



“LA TECNOLOGÍA ES UN PILAR CENTRAL EN NUESTRA ESTRATEGIA. LA IA Y EL BIG DATA NOS PERMITEN OPTIMIZAR NUESTROS PROCESOS Y PREVER Y ANALIZAR MÚLTIPLES OPCIONES”

Ignacio Salcedo Ruiz

CEO y socio fundador de
Greening Group

LA CLAVE

La Ley del Derecho de Defensa: Un paso adelante en la tutela judicial efectiva

DE ACTUALIDAD

¿Puede un empresario autónomo acogerse a la ley de la segunda oportunidad?

INVERTIR EN LA EMPRESA

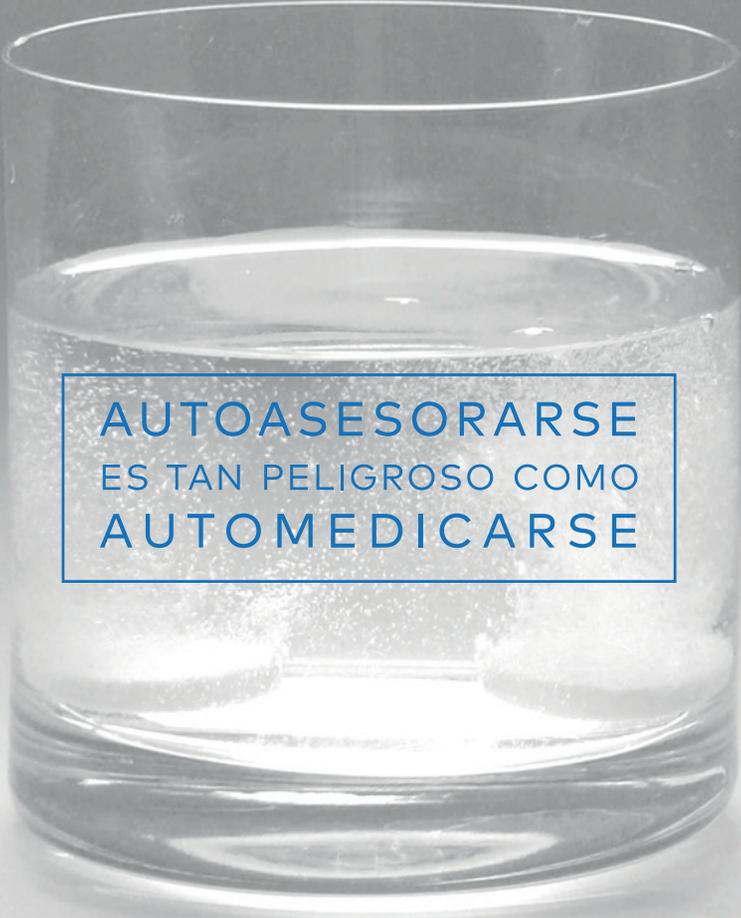
Impacto fiscal del rescate de los planes de pensiones

A TENER EN CUENTA

La expropiación de negocios e industrias por causa de utilidad pública

hispacolex

BUFETE JURÍDICO



AUTOASESORARSE
ES TAN PELIGROSO COMO
AUTOMEDICARSE



Granada

Trajano, 8 - 1º
958 200 335

Málaga

Fiscal Luís Portero, 7 - 2º
952 070 793

Jaén

Paseo de la Estación, 13 - 3º
953 870 417



hispacolex.com

Sumario



Agradecer para crecer: un balance del año

El editorial de fin de año me agrada especialmente porque me permite la sana labor de hacer balance de lo vivido tanto en lo personal como en lo profesional. Y es una buena oportunidad para valorar lo que se ha recorrido, con más o con menos aciertos, pero sobre todo me hace valorar con quién he compartido el camino. Y no puedo estar más agradecido.

Siempre digo que el equipo de HispaColex es su gran activo, los más de 60 compañeros que abrimos y cerramos la puerta del despacho con la sensación impagable de trabajar en buena compañía. Y como no, nuestros clientes, en su mayoría empresas, que son el pilar fundamental que nos da sentido.

