ARTÍCULO

Las microempresas tributan al 23%

Este tipo se aplica a las empresas que facturan menos de un millón de euros.

Si el ejercicio de su empresa coincide con el año natural, entre el 1 y el 25 de julio deberá presentar la declaración del Impuesto sobre Sociedades de 2024 (entre el 1 y el 22 de julio si domicilia el pago). Y al igual que sucedió el año pasado, si el importe neto de la cifra de negocios de su empresa fue inferior al millón de euros, podrá tributar a un tipo del 23%, en lugar de al tipo general del 25%. Eso sí: este tipo reducido no se aplica si su empresa tiene el carácter de patrimonial.

- Para calcular su cifra de negocios, compute las ventas de bienes o servicios habituales en la actividad –sin incluir el IVA– y añada las subvenciones vinculadas directamente al precio de dichos bienes o servicios.
- Reste las devoluciones de ventas, así como los *rappels* y los descuentos otorgados.
- No deberá computar las ventas de inmovilizados utilizados en la actividad, ni las subvenciones para realizar inversiones, ni los ingresos financieros (salvo que su empresa se dedique a prestar servicios financieros).

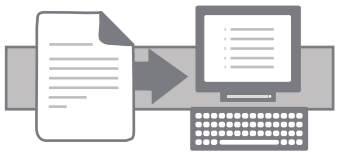
Garantías

Consulte con nuestros profesionales en qué situaciones pueden solicitarse aplazamientos y fraccionamientos. En caso de que sean necesarias garantías, le informaremos de cómo constituirlas para optimizar no sólo su eficacia, sino también sus costes.

En este número...

Las microempresas tributan al 23% 1
Notificaciones electrónicas 3
Impuesto de Grandes Fortunas 5
Servicios y exportaciones 7
IVA soportado en el extranjero 9
Ventas no declaradas 11
Igualdad de trato 13
Insultos en el chat corporativo 15
Contratación de extranjeros 17
Uniones temporales de empresas 19
Protección de la marca 21
Si rompen las negociaciones... 23

ARTÍCULO



Notificaciones electrónicas

Seleccione los 30 días al año en que no quiera recibirlas...

Recuerde que puede seleccionar hasta 30 días naturales al año (consecutivos o no) durante los cuales Hacienda no podrá depositar notificaciones en su buzón electrónico.

Si no quiere recibir notificaciones en vacaciones, no haga coincidir de manera exacta esos 30 días con dichas vacaciones. Piense que la notificación se entiende realizada cuando hayan transcurrido diez días naturales completos a contar desde el día siguiente al de su depósito en el buzón. Y esos diez días le dan un margen de maniobra:

- Por ejemplo, si cierra todo el mes de agosto, puede iniciar el plazo de cortesía el día 1 y finalizarlo el 22 de dicho mes. Al disponer de los diez días de margen indicados, aunque reciba una notificación el día 23, todavía estará a tiempo de acceder a ella cuando regrese en septiembre, sin perder ningún día para contestarla.
- Puede seleccionar también las fechas previas al inicio de las vacaciones. Así evitará recibir una notificación justo antes de irse de vacaciones y no disponer de tiempo para contestarla.

Nuestro despacho le acompaña en todos los temas relacionados con la fiscalidad de su empresa.

CONSECUTIVOS O NO

Guárdese también algunos días como "comodín" para posibles imprevistos. No es preciso que seleccione desde un principio los 30 días deseados; puede hacerlo más adelante e incluso modificar las fechas elegidas.

ARTÍCULO

Impuesto de Grandes Fortunas

Durante el mes de julio debe presentarse el modelo 718.

Este mes de julio debe presentarse el modelo 718, del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ISGF), correspondiente al año 2024.

Este impuesto recae sobre aquellas personas cuyo patrimonio neto (después de aplicar las exenciones que correspondan) sea superior a los 3 millones de euros, y existe un mínimo exento de 700.000 euros. Así pues, sólo existirá coste para los contribuyentes cuyo patrimonio neto supere los 3,7 millones. Eso sí:

- Sólo tienen obligación de declarar aquellos contribuyentes cuya cuota del impuesto –una vez descontadas las deducciones y bonificaciones aplicables; entre ellas, la cuota del IP satisfecha– resulte a ingresar.
- Si la cuota resultante es cero o es negativa, no hay obligación de declarar.

Nuestros profesionales verificarán si debe tributar por el ISGF y, si es así, le ayudarán a cumplir con esta obligación tributaria.

GRANDES FORTUNAS

La autoliquidación debe presentarse de forma obligatoria por vía electrónica entre el 1 y el 31 de julio. En caso de pago mediante domiciliación, el plazo finaliza el 28 de julio.

