Para que los objetivos se consideren razonables, deberán estar fundamentados en datos históricos de otros comerciales, y deberá darse un período de tiempo razonable para cumplirlos. Asimismo, será conveniente que el incumplimiento tenga cierta reiteración, ya que no sería razonable el despido si el incumplimiento se produce sólo un mes y en los meses restantes el trabajador alcanza los objetivos sin problemas.

Le ayudaremos a incorporar cláusulas de objetivos mínimos a los contratos de trabajo que formalice. Si dichos objetivos son razonables y asumibles y aun así el trabajador no los alcanza, podrá rescindir la relación laboral sin coste por indemnización.

Vigile los saldos con socios

Evite que su balance refleje saldos a favor o en contra de los socios.

En la actualidad es habitual encontrar empresas en las que, por algún problema puntual de tesorería, los socios pagan facturas con dinero de su propio bolsillo. O al contrario: es la empresa la que, ante un gasto imprevisto de un socio, le adelanta el dinero.

Revise estas operaciones. Por un lado, contabilizarlas como ingreso o como gasto es incorrecto; por otro, mantenerlas en el balance –como cuenta a pagar si el socio ha anticipado dinero, o como cuenta a cobrar si es al revés– puede dificultar el acceso al crédito bancario. ¡A los bancos no les gusta que el dinero del negocio se mezcle con el de los socios!

Si al final estos saldos van a ser permanentes, lo mejor es anularlos, normalmente mediante una ampliación o una reducción de capital. Estas operaciones no son necesariamente complicadas y permiten “limpiar” el balance y presentarlo de forma más atractiva para los bancos y acreedores en general.

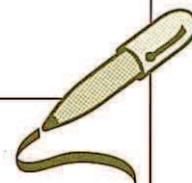
Nuestros profesionales analizarán las operaciones entre la sociedad y sus socios, y le propondrán la mejor opción para cancelar los saldos que puedan quedar pendientes.



SALDOS CON SOCIOS

No conviene que su empresa refleje saldos a cobrar o a pagar con socios de forma permanente.

Una ampliación o una reducción de capital son buenas alternativas para cancelarlos.



Cuentas anuales de los competidores

¿Está usted en ventaja respecto a sus competidores?

Una vez depositadas las cuentas anuales del ejercicio 2011 en el Registro Mercantil, es un buen momento para solicitar copia de las de sus competidores y verificar si están en una posición de ventaja o desventaja respecto a su propia empresa.

Recuerde que las compañías que facilitan informes comerciales –es fácil encontrarlas en un buscador de Internet– pueden hacerle llegar de forma *on-line* y prácticamente inmediata estas cuentas.

Analice dichas cuentas y compárelas con las de su propia empresa. Es cierto que a veces algunas magnitudes no son comparables (quizá usted ha subcontratado algunos trabajos y su competidor los realiza con personal propio). Aun así, podrá sacar algunas conclusiones interesantes en materia de margen bruto (si el coste de las ventas es superior o inferior al suyo), sobre la estructura financiera de su competidor (si se ha financiado con fondos propios o a través de préstamos), así como sobre el resultado final que obtiene.

Todo ello le permitirá sacar conclusiones y reforzar aquellos aspectos de su negocio que pueden ser mejorados.

COMPETIDORES

Podemos ayudarle a solicitar las cuentas anuales de sus competidores y a compararlas con las suyas para detectar puntos de mejora.



Ve a si puede reclamar a los socios

En ocasiones es posible reclamar el pago de una deuda a los socios de la empresa deudora.

Si su empresa recibe un impagado, lo normal es reclamar contra la propia sociedad deudora. Asimismo, también es posible reclamar contra su administrador, en los casos en los que pueda demostrarse que éste ha actuado de forma negligente. En cambio, y como norma general, no es posible reclamar contra los socios.

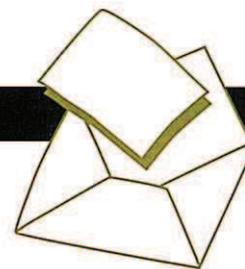
No obstante, en algunos casos sí es posible hacerlo. Aunque no es fácil, cabe reclamar a los socios *cuando la sociedad es una simple "pantalla" o "instrumento" frente a los acreedores*. Sería el caso, por ejemplo, de una sociedad en la que sólo se imputan gastos y en la que, en cambio, los ingresos correlativos a estos gastos se contabilizan en otra empresa, o son facturados directamente por los socios.

Levantamiento del velo

La posibilidad de reclamar contra los socios o contra quienes realmente obtienen los ingresos se denomina "levantamiento del velo". Es decir, se solicita al juzgado que "levante el velo" y dicte quién es realmente el deudor que debe asumir el pago de la deuda impagada.

Solicitar el levantamiento del velo no es sencillo, puesto que debe demostrarse esa actuación tendente a defraudar a los acreedores. Aun así, con un buen análisis de los números y solicitando al juzgado que reclame a Hacienda la documentación fiscal de la sociedad, de los socios y de otras posibles sociedades implicadas, puede conseguir un pronunciamiento favorable.

Venga a nuestro despacho y le asesoraremos sobre la posibilidad de reclamar a los socios en aquellos impagados de difícil recuperación.



ASESORÍA CORTÉS, S.L.

C/ Alcoy, nº 32

03100 Jijona (Alicante)

Tel.: 96 561 30 94

Fax: 96 561 10 36

E-mail de contacto: info@asesoriacortes.com

www.asesoriacortes.com



Cortés
A S E S O R E S