En los 34 años de trayectoria profesional hemos tenido la fortuna de conocer las inquietudes empresariales de nuestros clientes, su dedicación y sus proyectos. Prestarles asesoramiento jurídico nos permite ser receptores de su confianza y apreciar en la gran mayoría la virtud del liderazgo que ejercen en sus empresas, lo que les hace ser verdaderos capitanes.

Y es que para navegar con éxito en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo, los líderes deben trascender la visión a corto plazo y adoptar una perspectiva estratégica a largo plazo. Al conversar con ellos sobre sus metas de futuro, observo que se aventuran a soñar en grande y admiro como aprovechan todas las oportunidades a su alcance para desafiar el status quo. Así que, con ellos y gracias a ellos, he podido comprobar cómo en los éxitos conseguidos confluye el hecho cierto de que esas metas han estado profundamente arraigadas con los valores fundamentales de sus empresas.

No debemos olvidar que las empresas debemos ser agentes de cambio positivo en la sociedad. Construir organizaciones que perduren en el tiempo implica mucho más que alcanzar el éxito financiero. Se trata de crear un legado que trascienda generaciones y que contribuya a un mundo más sostenible y equitativo. Al integrar



Javier López y García de la Serrana
Socio-Fundador HispaColex Bufete Jurídico

prácticas sostenibles en sus operaciones, al fomentar la diversidad y la inclusión en sus equipos, y al apoyar causas sociales relevantes, las empresas pueden generar un impacto positivo en las comunidades en las que operan. Este enfoque no solo fortalece la reputación de la marca, sino que también atrae a los mejores talentos y fomenta la lealtad de los clientes.

La incertidumbre es el único elemento constante en el mundo empresarial. Pero también es la semilla de la innovación y el crecimiento. Los empresarios tenéis la capacidad de convertir los desafíos en oportunidades. Con creatividad, determinación y un equipo sólido, podéis alcanzar cualquier meta que os propongáis.

Este nuevo año es una oportunidad para crecer, para alcanzar nuevas metas y para construir un futuro mejor. Contamos con vosotros para impulsar la economía, generar empleo y crear un tejido empresarial más fuerte y sostenible. Desde HispaColex queremos acompañaros en este camino, aportando las herramientas y el apoyo que necesitáis. Juntos, podemos construir una sociedad más próspera y más justa.

En los 34 años de trayectoria profesional hemos tenido la fortuna de conocer las inquietudes empresariales de nuestros clientes, su dedicación y sus proyectos

- 3 CARTA DEL DIRECTOR**
Agradecer para crecer: un balance del año
- 4 LA CLAVE**
La Ley del Derecho de Defensa: Un paso adelante en la tutela judicial efectiva
- 5 DE ACTUALIDAD**
¿Puede un empresario autónomo acogerse a la ley de la segunda oportunidad?
- 6 ENTREVISTA**
Ignacio Salcedo Ruiz CEO y socio fundador de Greening Group
- 8 INVERTIR EN LA EMPRESA**
Impacto fiscal del rescate de los planes de pensiones
- 9 A TENER EN CUENTA**
La expropiación de negocios e industrias por causa de utilidad pública
- 10 EL ABOGADO RESPONDE**
¿Cómo agilizar el cobro de deudas comerciales en la UE? Proceso Monitorio Europeo
- 11 NOTICIAS HISPACOLEX**
HispaColex consolida su liderazgo con 18 años de certificación ISO 9001



hispacolex

BUFETE JURÍDICO



Despacho socio de

HISPAJURIS

EDITA: HISPACOLEX Servicios Jurídicos S.L.P.
Trajano nº8-1ª Planta-18002 Granada. Teléf.: 958 200 335
e-mail: info@hispacolex.com - hispacolex.com
DIRECTOR: Javier López y García de la Serrana
COORDINADORA: Elena Noguera Ocaña
FOTOGRAFÍA DE LA ENTREVISTA: Pepe Villoslada
DISEÑO E IMPRESIÓN: Aeroprint Producciones S.L.
DEP. LEGAL: 1023/2006

La Ley del Derecho de Defensa: Un paso adelante en la tutela judicial efectiva

Ignacio Valenzuela Cano
Socio-Abogado
Dpto. Derecho Civil-Mercantil
Consejero Académico de HispaColex

