

ARTÍCULO

Gastos por atenciones a clientes

Son deducibles si no superan determinados límites.

La ley considera que las liberalidades no son un gasto fiscalmente deducible (a estos efectos, se consideran *liberalidades* las entregas de bienes o prestaciones de servicios efectuadas sin contraprestación). No obstante, existen excepciones a esta regla general. En concreto, sí que son fiscalmente deducibles (no se consideran *liberalidad*):

- Los gastos por atenciones a clientes o proveedores, siempre que no superen, en global, el 1% de la cifra de negocios del ejercicio (la cuantía que exceda de dicho límite no es deducible).
- También son deducibles los gastos por atenciones a trabajadores cuando se ajusten a los usos y costumbres del sector de actividad (como, por ejemplo, la compra de cestas de Navidad para los empleados), sin que exista un límite de gastos establecido. Eso sí: estos obsequios se consideran una mayor retribución en especie para los trabajadores, por lo que la empresa debe satisfacer a Hacienda el correspondiente ingreso a cuenta del IRPF de éstos.

Promoción

Tampoco se consideran una liberalidad –y, por tanto, son deducibles– los gastos realizados para promocionar la venta de bienes y la prestación de servicios a través de acciones promocionales o publicitarias; por ejemplo, la entrega de muestras y obsequios de escaso valor (en este caso, no entra en juego el límite del 1% de la cifra de negocios aplicable a las atenciones a clientes).

En este número...

Gastos por atenciones a clientes	1	Jubilado y trabajando	13
Cierre: control de almacén	3	Su pareja está embarazada	15
Retenciones a trabajadores	5	Número de afiliación	17
Regularización de IVA	7	Compra sin muestra	19
Bonificaciones en el IAE	9	Plazos de cobro	21
Gastos de vehículos mixtos	11	Imprevistos en contratos públicos	23



CIERRE FISCAL

Nuestros profesionales le informarán sobre cómo actuar en las operaciones de final de año para que las cuentas anuales reflejen correctamente las operaciones realizadas durante el ejercicio.

ARTÍCULO

Cierre: control de almacén

Cuadre las entradas y salidas con las facturas.

Si su empresa comercializa productos y, por tanto, tiene existencias en almacén, debe prestar especial atención a las entradas y salidas de mercancías al final de un ejercicio y al principio del otro para no distorsionar el resultado. Por ejemplo, si no contabiliza la compra de una entrada de mercancías de 5.000 euros que se produjo en diciembre (porque todavía no dispone de factura), pero sí contabiliza el ingreso por variación de existencias, declarará más beneficio del debido.

Así, no basta con contabilizar las operaciones según las facturas disponibles. Si tiene salidas de almacén no facturadas o entradas por las que no ha recibido factura, deberá contabilizar igualmente las ventas y las compras en el año en el que se hayan producido:

- Utilice las cuentas de clientes y proveedores por facturas pendientes de formalizar.
- Las diferencias pueden originarse también por mercancías en tránsito. Por ejemplo, si envía mercancías que todavía no han llegado al cliente y que, en función de las condiciones acordadas, todavía son de su propiedad, o bien cuando haya adquirido la propiedad de mercancías que a 31 de diciembre todavía no estén en su almacén.



MODELO 145

Debe cumplimentarse al inicio de la relación laboral y, a partir de entonces, es el trabajador quien debe comunicar los cambios.

No obstante, es conveniente que en enero de cada año vuelva a ofrecer a sus empleados la posibilidad de cumplimentarlo.

ARTÍCULO

Retenciones a trabajadores

En enero, calcule el tipo de retención aplicable.

A efectos de determinar el tipo de retención aplicable a cada uno de sus empleados, debe tener en cuenta la totalidad de las retribuciones que tenga previsto satisfacerles –tanto las fijas como las variables– y sus circunstancias personales:

- **Retribuciones previsibles.** Si existen retribuciones variables (bonus, incentivos por productividad, horas extras...), compute al menos las satisfechas durante el año anterior, salvo que pueda acreditar que este año van a ser inferiores. Tenga en cuenta también las retribuciones en especie previstas.
- **Circunstancias personales.** También deberá tener en cuenta las circunstancias personales y familiares de su trabajador –número de hijos, si su cónyuge percibe rentas, si satisfacen pensiones compensatorias, etc.–, según la información que éste le haya facilitado a través del modelo 145.

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda que se le plantee al calcular las retenciones de sus trabajadores.

ARTÍCULO

Regularización de IVA

Algunas empresas deben realizar cálculos especiales en su última declaración de IVA.