ARTÍCULO

Servicios relacionados con exportaciones

Algunos servicios y trabajos relacionados con las exportaciones no llevan IVA.

En algunos servicios y trabajos relacionados con las exportaciones no se debe repercutir IVA, aunque se realicen en España.

En primer lugar, no debe repercutirse IVA en la prestación de determinados servicios logísticos relacionados con las exportaciones de bienes fuera de la Unión Europea (UE). Por ejemplo, servicios de transporte, carga y descarga, conservación, almacenaje y custodia o embalaje específico para la exportación. Además, deben cumplirse los siguientes requisitos:

- Que los servicios se presten a quienes realicen las exportaciones, a los destinatarios de los bienes, a sus representantes aduaneros, o a los transitarios y consignatarios que actúen por cuenta de unos u otros.
- Que se realicen a partir del momento en que los bienes se expidan con destino final a un punto situado fuera la UE o a un punto situado en zona portuaria, aeroportuaria o fronteriza para su expedición fuera de dicho territorio.

Tampoco debe repercutirse IVA en los trabajos de perfeccionamiento, transformación, mantenimiento o reparación de bienes que vayan a ser exportados fuera de la UE. Los bienes deben haber sido adquiridos o importados con el objeto de realizar dichos trabajos y, a continuación, ser exportados o transportados fuera de la UE. Y también es necesario que se cumplan los siguientes requisitos:

- Los bienes sobre los que se han realizado los trabajos deben ser adquiridos por personas de fuera de la UE, y los trabajos deben ser realizados por cuenta de éstas.
- En general, los trabajos sobre los bienes no pueden durar más de seis meses, y las mercancías deben remitirse a la aduana en el plazo de un mes desde la finalización de los trabajos.
- Deben conservarse los justificantes conforme los bienes han sido exportados fuera de la UE (copia del DUA de exportación).

El IVA soportado sigue siendo deducible...

El hecho de que sobre dichos servicios no se aplique IVA no incide en la deducibilidad del IVA soportado, que seguirá siendo deducible en su totalidad.

Determinados servicios y trabajos realizados sobre bienes que van a ser exportados no llevan IVA. Nuestros profesionales le indicarán en qué casos son aplicables estas exenciones.

ARTÍCULO

IVA soportado en el extranjero

No es posible deducirlo en las declaraciones españolas.

El IVA soportado por bienes o servicios adquiridos en el extranjero no puede deducirse en las declaraciones de IVA presentadas en España. Si dicho impuesto ha sido soportado en otro país de la UE, debe solicitarse su devolución mediante el modelo 360 (junto con una copia de las facturas que justifiquen el IVA soportado).

La devolución puede solicitarse desde la finalización del trimestre o del año por el cual se solicita la devolución hasta el 30 de septiembre del año siguiente. Y el importe mínimo de IVA soportado a solicitar en cada declaración presentada (modelo 360) es el establecido por cada país, sin que pueda ser inferior a 400 euros –en solicitudes del IVA soportado en períodos trimestrales– o a 50 euros –si la solicitud de devolución se refiere a períodos anuales–.

Si la suma a devolver supera el mínimo establecido por el país en el que el impuesto fue soportado, el modelo 360 puede presentarse tan pronto como finalice el trimestre en el que se soportó, sin necesidad de esperar a septiembre del año siguiente.

Si el impuesto soportado supera los 400 euros, no es necesario esperar a septiembre del año siguiente para solicitar la devolución.

PLAZO

No siempre es necesario esperar al mes de septiembre del año siguiente para solicitar la devolución del IVA soportado durante el año anterior.

ARTÍCULO

Ventas no declaradas

¿Cómo actúa Hacienda en caso de detectarlas?

Cuando Hacienda detecta ingresos relacionados con ventas no declaradas, aumenta la base imponible del impuesto correspondiente (el IRPF si el contribuyente es un empresario persona física; el Impuesto sobre Sociedades si se trata de una sociedad) y liquida intereses de demora. Además, puede imponer sanciones de hasta el 150% de la suma no declarada.

No obstante, el importe por el que debe tributar el afectado dependerá del tiempo transcurrido desde que tuvo lugar la operación no declarada:

- Si todavía no ha transcurrido un año, Hacienda considerará que todo el importe cobrado es un ingreso en los impuestos indicados y, además, liquidará el IVA que corresponda con los intereses pertinentes (más posibles sanciones).
- En cambio, si ya ha transcurrido el año, considerará que la cantidad cobrada ya incluía el IVA (y también exigirá este impuesto, pero en una cantidad algo inferior).

