

ARTÍCULO

Vehículos de empresa: campaña de avisos

Hacienda pone el foco en los vehículos cedidos al personal.

Hacienda está poniendo el foco de sus investigaciones en la detección de empresas con vehículos utilizados para fines particulares por parte de los empleados y que no hayan sido declarados como retribución en especie a favor de éstos. A estos efectos, ha iniciado una campaña de avisos a las empresas titulares de vehículos susceptibles de ser cedidos al personal. Si recibe una comunicación de este tipo:

- Se trata de un mero aviso. No es un requerimiento de información ni el inicio de una comprobación o inspección, de modo que no debe contestarla, ni enviar documentación, ni justificar la afectación de los vehículos a la actividad.
- Eso sí: es muy probable que Hacienda inicie una comprobación más adelante, por lo que es recomendable que verifique que cumple las obligaciones fiscales que conllevan estas cesiones de vehículos.

Retribución en especie

La retribución en especie se cuantifica cada año en el 20% del precio de adquisición del vehículo, IVA e Impuesto de Matriculación incluidos (en la parte proporcional de uso privado). Ese porcentaje se puede reducir hasta el 14% si se trata de vehículos energéticamente eficientes.

Nuestros profesionales revisarán el tratamiento fiscal que su empresa da a los vehículos cedidos a trabajadores, para evitar que tenga problemas con Hacienda.



ARTÍCULO

Objetivos del agente comercial

En el contrato de agencia deben fijarse objetivos claros.

En el contrato de agencia es importante fijar unos objetivos claros y determinados a fin de poder discernir, en caso de controversia, si el agente está cumpliendo o no con el contrato. Esto es importante porque al finalizar el contrato suelen generarse indemnizaciones a favor del agente:

- *Por clientela.* Si el agente ha logrado captar nuevos clientes o ha aumentado sensiblemente las ventas con los preexistentes y la empresa puede seguir beneficiándose de ello. El cálculo de la indemnización se hace en función de las comisiones que pierda el agente, si hay pactos de no competencia... y puede alcanzar el promedio anual de comisiones percibidas por el agente durante los últimos cinco años.
- *Por daños y perjuicios.* Cuando se trate de un contrato de duración indefinida y el agente haya incurrido en gastos siguiendo las instrucciones de la empresa, podrá exigir que se le indemnice con el importe de los gastos que no haya podido amortizar, siempre que pueda acreditarlos. Esta indemnización puede acumularse a la anterior.

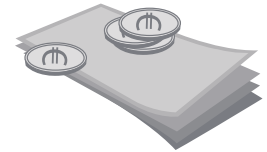
Ahora bien, el agente no tendrá derecho a estas indemnizaciones si incumple el contrato. Por tanto, le interesa definir muy bien los objetivos del agente y que éstos sean razonables.

Incumplimiento

Concrete los objetivos del agente en el contrato. Eso sí: para que el incumplimiento le permita resolver el contrato sin tener que pagar indemnización, éstos deben ser razonables. El incumplimiento, además, debe ser grave.

Nuestros asesores le informarán sobre cómo redactar el contrato de agencia y cómo fijar claramente unos objetivos.

ARTÍCULO



Si su cliente se retrasa al pagar...

Recuerde las sumas que puede reclamar.

Es importante recordar que, ante un impagado, usted puede reclamar intereses de demora y los costes de cobro que pueda acreditar, así como una indemnización mínima de 40 euros por cada factura impagada.

¿Qué interés debe aplicar? Si en el contrato pactó un interés de demora concreto, podrá aplicar dicho interés. Si no pactó nada al respecto, podrá aplicar el interés de demora legal que fija semestralmente el Gobierno. El interés de demora para el primer semestre de 2022 es del 8%, y es muy posible que esta cifra aumente en el segundo semestre, pues está previsto que suban los tipos de interés que sirven para calcularla.

Ahora bien, recuerde que estas medidas sólo son de aplicación en las relaciones comerciales entre empresas o con la Administración. Por tanto, no podrá aplicarlas cuando su cliente sea un consumidor.

Nuestros profesionales le informarán sobre cómo puede reclamar sus impagados.

INTERÉS DE DEMORA

En caso de recibir un impagado, recuerde que puede reclamar todos los costes de cobro que pueda acreditar, una indemnización mínima de 40 euros y un interés de demora que actualmente está fijado en el 8%.

ARTÍCULO

Compraventa sobre muestras

Le explicamos cómo funciona este contrato.