Si su empresa sólo puede deducirse una parte del IVA que soporta (es decir, si tributa en régimen de prorrateo), es posible que en la última declaración de 2023 (la que va a presentar en el mes de enero) deba realizar algunas regularizaciones:

- Dado que durante las declaraciones del año habrá ido deduciendo de forma provisional el porcentaje de prorrateo del año anterior, en la última declaración deberá regularizar las diferencias (calculando la prorrateo definitiva según las ventas reales con IVA y sin IVA que haya efectuado durante el ejercicio).
- Si aplica la prorrateo general, también deberá calcular qué suma se habría deducido de haber aplicado la prorrateo especial. Y si el IVA deducible con la prorrateo general supera en más de un 10% el que se habría deducido con la prorrateo especial, debe aplicar esta última de forma obligatoria ya en ese mismo ejercicio.
- Por último, en la última declaración del año también puede verse obligada a regularizar el IVA deducido por los bienes de inversión adquiridos en los últimos años. En concreto, deberá llevar a cabo dicha regularización cuando la prorrateo del año que se cierra difiera en más de diez puntos respecto a la del año en el que el activo fue adquirido.

Regularización de bienes de inversión

Son bienes de inversión los bienes corporales que por su naturaleza y función están normalmente destinados a ser utilizados en la actividad por un período de tiempo superior al año. La regularización procede, con carácter general, en los cuatro años naturales siguientes al de adquisición (si se trata de terrenos o edificaciones, los nueve años naturales siguientes al de su adquisición).

Nuestros profesionales verificarán si en la última declaración de IVA es necesario realizar cálculos adicionales respecto al IVA deducido durante el ejercicio.





POR PÉRDIDAS

Hay localidades en las que también se establecen bonificaciones en el IAE para las empresas que hayan incurrido en pérdidas.

ARTÍCULO

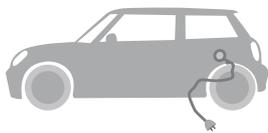
Bonificaciones en el IAE

Compruebe si su empresa tiene derecho a ellas.

Si su empresa factura más de un millón de euros al año y, por tanto, debe tributar por el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), verifique en las ordenanzas fiscales de su municipio si tiene derecho a alguna bonificación y, si es así, solicítela (estas bonificaciones deben solicitarse). Vea algunas de las principales bonificaciones municipales:

- **Por aumento de plantilla.** Algunos ayuntamientos establecen bonificaciones en caso de que la plantilla media de trabajadores indefinidos haya aumentado respecto a la del año anterior.
- **Por inicio de actividad.** Además de la exención aplicable en el IAE durante los dos primeros ejercicios de actividad, numerosas localidades aplican una bonificación de hasta el 50% de la cuota transcurrido dicho período de exención.
- **Medioambiente.** También suele haber bonificaciones para empresas que reduzcan el consumo de energía y la contaminación (utilizar energías alternativas, realizar la actividad lejos del núcleo urbano, disponer de transporte para trabajadores...).

Le informaremos sobre las bonificaciones que podrían serle de aplicación según la localidad en la que desarrolle su actividad.



VEHÍCULOS MIXTOS

Se trata de automóviles para el transporte –simultáneo o no– de mercancías y personas (hasta un máximo de nueve), en los que mediante la adición de asientos se puede sustituir la carga, parcial o totalmente, por personas.

ARTÍCULO

Gastos de vehículos mixtos

Son deducibles incluso aunque haya uso privado.

Hacienda suele poner muchos reparos a la hora de deducir los gastos de los vehículos utilizados en una actividad económica. En general, para que dichos gastos sean deducibles en el IRPF, es preciso que el vehículo se utilice de forma exclusiva en la actividad, lo cual es muy difícil de demostrar.

No obstante, en algunos casos la ley permite deducir los gastos de ciertos vehículos aunque éstos se utilicen de forma privada en días u horas inhábiles. En concreto:

- Los vehículos de transporte de viajeros mediante contraprestación (los taxis, los de empresas de alquiler de vehículos...).
- Los vehículos de autoescuela y los que utilicen los empresarios que actúen como representantes o agentes comerciales.
- Por último, los vehículos que, según conste en su ficha técnica, tengan el carácter de “mixtos” por estar destinados al transporte de mercancías y personas.

Nuestros profesionales le informarán sobre el tratamiento fiscal de los vehículos utilizados en su actividad económica.

ARTÍCULO

Jubilado y trabajando

La jubilación es compatible con un contrato a tiempo parcial.