En el BOE de 14 de noviembre de 2024 se publicó la Ley Orgánica 5/2024, de 11 de noviembre, del Derecho de Defensa. Se trata de un derecho recogido en el artículo 24 de la Constitución y que resulta aplicable en toda situación de conflicto o controversia jurídica en la que se puede ver implicada cualquier persona. Este derecho estaba ampliamente contemplado en tratados internacionales y ampliamente reconocido y desarrollado por la jurisprudencia, aunque nunca había sido tratado de manera específica en una Ley Orgánica, por lo que era necesario que fuese objeto de una concreta regulación legal, mediante normas que se refieren, sobre todo, a ciertos aspectos de la profesión de abogado que hagan efectivo y garanticen ese derecho.

Por tanto, es una Ley que se centra en aspectos de la defensa letrada que permiten asegurar el derecho y su correcto desarrollo. Así lo indica el artículo 3 cuando dice que este derecho comprende la prestación letrada o asesoramiento en Derecho y la defensa de los intereses legítimos de las personas a través de los procedimientos previstos legalmente, así como el asesoramiento previo al eventual inicio de estos procedimientos.

En esta ley encontraremos referencias a cuestiones que ya estaban desarrolladas desde hace tiempo por otras disposiciones legales, como por ejemplo el derecho a la justicia gratuita para las personas que acrediten insuficiencia de recursos, la igualdad procesal, la sujeción del derecho a los procedimientos legalmente establecidos, etc. Pero también se hace referencia a otros aspectos relevantes en el derecho de defensa que si bien estaban desarrollados y reconocidos, eran merecedores de un desarrollo más concreto en una Ley Orgánica como ésta. Así, se hace referencia al derecho a la elección, renuncia o sustitución de la asistencia jurídica (en definitiva, el derecho a la libre elección del abogado y el derecho a renunciar al mismo), el derecho a la información clara, simple y comprensible de todo lo que aconte-

ce en los procedimientos legales que afecta a la persona, con especial referencia a situaciones de discapacidad o con menores de edad, o el derecho a ser informados sobre la gravedad del conflicto, el estado del asunto, los costos del procedimiento o las consecuencias de sus resultados (especialmente en cuanto a costas judiciales). Esto último está previsto en el artículo 6.2.e) y se refiere a la información sobre las consecuencias de una eventual condena en costas en un procedimiento judicial, para lo cual la Ley permite que los colegios de abogados puedan elaborar y publicar criterios orientativos, objetivos y transparentes, para cuantificar y calcular el importe razonable de los honorarios a efectos de una tasación de costas. Esto ya se venía haciendo y ahora se refuerza con el único fin de que se conozca con la mayor exactitud posible qué consecuencias económicas puede tener un procedimiento judicial para el caso de obtener una resolución desfavorable.

Todos estos derechos, unidos a otros que están reconocidos en la norma, tales como el derecho a la calidad de la asistencia jurídica, al uso de un lenguaje claro y comprensible, es algo que los abogados debemos tener muy interiorizado para ponerlo

siempre en práctica, porque el cliente necesita estar perfectamente informado de todo lo que le afecta en su asunto, sus derechos, acciones que puede plantear, consecuencias de las mismas, costes del servicio, estado de su asunto, información clara sobre las alternativas que tiene de manera que pueda tomar decisiones con conocimiento de causa. Al igual que ocurre en medicina, es fundamental el consentimiento informado, donde cada persona pueda decidir sobre su asunto una vez que sea consciente de todo lo que le afecta.

Esta Ley Orgánica también presta especial atención y desarrolla garantías de la abogacía, aspectos relacionados con la forma en la que los abogados debemos prestar nuestros servicios, porque esas garantías refuerzan justamente el derecho de defensa. Se exige que los abogados sean tratados con respeto, se tengan en cuenta sus circunstancias personales, se haga el encargo profesional por escrito y de forma clara, se garantice la confidencialidad y el secreto profesional, o se garantice la libertad de expresión del abogado. También hay referencias a los deberes de respeto a la ley, a la buena fe procesal y a evitar conflictos de intereses.



¿Puede un empresario autónomo acogerse a la ley de la segunda oportunidad?