Si usted compra unas mercancías en base a unas muestras que ha revisado con anterioridad, no podrá rehusar su recepción si las que le entregan son del mismo tipo y calidad que la muestra. En cambio, sí podrá negarse a recibirlas si no coinciden en tipo y calidad con la muestra suministrada, aunque no sean defectuosas. A estos efectos:

- Indique expresamente en el pedido que es un contrato de compraventa sobre muestras.
- Solicite la entrega de una muestra (para facilitar posteriormente la comprobación), ya sea antes o en el mismo momento de la firma del contrato. El comprador tiene derecho a retener una muestra hasta la entrega del pedido.

Aunque lo habitual es que sea el vendedor quien entregue la muestra, nada impide que sea el comprador quien la facilite. La muestra puede, incluso, referirse a mercancías anteriormente entregadas por este mismo proveedor.

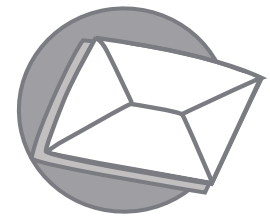
Nuestros profesionales le asesorarán sobre cómo funciona este tipo de contrato.



DIFERENCIAS

Si lo entregado no se ajusta a la muestra presentada, puede devolver la mercancía y solicitar una indemnización.

En caso de discrepancia, se acude a un dictamen de peritos, que acabará resolviendo el asunto.



ARTÍCULO

Evite errores al sancionar

Algunas empresas cometen errores a la hora de comunicar las sanciones disciplinarias.

Primer error: fecha de cumplimiento. La ley establece que las sanciones por faltas graves y muy graves deben comunicarse a los afectados por escrito, indicando la fecha y los hechos que las motivan. Muchas empresas piensan que esa mención a la fecha se refiere a la fecha en la que se cometió la infracción y olvidan indicar también la fecha en la que la sanción debe cumplirse.

- Ese olvido supone la nulidad de la sanción. La comunicación debe incorporar también la fecha de efectividad de la sanción para proporcionar certeza al trabajador.
- La sanción también es nula si se deja abierta la fecha de efectividad. Por ejemplo, si en la carta se indica que su cumplimiento se producirá cuando “lo permitan las necesidades organizativas de la empresa, o cuando “la sanción sea firme”.

La empresa puede exigir el cumplimiento de la sanción incluso aunque el trabajador la impugne y todavía no se haya dictado sentencia. Si después la sanción se declara nula, la empresa deberá abonar al afectado el salario correspondiente a los días no trabajados y cotizar por dicho período.

Segundo error: incoherencia. En otras ocasiones no existe coherencia entre la infracción imputada a la persona trabajadora y la sanción impuesta. Por ejemplo, si la infracción es grave y se impone una sanción de las previstas para infracciones muy graves, está claro que el afectado podrá impugnarla con éxito. No obstante, también podrá impugnar la situación contraria (es decir, si la sanción es inferior a la prevista para la infracción imputada y la empresa no justifica suficientemente esta incongruencia):

- El poder disciplinario debe ejercerse en el marco de las infracciones y sanciones previstas en la ley o el convenio aplicables, y para cada infracción se prevé una sanción determinada.
- Dicho poder disciplinario está sujeto al control de los tribunales. Imponer una sanción inferior a la prevista en la normativa sin justificarlo suficientemente (indicando sólo que ello obedece a una decisión “graciable y no constitutiva de precedente”) puede suponer una barrera o impedimento a ese control.

Sea coherente

Al comunicar la sanción, indique la fecha en la que deberá cumplirse. Imponga siempre la sanción prevista para la infracción cometida, ni más ni menos.

ARTÍCULO

Olas de calor

Adopte medidas ante las olas de calor.

Las condiciones ambientales de los centros de trabajo no deben suponer un riesgo para la seguridad y la salud de sus trabajadores. A estos efectos, en los locales de trabajo cerrados deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- La temperatura de los locales donde se realicen trabajos sedentarios propios de oficinas o similares debe estar comprendida entre los 17 y los 27 grados.
- Si tiene empleados que realizan trabajos en movimiento (en almacenes, cadenas de montaje...), la temperatura de los locales debe estar comprendida entre los 14 y los 25 grados.

Si en sus centros de trabajo la temperatura es superior a las indicadas, deberá adoptar medidas con carácter obligatorio. Asegúrese de que las temperaturas de sus centros de trabajo están en la horquilla prevista en la normativa de riesgos laborales.

Nuestros profesionales le asesorarán sobre las condiciones ambientales que deben cumplir sus centros de trabajo.