Es posible contratar, bajo la modalidad de trabajo a tiempo parcial, a personas que ya estén jubiladas y disfrutando de una pensión. Es lo que se conoce como *jubilación flexible*. En estos casos, el día en el que el jubilado empiece a trabajar se le reducirá proporcionalmente la prestación.

En la jubilación flexible, es el pensionista quien deberá hacer la comunicación a la entidad gestora de la pensión –el empresario sólo deberá realizar el contrato y cursar el alta ante la Seguridad Social–.

En general, el trabajo a tiempo parcial debe estar comprendido entre un 25 y un 50% de la jornada, con la reducción proporcional de la pensión de jubilación. No obstante, dentro de la modalidad de jubilación flexible, recientemente los tribunales han validado la realización de un trabajo a tiempo parcial en un porcentaje inferior al 25% de la jornada.

Las cotizaciones efectuadas durante el período trabajado surtirán efectos para la mejora de la pensión del jubilado una vez se produzca el cese en el trabajo (salvo que ya estuviese cobrando la pensión máxima aplicable).



COMUNICACIÓN

Si el trabajador no efectúa la comunicación, no sólo deberá reintegrar la pensión indebidamente cobrada, sino que, además, podría ser sancionado con la pérdida de tres meses de pensión por comisión de una infracción grave.

ARTÍCULO

Su pareja está embarazada

En estos casos el despido también puede ser declarado nulo.

El despido sin causa de una trabajadora embarazada es nulo, así como el de un empleado que se ha reincorporado tras disfrutar de la suspensión por maternidad o por paternidad. También lo es el despido que se considere discriminatorio (por origen, raza, religión, etc.).

Aunque un empleado no se encuentre en ninguno de esos supuestos, también es nulo el despido si tiene un vínculo con otra persona que pertenece a un colectivo susceptible de discriminación:

- La discriminación no queda limitada sólo a las personas en las que concurre la condición personal amparada (en este caso, el embarazo), sino que la protección también se aplica a la persona que sufre un trato desfavorable por el mismo motivo, pese a que no concurra sobre ella la situación de discriminación.
- Existe discriminación por asociación (o refleja), que en este caso va ligada a la condición de embarazada de la cónyuge de su trabajador. Dicho de otra forma: puede presumirse que la empresa despide al afectado precisamente para que no disfrute de los permisos a los que tendría derecho por paternidad.



NULIDAD DEL DESPIDO

La nulidad conlleva la obligada readmisión y el pago –y cotización– de los salarios de dejados de pagar hasta la fecha de la readmisión.

Acredite las causas objetivas o disciplinarias del despido, de forma que pueda demostrar que la decisión no guarda relación con el embarazo de la pareja.

ARTÍCULO



Número de afiliación

Las empresas deben solicitarlo para los trabajadores que causen alta por primera vez.

Cuando una empresa contrata a un trabajador y tramita su alta a la Seguridad Social mediante e- Sistema RED, debe comunicar una serie de datos (fecha de inicio del contrato, tipo de contrato, datos identificativos del empleado...). Uno de esos datos es el número de afiliación a la Seguridad Social (NAF), del que todas las personas trabajadoras deben disponer.

Los empresarios están obligados a solicitar la afiliación al sistema de la Seguridad Social de quienes, no estando afiliados, ingresen a su servicio. Es decir, si una persona no tiene NAF, la empresa que lo contrate debe solicitarlo. A estos efectos:

- El NAF obtenido será único y general para todos los regímenes de la Seguridad Social, aunque la persona, por razón de su actividad, cambie de uno a otro régimen.
- Se deberá solicitar el NAF con anterioridad a que la persona empiece a trabajar. De lo contrario, el propio trabajador podrá solicitarlo ante la Dirección Provincial de la Tesorería, y la Seguridad Social informará del incumplimiento a la Inspección de Trabajo.
- Si un empleado empieza a trabajar, pero la empresa no ha pedido el NAF y, en consecuencia, tampoco ha tramitado su alta (para poder tramitar el alta es necesario disponer del NAF), estará cometiendo una infracción grave y recibirá una multa de la Inspección de al menos 3.750 euros.

Esta gestión es sencilla y se puede completar desde el Sistema RED, accediendo al menú "Inscripción y afiliación online".

Una vez la empresa haya solicitado el NAF de la persona trabajadora, y en los tres días naturales inmediatamente siguientes a su obtención, deberá tramitar su alta en la Seguridad Social (se trata de una gestión distinta a la solicitud del NAF).

La importancia de las fechas

La fecha del alta no podrá ser anterior a la fecha de asignación del NAF ni posterior a dicha fecha en más de tres días. Si en ese plazo no se ha solicitado el alta, el NAF será eliminado del sistema de la Seguridad Social, de manera que, para poder dar de alta al trabajador, la empresa deberá volver a realizar la gestión de solicitud.

