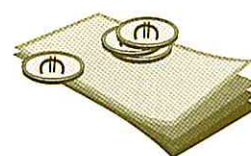




EMPIECE EL AÑO
BIEN INFORMADO

IVA de impagados: nuevas obligaciones

En 2014 se han introducido más obligaciones para recuperar el IVA.



A partir de ahora, si algún cliente deja de pagarle una factura, sepa que para recuperar el IVA repercutido deberá cumplir algunos requisitos adicionales. Así, por ejemplo, a la hora de enviar la factura rectificativa a su cliente:

- Tal como Hacienda ya exigía en la práctica, deberá acreditar que la factura rectificativa ha sido realmente enviada al deudor (por ejemplo, mediante burofax).
- Asimismo, si su cliente es declarado en concurso, también deberá enviar una copia de la factura rectificativa al administrador concursal. (Además, ahora ya no hay que enviar a Hacienda copia del auto de concurso.)

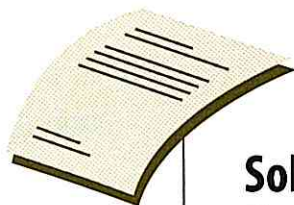
Comunicaciones con Hacienda

Otro cambio importante es que, a partir de ahora, las comunicaciones que hay que hacer a Hacienda en estos casos, así como el envío de documentación (facturas, requerimientos de cobro, etc.), deben realizarse a través de la página web de Hacienda mediante un formulario electrónico.

En caso de que algún cliente haya dejado de pagarle, póngase en contacto con nosotros; nuestros profesionales se encargarán de recuperar el IVA repercutido cumpliendo con los nuevos requisitos legales.

En este número...

IVA de impagados: nuevas obligaciones	1	Que se acaben de formar	5
Solicite los datos de sus trabajadores	2	Los ex trabajadores montan una SL	5
Adapte la contabilidad y los libros	2	Prorratear las pagas para evitar dificultades	6
Renegocie el 'leasing' sin perder incentivos	3	Exporte con seguridad	7
Si recibe una propuesta de liquidación... ..	4	Conflicto con un socio minoritario	7
Empresarios en módulos y libros	4	Un alquiler de larga duración	8



RETENCIONES

Ofrezca en enero a sus trabajadores la posibilidad de que le informen de los cambios personales y familiares producidos en el año anterior.

Su empresa calculará bien las retenciones desde principios de año, y todos saldrán ganando.

Solicite los datos de sus trabajadores

Obtenga sus datos en enero para calcular bien las retenciones.

Recuerde que el tipo de retención que aplica a sus trabajadores debe modificarse si se producen cambios y los trabajadores lo comunican a la empresa (por ejemplo, un nacimiento, el pago de una pensión compensatoria...).

Por ello, es conveniente que en enero ofrezca a sus trabajadores la posibilidad de que le informen de los cambios producidos en el año anterior y que todavía no hayan comunicado. De esta forma:

- Su empresa evitará que a mitad de año sus trabajadores le comuniquen cambios que tuvieron lugar en el año anterior y que le obliguen a recalcular el tipo de retención.
- Si los cambios suponen un menor tipo de retención, sus trabajadores recibirán un mayor neto. En caso de que supongan un aumento, ellos evitarán sanciones de Hacienda por no haberlos comunicado.

Solicítenos un modelo del formulario para entregar a sus trabajadores con el fin de que comuniquen los cambios en sus circunstancias personales.

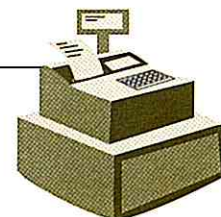
IVA

Aunque su empresa no se acoja al régimen del IVA de caja, puede verse afectada por él.

Adapte su contabilidad y sus libros para deducirse el IVA soportado cuando corresponda.

Adapte la contabilidad y los libros

Si tiene proveedores en IVA de caja, esté preparado.

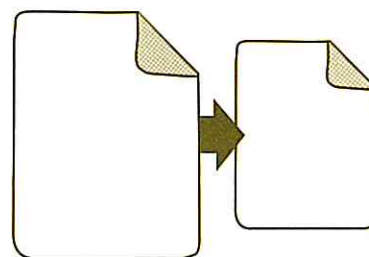


Aunque su empresa no se haya acogido al nuevo régimen especial del IVA de caja, puede verse afectada por este régimen si alguno de sus proveedores sí lo ha hecho:

- En primer lugar, no podrá deducirse el IVA que soporte en las facturas de dicho proveedor hasta que no le pague.
- Además, en sus libros registro de facturas recibidas deberá incluir algunos apartados adicionales que recojan ciertos datos que hay que facilitar de estas operaciones, como la fecha y la forma de pago.