TEMPERATURAS

En centros de trabajo sedentarios, la temperatura debe estar comprendida entre los 17 y los 27 grados.

En lugares donde se realizan trabajos en movimiento, la temperatura debe estar comprendida entre los 14 y los 25 grados.

ARTÍCULO

Despido "doble"

Tras un despido, ha conocido nuevas infracciones del afectado.

En estos casos es posible realizar un segundo despido que desplegará sus efectos en caso de que el primero no sea procedente. Es lo que se denomina un despido "ad cautelam". Para ello, es necesario que se cumplan los siguientes requisitos:

- Que no haya recaído sentencia firme por el primer despido.
- Que los hechos constitutivos de la nueva causa de despido sean conocidos después de la fecha de efectos del primer despido.
- Que estos hechos no hayan prescrito. Recuerde que las faltas muy graves (que son las que pueden dar lugar al despido) prescriben a los 60 días a partir de la fecha en la que la empresa tenga conocimiento de su comisión y, en todo caso, a los seis meses de haberse cometido.

Dicho despido no supone que se reconozca la improcedencia del primero, y tampoco es una subsanación o una sustitución de éste. El primer despido seguirá su curso y el segundo sólo desplegará efectos si el primero finaliza en nulidad o readmisión.



"AD CAUTELAM"

Esta situación es bastante frecuente, y en muchos casos es conveniente comunicar un segundo despido "ad cautelam", para el caso de que el primero no sea procedente.



PLANES DE PENSIONES

Para que las prestaciones en forma de capital derivadas de aportaciones realizadas hasta el 31 de diciembre de 2006 tengan derecho a la reducción del 40%, es necesario que se retiren en el año de la jubilación o en los dos siguientes.

ARTÍCULO

Jubilación y plan de pensiones

Planificar correctamente los cobros puede reducir el IRPF.

Las prestaciones derivadas de un plan de pensiones tributan en el IRPF como rendimientos del trabajo. Asimismo, las que procedan de aportaciones realizadas hasta el 31 de diciembre de 2006 y se retiren en forma de capital disfrutan de una reducción del 40%.

Pues bien, escoger el momento exacto en que se cobran dichas prestaciones puede reducir la factura fiscal que se deriva de ellas. Por ejemplo:

- Si el beneficiario tiene un buen sueldo y se jubila en el último tercio del año para recibir sus prestaciones a partir de ese momento, seguramente tributará a un tipo más alto que si demora el cobro hasta el ejercicio siguiente.
- Si es titular de más de un plan con derecho a la reducción del 40%, deberá planificar correctamente los cobros, ya que dicha reducción sólo es aplicable en un único ejercicio.

Nuestros profesionales analizarán sus planes de pensiones y le propondrán el cobro más adecuado para reducir su factura del IRPF.

ARTÍCULO

'LEASING'

En algunos casos adquirir los activos mediante leasing no supone una ventaja fiscal.

Nuestros profesionales analizarán en qué casos puede ser más interesante una financiación distinta.

Conveniencia del 'leasing'

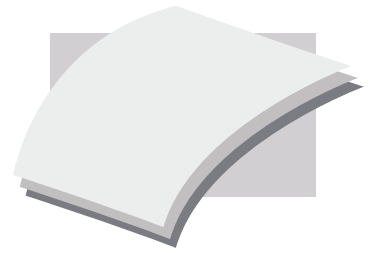
En ocasiones el 'leasing' no es la mejor opción fiscal.

Adquirir los activos mediante *leasing* puede ser muy interesante, ya que en estos casos existe un régimen especial que permite amortizarlos más rápidamente (a efectos fiscales):

- Cada año puede deducirse como gasto la devolución del capital del *leasing*, con el límite del doble de la amortización según tablas. Asimismo, pueden deducirse los intereses satisfechos por su totalidad.
- En caso de empresas de reducida dimensión (que facturaron menos de 10 millones de euros en el ejercicio anterior), dicho límite máximo es el triple de la amortización según tablas.

Sin embargo, las empresas de reducida dimensión pueden amortizar sus activos nuevos el doble de rápido (sin necesidad de adquirirlos en *leasing*). Por tanto, si el coeficiente de amortización de los activos es elevado, el *leasing* no es siempre la mejor alternativa.

Nuestros profesionales le asesorarán sobre cuándo le conviene adquirir sus activos mediante 'leasing'.

**ARTÍCULO**

Retenciones en la distribución de dividendos

Verifique en qué declaración periódica debe ingresarlas.