*Mercedes Rull García
Socia-Abogada
Dpto. Derecho Civil-Mercantil
HispaColey Bufete Jurídico*

La Segunda Oportunidad es un mecanismo legal que permite a las personas físicas, incluidos los autónomos, reestructurar o cancelar sus deudas en situaciones de insolvencia. El objetivo principal es evitar que las personas queden atrapadas en una espiral de deudas que les impida recuperar su estabilidad financiera.

Lo cierto es que este mecanismo lleva en vigor más de 8 años si bien, desde la reforma de la ley que tuvo lugar en septiembre de 2022, se está utilizando con más asiduidad al haberse simplificado los trámites, reducido los plazos, permitido mayor flexibilización de los acuerdos y aumentado la cuantía de deudas exonerables con la Administración pública.

Ahora bien para poder acceder a la exoneración del pasivo insatisfecho, (EPI), es necesario cumplir una serie de requisitos, entre los que destacan:

- Estar en situación de insolvencia. La insolvencia puede ser actual o inminente (prevista para los 3 próximos meses).

- Ser deudores de buena fe. Esto se traduce en que no se encuentren en ninguno de los supuestos del artículo 487.1 del TRLC:

- 1.- Haber sido condenado en los 10 años anteriores a la solicitud a penas privativas de libertad, aun suspendidas o sustituidas, con penas superiores a los tres años por delitos contra la hacienda pública y la seguridad social, el orden socioeconómico y patrimonio, falsedad documental o derechos de los trabajadores.

- 2.- Haber sido condenado en los últimos 10 años por infracciones administrativas, que pueden ser tributarias, que tendrán que ser muy graves; de la seguridad social, pueden ser graves o no graves; o del orden social.

- 3.- Haber sido en su propia calificación el deudor, calificado como culpable.

- 4.- Haber sido condenado en el concurso de un tercero, persona afectada por la calificación.

- 5.- Haber infringido los deberes de colaboración o información.

- 6.- Haber proporcionado información falsa o engañosa o se haya comportado

de forma temeraria o negligente en el momento de contraer las obligaciones o de evacuar su cumplimiento.

- Tener deudas con, al menos, dos acreedores.

- No haber obtenido la EPI durante los 5 años anteriores, en caso de que fuera con liquidación de masa activa, o durante los 2 últimos años anteriores, con plan de pagos.

Es importante añadir que no todas las deudas pueden ser exoneradas debiendo hacer frente a las siguientes:

- 1.- Los créditos por responsabilidad civil extracontractual derivada de muerte o lesiones personales, accidente de trabajo o enfermedad profesional.

- 2.- Los créditos por responsabilidad civil derivada de delito.

- 3.- Los créditos por alimentos.

- 4.- Los créditos laborales, pero no todos: salariales y 60 días de trabajo efectivo anteriores a la declaración, con el tope del triple del salario mínimo interprofesional, y los posconcursoales sin límite, y con un límite común a ambos, que no hayan sido pagados por el Fondo de Garantías Salarial.

- 5.- Los créditos de Derecho público que excedan de 20.000 euros (10.000 de crédito tributario cuya gestión corresponde a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria y 10.000 euros de deuda de seguridad social).

- 6.- Los créditos por multas por delito y por sanciones administrativas muy graves.

- 7.- Los créditos por costas y gastos judiciales asociados a la solicitud de exoneración

- 8.- Las deudas con garantía real hasta el límite del privilegio especial.

Por otro lado, al igual que los particulares, los autónomos que cumplen los requisitos tienen varias formas de obtener la EPI:

- 1.- Liquidando la masa activa, de forma que tienen que enajenar sus bienes pero consiguen directamente la exoneración definitiva de sus deudas.

- 2.- Siguiendo un plan de pagos, obteniendo así la exoneración provisional y la definitiva al terminar los pagos. Por lo tanto, en principio solo cancelan sus deudas y continúan pagando el resto, durante un plazo de 3 años en general y 5 años en ciertos casos. Esto permite conservar los bienes, como la vivienda habitual.

- 3.- A través de la vía de la insuficiencia de masa activa, si no tienen bienes que liquidar y tampoco disponen de ingresos con los que seguir un plan de pagos.