Es conveniente que contabilice este tipo de operaciones de forma correcta, estableciendo un sistema de control adecuado para deducirse el IVA soportado cuando corresponda.

Consúltenos; resolveremos sus dudas sobre este nuevo régimen especial y le ayudaremos a adaptar su contabilidad y sus libros registro.



Renegocie el 'leasing' sin perder incentivos

Actualmente puede renegociar sus 'leasings' sin perder ventajas fiscales.

Si su empresa adquiere algún activo mediante *leasing*, podrá disfrutar de un régimen especial en el Impuesto sobre Sociedades y amortizarlo más rápidamente. No obstante, según la ley, para ello es preciso que se cumplan dos requisitos:

- Que el contrato de *leasing* tenga una duración mínima de dos años si se trata de bienes muebles, o de diez si son inmuebles.
- Que el importe anual de la parte de las cuotas del *leasing* correspondiente a la devolución del principal permanezca igual o sea creciente de año en año.

Ventajas fiscales

Recuerde que si su empresa tiene algún *leasing*, además de los intereses, podrá deducirse una amortización anual igual a la menor de las dos siguientes cuantías:

- El principal del préstamo que haya devuelto durante el año (la recuperación de coste).
- El triple de la amortización resultante de aplicar al activo los coeficientes máximos fijados en las tablas. (Si su empresa factura más de diez millones de euros y no es de reducida dimensión, será el doble de dicha amortización.)

Pues bien, sepa que el requisito relativo al importe de la devolución del principal ha dejado de ser de aplicación de forma temporal, por lo que ahora puede renegociar las condiciones de sus *leasings* sin perder incentivos:

- Si su empresa tiene falta de liquidez, podrá solicitar al banco una ampliación de los plazos de amortización de sus *leasings* y reducir así las cuotas mensuales a pagar. Aunque ello implicará reducir la parte de cuota correspondiente a la recuperación del coste del bien, no perderá ningún incentivo fiscal.
- Si su empresa se encuentra en la situación contraria (tiene exceso de liquidez y le interesa pagar anticipadamente una parte del capital pendiente del *leasing*), también podrá hacer dicho pago hasta ciertos límites sin perder las ventajas fiscales.

Si le interesa renegociar las condiciones de alguno de sus 'leasings', sepa que ahora puede hacerlo sin perder ventajas fiscales.



GESTIÓN

Si recibe una propuesta de liquidación de Hacienda, contacte con nosotros.

Presentaremos todos los documentos y alegaciones necesarias para defender los derechos de su empresa.

Si recibe una propuesta de liquidación...

Actúe correctamente si recibe una propuesta de liquidación.

Si en alguna ocasión su empresa recibe una propuesta de liquidación provisional de Hacienda sobre un impuesto presentado, no la tome a la ligera:

- Aunque se trate de una simple propuesta de liquidación y no sea firme todavía, no se fíe: es muy importante que presente todos los documentos que pueda utilizar a su favor dentro del plazo que le hayan concedido para formular alegaciones.
- Si no los aporta, o los que aporta son insuficientes, es posible que Hacienda no los acepte más tarde. (Según la ley, sólo se pueden aportar nuevas pruebas fuera del plazo de alegaciones si se demuestra que fue imposible hacerlo antes.)

Si recibe una propuesta de liquidación, póngase en contacto con nosotros. Nos encargaremos de defender sus intereses desde el primer momento.

IRPF

A partir de 2014, los empresarios en módulos cuyas facturas estén sometidas a la retención del 1% deben cumplimentar un libro de ventas.

Empresarios en módulos y libros

Nuevas obligaciones contables para empresarios en módulos.

Hasta ahora, cuando un empresario tributaba en el régimen de estimación objetiva del IRPF (es decir, en módulos), no tenía apenas obligaciones contables. Sólo debía cumplimentar un libro en el que registraba las compras de determinados inmovilizados.

No obstante, sepa que, desde el 1 de enero de 2014, aquellos empresarios en módulos cuyas ventas estén sometidas a una retención del 1% también deben cumplimentar un libro de ventas, cuando el pagador sea otra empresa.

Así, cuando Hacienda quiera comprobar si estos empresarios superan los límites de facturación que la ley establece para poder seguir en módulos, les solicitará que aporten dicho libro.

Si desarrolla una actividad en módulos y sus ventas están sometidas a la retención del 1%, le ayudaremos a cumplimentar el nuevo libro de ventas.