Nuestros profesionales le asistirán en caso de que sea objeto de una revisión o inspección por parte de Hacienda.

SEGÚN EL PLAZO

Si todavía no ha transcurrido un año desde la operación, el contribuyente aún puede repercutir el impuesto sobre el cliente final, por lo que Hacienda lo exige en su totalidad.

ARTÍCULO

Igualdad de trato

Inspecciones en materia de igualdad.

Si una empresa cuenta con 50 o más trabajadores, tiene la obligación de elaborar y aplicar un plan de igualdad. Pero, al margen de que deba o no implantarlo, está obligada a respetar la igualdad de trato y de oportunidades en el ámbito laboral. Por tanto:

- Debe adoptar medidas para evitar cualquier tipo de discriminación entre mujeres y hombres.
- Debe negociar dichas medidas con los representantes de los trabajadores.
- Debe contar con un registro retributivo, desglosado por sexo, categoría y grupo de cotización.

La Inspección vigila de manera activa el cumplimiento de la obligación de tener un plan de igualdad, realizando campañas de control mediante la selección –a través de inteligencia artificial– de empresas de 50 o más empleados. Dichas actuaciones buscan comprobar si las empresas disponen de plan de igualdad, si se ha negociado correctamente, si ha sido debidamente registrado y si todavía está vigente.

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda que tenga sobre planes de igualdad y medidas similares.

SIN ACUERDO

Si la empresa negocia con los representantes de los trabajadores y no llegan a un acuerdo o si los convoca reiteradamente para negociar pero éstos no quieren intervenir, podrá elaborar las medidas sin su participación.

ARTÍCULO

Insultos en el chat corporativo

Pueden ser causa de despido.

Las ofensas verbales o físicas al empresario, a los empleados o a los familiares que convivan con ellos suponen causa de despido disciplinario, con independencia de que se produzcan verbalmente o por escrito. Además, existen circunstancias agravantes que permiten recurrir al despido del trabajador; por ejemplo:

- El hecho de que el empleado que insulta use una herramienta profesional (por ejemplo, un canal de comunicación corporativo) con fines ajenos a los intereses de la empresa confiere mayor gravedad a lo sucedido.
- Se considera agravatorio que los insultos y descalificaciones se produzcan sobre personas claramente identificables (es decir, que no se trate de un comentario genérico).
- La falta es mayor si los hechos comprometen el clima laboral y la convivencia entre compañeros, en la medida en que son testigos directos de los hechos.

Le informaremos sobre cualquier duda que tenga sobre el despido disciplinario y el uso de herramientas electrónicas.

ES FALTA MUY GRAVE

Aunque el trabajador alegue que los comentarios eran una broma en una conversación privada entre amigos y que no pretendía herir a nadie, si los insultos son objetivos, reiterados y ofensivos, la conducta basta para justificar el despido disciplinario.

ARTÍCULO

Contratación de extranjeros

Recuerde las consecuencias de contratar a un extranjero en situación irregular.

Si una empresa contrata a un trabajador extranjero sin que éste haya obtenido la autorización de residencia y trabajo, se considerará que ha cometido una infracción administrativa muy grave en materia de extranjería. Esta conducta es sancionada por la Inspección con multa de entre 10.001 y 100.000 euros, en función del daño producido, la trascendencia del caso concreto y la capacidad económica de la empresa. La sanción se impone por cada extranjero contratado, y puede incluso ir acompañada de la clausura del establecimiento o local durante un período de entre seis meses y cinco años.

Además, la multa se incrementará con la cotización a la Seguridad Social que hubiera correspondido ingresar –considerando la jornada y categoría profesional del trabajador en cuestión– durante el período en que dicho trabajador estuvo prestando servicios (aunque no se extenderá acta de liquidación por las cuotas dejadas de ingresar, al tratarse de un trabajador que no puede ser dado de alta en la Seguridad Social).

El hecho de que el trabajador extranjero se encuentre en una situación irregular en España y no pueda ser dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social no significa que pueda verse privado de la protección laboral que le proporcionaría un contrato. Por ello, la normativa de extranjería prevé que la falta de la autorización de residencia y trabajo no invalidará los derechos que al trabajador extranjero le proporcionaría un contrato de trabajo.

Por tanto, si se declara la existencia de una relación laboral con un trabajador extranjero en situación irregular, en el momento de la extinción del contrato el afectado tendrá derecho a reclamar la indemnización por despido que le hubiese correspondido según su antigüedad (además de poder reclamar cualquier otro derecho que le corresponda en materia de salarios según convenio, vacaciones, descansos, horas extras…).