Si su empresa aprueba una distribución de dividendos en la Junta General de este mes de junio, deberá ingresar las retenciones en Hacienda (el 19%) en la declaración periódica –mensual o trimestral– correspondiente al período en el que dichos dividendos sean exigibles. Y si en el acuerdo de reparto no dice nada al respecto, los dividendos se entienden exigibles a partir del día siguiente al de la junta.

Así pues, le conviene celebrar dicha junta el día 30 de junio, o bien, si la realiza antes, hacer constar en el acuerdo de reparto que los dividendos serán exigibles a partir del día 1 de julio:

- Si no actúa de esta forma y la junta se celebra el 28 de junio, por ejemplo, se considerará que los dividendos son exigibles al día siguiente, el 29 de junio. En ese caso, deberá ingresar la retención en la declaración que presentará el 20 de julio, con independencia de la fecha en la que los pague efectivamente.
- En cambio, si la Junta acuerda que los dividendos serán exigibles el 5 de julio, por ejemplo, retrasará el ingreso de las retenciones hasta el 20 de agosto o el 20 de octubre (según si su empresa presenta declaraciones mensuales o trimestrales, respectivamente).

En algunos casos no procede retención

Asegúrese de que los socios a los que no practica retención le facilitan un escrito conforme están exentos de ésta. Solicite que en dicho escrito indiquen su porcentaje de participación y la fecha de adquisición (o, como mínimo, que han adquirido la participación con al menos un año de antelación).

Recuerde que no deberá practicar retención a los socios de su empresa que sean sociedades y que tengan una participación en el capital igual o superior al 5% que se haya poseído de forma ininterrumpida durante el año anterior al día en el que sean exigibles los dividendos. En ese caso, dichos socios tienen derecho a aplicar la exención por doble imposición de dividendos en su Impuesto sobre Sociedades, motivo por el que la ley establece que también están exentos de retenciones.

Nuestros asesores le ayudarán a verificar en qué casos debe practicar retención sobre los dividendos y le asesorarán sobre cómo demorar el ingreso de dicha retención ante Hacienda.



VEHÍCULOS EFICIENTES

Le ayudaremos a calcular los ahorros derivados de la adquisición de vehículos eficientes para que tome la decisión más adecuada.

ARTÍCULO

Coches eléctricos

Si va a renovar sus vehículos, analice todas las alternativas.

La inversión en vehículos eléctricos o híbridos puede suponer, en algunos casos, un desembolso superior al derivado de la adquisición de esos mismos vehículos con motor de combustión. Sin embargo, en contrapartida, se obtienen ahorros futuros por el menor consumo y por la mejor fiscalidad de estos vehículos:

- El tipo de gravamen del Impuesto de Matriculación se reduce progresivamente en función de las emisiones de CO2 del vehículo.
- Los ayuntamientos también suelen fijar bonificaciones en la cuota del Impuesto de Circulación de los vehículos eficientes.
- En el caso de las empresas que ceden vehículos a sus trabajadores, si éstos son energéticamente eficientes, se reduce la retribución en especie imputable en el IRPF de dichos trabajadores por utilizar los vehículos para fines particulares.

Conviene, por lo tanto, hacer cálculos para tomar la decisión más acertada.



PLAZO DE INGRESO

El plazo de ingreso de las cuotas provinciales o nacionales abarca desde el 15 de septiembre hasta el 21 de noviembre de 2022, ambos incluidos.

Recuerde que deberá ingresarlas aun cuando no reciba aviso de pago.

ARTÍCULO

Plazo de ingreso del IAE

Se ha modificado para las cuotas nacionales y provinciales.

Si su empresa está obligada a pagar el Impuesto sobre Actividades Económicas, recuerde que dicho impuesto:

- Puede tener el carácter de municipal. En ese caso, quien se encarga de su gestión y recaudación suele ser el Ayuntamiento o la Diputación.
- O bien puede ser provincial o nacional, en cuyo caso es la Agencia Tributaria quien lo gestiona.

Pues bien, si satisface cuotas provinciales o nacionales, sepa que recientemente se ha modificado el plazo de ingreso de las correspondientes al ejercicio 2022, que ahora deberá realizarse desde el día 15 de septiembre hasta el día 21 de noviembre de 2022 (ambos incluidos).

Recuerde que, aunque su empresa no reciba la carta de pago, sigue obligada a realizar el pago en las fechas indicadas (al tratarse de un impuesto que se recauda por recibo, Hacienda no está obligada a notificárselo de forma fehaciente cada año). Si no lo paga o se retrasa, Hacienda le exigirá recargos de apremio.