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda sobre afiliaciones y altas a la Seguridad Social a través del Sistema RED.

ARTÍCULO

Compra sin muestra

Si compra género sin una muestra previa, protéjase.

Venta “salvo aprobación”. Una primera opción es pactar una “venta salvo aprobación”, mediante la cual se concede al comprador la facultad de resolver el contrato libremente si, tras examinar la mercancía, ésta no le conviene. Para que exista este tipo de contrato deben darse dos requisitos:

- Que, al firmar el contrato, usted no tenga a la vista ni la mercancía comprada ni otra del mismo género.
- Y que la mercancía no pueda clasificarse por calidad determinada y conocida en el comercio (es decir, que no existan referencias).

Venta a prueba y ensayo. Otra opción es pactar una venta a prueba o ensayo, en la que se concede al comprador la facultad de resolver el contrato si, tras ensayar el género contratado, no cumple las condiciones pactadas o no satisface sus necesidades. Aunque se parezca al contrato anterior, son figuras distintas: en este caso la facultad de resolución no puede ejercerse libremente y sólo cabe cuando, de manera objetiva, la mercancía no resulte adecuada para el uso al que se destina (circunstancia que debe acreditar el adquirente).

Nuestros asesores estudiarán su caso y le informarán de sus derechos, redactando el contrato según sus necesidades.



PRUEBA Y ENSAYO

En las compraventas a prueba y ensayo es muy importante pactar de antemano cómo se llevará a cabo la prueba y los requisitos que debe reunir la mercancía para ser útil.

ARTÍCULO

Plazos de cobro

Aceptar según qué plazos puede ser competencia desleal.

La normativa establece que, con carácter general, el plazo máximo de pago de las operaciones comerciales es de 60 días. Y está prohibido ampliar este plazo por acuerdo entre las partes, pues tal pacto es nulo. Pero ¿qué sucede si, a pesar de esa prohibición, un competidor se presta a este tipo de prácticas y por culpa de ello usted va perdiendo clientela?

Pues bien, para proteger a las empresas que cumplen la legalidad, la ley establece que se considera desleal el incumplimiento reiterado de las normas de lucha contra la morosidad. Por tanto, usted podrá solicitar:

- Que se declare desleal la práctica que están llevando a cabo y que cese de forma inmediata.
- Que se le indemnice por los daños y perjuicios que la conducta desleal de la empresa competidora le haya ocasionado y que usted pueda demostrar.

Desde nuestra asesoría estudiaremos su caso y le informaremos de las posibilidades de reclamación frente a este tipo de prácticas.



COMPETENCIA DESLEAL

Si un competidor cobra a más de 60 días y ello le supone un perjuicio –usted está perdiendo clientela–, podrá ejercitar las acciones legales que le brinda la Ley de Competencia Desleal.

ARTÍCULO

Imprevistos en contratos públicos

El “riesgo imprevisible” restablece el equilibrio económico en estos contratos

Cuando en los contratos públicos de duración determinada (de suministro, de obra, de mantenimiento...) sobrevienen circunstancias que hacen que el cumplimiento resulte excesivamente oneroso, se produce un desequilibrio entre las partes. En estos casos, los contratos se pueden revisar con una ampliación del precio o del plazo. La ley permite la modificación incluso aunque no se haya previsto en el contrato. Para ello, deben darse las siguientes circunstancias:

- La causa que justifica la modificación debe ser imprevisible y extraordinaria (no la consecuencia de un riesgo normal u ordinario ni imputable al contratista) y debe incidir de forma grave sobre el contrato en términos económicos (pequeñas variaciones no son relevantes).
- El mecanismo de revisión de precios establecido en el contrato debe resultar insuficiente o no haberse previsto.
- La modificación no debe alterar la naturaleza global del contrato, y la alteración del precio no puede exceder –aisladamente o junto con otras modificaciones– del 50% de su precio inicial (IVA excluido).
- Si la modificación no fuera viable o implicara una alteración del precio superior al 20% (en más o en menos), se podrá pedir la resolución del contrato por imposibilidad de ejecutar la prestación en los términos inicialmente pactados.

Modificación o incluso rescisión

Al presentarse a una licitación pública, las empresas presupuestan sus proyectos según el contexto y los precios existentes en el momento de contratar. No obstante, si posteriormente acontecen hechos que hacen imposible cumplir con lo pactado, es posible modificar el contrato o bien resolverlo y evitar penalizaciones por incumplimiento.