CONTRATOS

Los contratos para la formación y el aprendizaje y los contratos en prácticas permiten reducir los costes salariales y, a la vez, gozar de bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social.

Que se acaben de formar

Utilice los contratos en prácticas y para la formación.

Si su empresa se plantea contratar a un nuevo empleado, la opción de hacerlo a través de un contrato para la formación o de un contrato en prácticas puede ser muy interesante:

- En el contrato para la formación, el empleado compagina el trabajo con una actividad formativa.
- En el contrato en prácticas, los trabajadores que han acabado sus estudios dentro de los cinco años anteriores adquieren experiencia práctica en la empresa.

Si utiliza estas modalidades de contratación, obtendrá importantes beneficios:

- En ambos casos existen bonificaciones a la cotización.
- Los salarios serán más reducidos. En concreto, en los contratos para la formación, la retribución se fija en proporción al tiempo de trabajo efectivo, mientras que en los contratos en prácticas la retribución suele ser del 60% del salario "normal" durante el primer año, y del 75% durante el segundo.

Venga a vernos y verificaremos si su empresa puede aprovechar las ventajas de los contratos para la formación o de los contratos en prácticas.

**Los ex trabajadores montan una SL**

¿Puede subcontratar con empresas montadas por ex trabajadores?

Muchas empresas pretenden ahorrarse cotizaciones sociales subcontratando trabajos con ex empleados reconvertidos en autónomos. Pero si los afectados siguen trabajando bajo las órdenes y el control de la empresa, acaban siendo considerados trabajadores por cuenta ajena, por lo que este "montaje" no sirve para nada.

Para evitar esta situación, algunas empresas sugieren a sus ex empleados que monten una SL, de forma que sea ésta la que realice los trabajos. Sin embargo, esto tampoco evita riesgos, ya que algunos tribunales han considerado que también en este caso puede haber relación laboral (puesto que la SL es una mera pantalla para "esconder" los contratos de trabajo).

Esto no significa que su empresa no pueda contratar con ex trabajadores. No obstante, conviene hacerlo bien y analizar el alcance de las instrucciones y controles realizados, para evitar que los afectados puedan decir que existe una relación laboral.

Si su empresa contrata con autónomos o ex empleados, verificaremos con usted la forma de hacerlo para evitar riesgos en materia laboral.

FALSOS AUTÓNOMOS

Asegúrese de que los autónomos o ex empleados con los que contrata tengan autonomía en el desarrollo de sus funciones.

Así evitará que puedan demandarle alegando que hay una relación laboral.

Prorratar las pagas para evitar dificultades

¿Puede su empresa imponer el prorrato de las pagas extra?

En julio y diciembre muchas empresas tienen problemas de liquidez por culpa del desembolso adicional que les supone el abono de las pagas extras. Ante esta situación, se plantean la posibilidad de prorratar dichas pagas entre las 12 mensualidades ordinarias. Pues bien, si usted se encuentra en esta situación, actúe de la siguiente forma:

- Verifique primero lo que dice su convenio colectivo. Si el convenio no prohíbe el prorrato, la medida será viable.
- Comunique su decisión a los trabajadores. Al tratarse de una simple reordenación de la forma de pago (que no afecta ni a la cuantía del salario ni a la forma de determinarlo), no deberá seguir ningún procedimiento especial para imponer esta medida. En este sentido, no se trata de una modificación sustancial de las condiciones de trabajo.

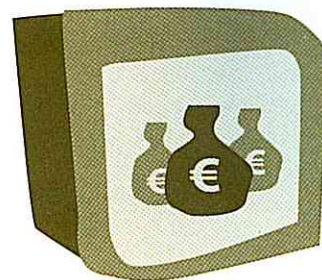
Piense que los trabajadores saldrán beneficiados con esta medida, ya que cobrarán las extras de forma anticipada (no tendrán que esperar a julio y diciembre para recibirlas, sino que cobrarán cada mes la parte que hayan ido devengando).

Prorrato de pagas

El pago prorrateado de las extras simplificará el control de su tesorería. Los trabajadores también saldrán ganando, ya que las cobrarán de forma anticipada, de manera que para aquéllos que tienen sueldos bajos supondrá un aumento de su líquido mensual.

Aunque ese pago anticipado de las extras supondrá un pequeño coste financiero, usted podrá controlar más fácilmente su tesorería, ya que el desembolso mensual por nóminas será uniforme durante los 12 meses del año.