Situación irregular

Aunque el extranjero esté en situación irregular, puede reclamar a la empresa todos los conceptos que le correspondan (indemnización por despido según antigüedad, salario según convenio, vacaciones, descansos, horas extras...).

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda que tenga respecto a la contratación de extranjeros.

ARTÍCULO

Uniones temporales de empresas

Muy eficaces si quiere acceder a un contrato público.

La finalidad de la UTE es dar cobertura a la colaboración entre empresarios en una obra o servicio determinado, y sólo para esa ocasión. Son habituales en el sector de la construcción (para obtener la adjudicación de una obra o servicio públicos, por ejemplo), y muy flexibles, precisamente para dar facilidad a esa colaboración:

- No existe obligación de aportación mínima: puede realizarse una aportación simbólica para los primeros gastos y después pagar los gastos corrientes con lo que se vaya generando o con préstamos. Los medios materiales pueden ser incluso de los socios, que los pueden ceder a la UTE a cambio de un precio.
- En caso de licitación para una obra o servicio público, no se necesita la constitución en escritura pública hasta que no se produce la adjudicación del contrato (los empresarios que estén interesados en formar esa UTE pueden darse de alta en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público –dependiente del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital–, en el cual debe especificarse esta circunstancia).

Nuestro despacho le asesorará sobre esta figura jurídica y sobre todo el proceso de licitación.

RESPONSABILIDAD

Si la UTE asume una obligación frente a un tercero, éste podrá exigir el cumplimiento a la propia UTE y a cualquiera de sus miembros. Y si uno de éstos paga, podrá reclamar al resto las sumas que correspondan a cada uno según su participación.

ARTÍCULO

Protección de la marca

Si detecta un producto con una imagen parecida a la del suyo…

La normativa protege las marcas registradas, pero también aquellos signos distintivos (imágenes, símbolos, colores…) que éstas utilizan y que disfrutan de la suficiente notoriedad como para asociarse a la marca que los utiliza: una copia de dichos signos confundiría a los consumidores y causaría un perjuicio a la empresa original –reducción de ventas– y un beneficio a la copiadora –que se estaría aprovechando de la reputación de la primera–.

Si se encuentra en esta situación, demuestre que su marca y su producto son lo suficientemente conocidos para el público, o al menos para el sector al que van destinados (público infantil, sector del deporte…). Para ello, puede usar:

- Estudios y estadísticas que demuestren la preferencia de los consumidores por su producto frente a otros similares.
- Informes con los resultados de ventas que confirmen cuándo entró su producto en el mercado y cómo evolucionaron las ventas. Una presencia sostenida y constante demostrará que su empresa se ha hecho un hueco en el mercado.

PRUEBA

Demuestre también el parecido y la posibilidad de confusión. Puede alegar que se trata del mismo producto para el mismo público (por ejemplo, galletas para el público infantil), que se comercializan en los mismos establecimientos, que hay un parecido visual y conceptual que provoca confusión…

ARTÍCULO

Si rompen las negociaciones...

¿Existe responsabilidad si se rompen las negociaciones previas a un contrato?

El inicio de negociaciones no implica la obligación de llegar a un acuerdo, por lo que dicha ruptura no debería suponer ninguna responsabilidad a cargo de quien se retracta. Pero ¿qué sucede si las negociaciones ya estaban muy avanzadas, a punto de cerrarse? ¿O si se alega como excusa una incidencia mínima?

Cuando una de las partes actúa de mala fe (porque nunca tuvo intención de llegar a un acuerdo y sólo quería obtener información), sí que se le podrá exigir responsabilidad. No obstante, la ley establece una presunción general en favor de la buena fe (de forma que la parte perjudicada deberá demostrar que la otra parte actuó de mala fe).

Por tanto, si usted inicia una larga negociación (por ejemplo, un contrato de suministro o distribución muy importante, o incluso la compraventa de una empresa) y la otra parte se retracta cuando estaban cerca de llegar a un acuerdo, vea si se dan los cuatro requisitos que se indican a continuación y, de ser así, reclame:

- Que en el momento de la ruptura fuese razonable prever que el contrato se iba a formalizar.
- Que no exista una causa que justifique razonablemente la ruptura.
- Que exista un daño efectivo para la parte que confiaba en el cierre satisfactorio. Por ejemplo, porque usted ya había apalabrado gastos o inversiones pensando de buena fe que llegarían a un acuerdo.
- Y que exista un nexo causal entre la ruptura y el daño sufrido.

Nuestros profesionales le asesorarán en sus negociaciones con terceros y defenderán sus intereses en cada momento.