Si su convenio no lo impide, nuestros profesionales le pondrán de manifiesto los pros y contras de prorratar las pagas extras, y le ayudarán a implantar esta medida si finalmente se decide a hacerlo.



Exporte con seguridad

Si va a vender en el exterior, evite los principales riesgos.

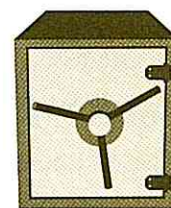
Si su empresa va a empezar a vender sus productos en el extranjero, prevea los principales riesgos de estas ventas.

Evite impagos realizando las operaciones con *crédito documentario*. Así asegurará el cobro. Su banco enviará al banco del cliente la documentación que acredita que la mercancía se ha enviado. Una vez verificada esa documentación, el banco de su cliente pagará.

Si hace ventas en moneda distinta al euro (por ejemplo, en dólares), evite el riesgo de que la fluctuación del tipo de cambio entre ambas monedas pueda perjudicarlo. Para ello, contrate en su banco un *seguro de cambio*. De ese modo, usted se asegura el tipo de cambio al que el banco le comprará los dólares que recibirá del cliente.

Asimismo, pacte expresamente con sus clientes las condiciones de entrega de la mercancía (lugar, quien asume los gastos...). Para ello, pueden pactar que se aplique un determinado *Incoterm*, que son normas preestablecidas que regulan estas cuestiones.

Venga a vernos. Le ayudaremos a evitar los riesgos que presentan las ventas en el exterior.



EXPORTACIONES

Asegúrese el cobro de sus exportaciones formalizando estas operaciones mediante crédito documentario.

Conflicto con un socio minoritario

Vea cómo actuar ante un socio conflictivo.

En las SL, los socios que poseen al menos un 5% del capital gozan de una serie de derechos adicionales. Téngalos en cuenta, porque en caso de conflicto es probable que su socio los utilice.

Uno de esos derechos es la posibilidad de exigir la convocatoria de una junta de socios, indicando los puntos que quiere que se traten. En este caso, el administrador está obligado a convocar (aunque puede incorporar otros puntos en el orden del día).

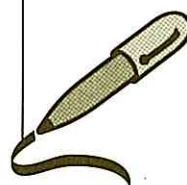
El socio también podrá pedir información adicional en las próximas juntas de socios (sólo se le podrá denegar la información si lo que solicita no tiene nada que ver con el orden del día de la junta, o si hacer pública la información perjudica a la sociedad).

Si su SL no está obligada a auditarse, su socio puede solicitar al Registro Mercantil una auditoría de las cuentas (debe solicitarlo dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio).

Nuestro profesionales le asesorarán sobre la estrategia a adoptar en caso de conflicto con algún socio.

SOCIOS

Los socios de una SL que poseen al menos el 5% del capital gozan de una serie de derechos adicionales. Téngalos en cuenta en caso de conflictos con esos socios.





Un alquiler de larga duración

Prevea las situaciones que pueden darse durante la vigencia del alquiler.

Cuando se alquila un nuevo local, es habitual solicitar un contrato de larga duración (15 años, por ejemplo) para poder consolidar el negocio. Si usted lo hace, prevea en el contrato algunas situaciones que pueden darse durante un plazo tan largo:

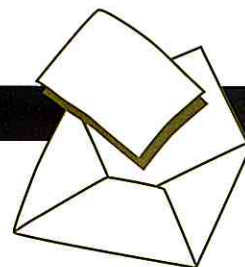
- Existe la posibilidad de que quiera dejar el local antes de acabar el contrato. Evite tener que indemnizar al propietario, pactando que podrá desistir del alquiler en cualquier momento y sin necesidad de compensarle, con un simple preaviso de tres meses.
- Intente evitar que el propietario pueda ir actualizando la renta a precios de mercado (los propietarios suelen exigirlo), y solicite que ésta sólo se actualice anualmente con el IPC.
- No acepte que el propietario limite el derecho que le otorga la ley a ceder el contrato (traspasar el local), en previsión de que pueda tener ofertas en el futuro.

Larga duración

Si firma un contrato de alquiler de larga duración, prevea las situaciones que pueden producirse durante la vigencia del contrato (que quiera dejar el local antes del plazo pactado, que tenga una oferta para traspasarlo, etc.).

- Evite que sean a su cargo las obras de conservación del local. En un plazo tan largo, es probable que sea necesario realizar obras de este tipo.

Antes de firmar el contrato de alquiler de un nuevo local, consúltenos. Le asesoramos sobre cómo debe redactar el contrato para proteger sus derechos.



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