En resumen, la reforma de la Ley Concursal ha hecho que la Segunda Oportunidad sea una herramienta más accesible y eficaz para los autónomos en dificultades económicas pero como en todo procedimiento judicial, es recomendable contar con el asesoramiento de un abogado especializado en insolvencia para que pueda guiarte a lo largo de todo el proceso e informarte sobre los derechos y obligaciones. Sólo de este modo se podrá conseguir el fin esperado.



“La tecnología es un pilar central en nuestra estrategia. La IA y el Big Data nos permiten optimizar nuestros procesos y prever y analizar múltiples opciones”

Ignacio Salcedo Ruiz

CEO y socio fundador de Greening Group

Ignacio Salcedo es el CEO y socio fundador de Greening, empresa global de generación, desarrollo y comercialización de energías renovables. Es Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Granada, donde desarrolló una sólida base que ha sido clave para el éxito de la compañía. Además, cuenta con un Executive MBA de la Escuela de Organización Industrial y es miembro de la Asociación de Empresarios de Sur de España, CESUR, en Granada, de la que fue director. Su enfoque innovador, visión estratégica y su compromiso han permitido que Greening se convierta en un referente en el sector de las energías renovables, además de expandir su presencia en los mercados internacionales hasta lograr su actual presencia en siete países.

En la carrera de Ignacio, que está intrínsecamente ligada a la compañía, destacan dos hitos que han sido puntos de inflexión en su trayectoria profesional. Por un lado, la salida a Bolsa de Greening, que el año pasado supuso un salto cualitativo y cuantitativo para la compañía y que lo convirtió en el CEO de una compañía cotizada con un crecimiento exponencial único. Por otro, la llegada de Greening a Estados Unidos, que inauguró una nueva fase en la historia de la compañía como empresa energética con generación propia y que es la prueba de su potencial internacional, estableciendo el CEO su residencia en el país norteamericano para liderar y dar a conocer en primera persona todo el valor de Greening.

1. ¿Cómo ha evolucionado Greening desde su fundación?

Greening ha experimentado una transformación extraordinaria. Nació como una compañía especializada en instalaciones fotovoltaicas, un spin off de la Universidad de Granada y en apenas unos años se ha consolidado como un referente en la transición energética. Esa evolución se puede apreciar tanto en las líneas de negocio como en la vinculación entre ellas, ya que ahora Greening esta verticalmente integrada y cuenta con una oferta multitecnológica que abarca fotovoltaica, eólica, biogás y almacenamiento. Y, por otro lado, la empresa se ha expandido internacionalmente y ha dado el salto al BME Growth, lo que refleja nuestro compromiso con un proyecto de futuro.

2. ¿Cuál es su mayor desafío personal como CEO de Greening, y cómo lo afronta?

El principal desafío como CEO en este momento está siendo gestionar un crecimiento tan rápido sin perder de vista nuestros valo-

res fundamentales, que son la sostenibilidad, la innovación y la excelencia operativa para contribuir a la transición energética. En concreto y como foco central de ese crecimiento, está Estados Unidos. Es nuestro siguiente gran reto como compañía y, por supuesto, mi gran reto personal. En 2025, EEUU se convertirá en nuestro principal mercado. Este año me mudé al país como reflejo de mi apuesta por esa meta, una prueba del foco de mis esfuerzos y mi convicción de que cumpliremos con el objetivo que nos hemos marcado.

3. ¿Cuál considera usted que ha sido el proyecto más significativo de Greening hasta la fecha, y qué lecciones ha aprendido de él?

Acabamos de poner en marcha un proyecto muy innovador, Greening Relieve, con el que vamos a reciclar paneles solares y darles una segunda vida útil a los materiales recuperados. Cuando la planta esté a pleno rendimiento el próximo año 2025 tendrá capacidad para más de 360.000 paneles solares anualmente. El desarrollo de nuestra propia tecnología nos

permite recuperar más del 95% de los materiales que componen un panel. Sólo en Investigación y Desarrollo hemos invertido más de 700.000€ en colaboración con la Universidad de Granada. Por lo tanto, este proyecto refleja que queda todavía mucho por hacer, por investigar y por mejorar y también que la transición energética no deja de promover la innovación y de generar nuevas oportunidades laborales.

4. ¿Qué papel juegan las nuevas tecnologías (IA, Big Data, etc.) en la estrategia de Greening?

La tecnología es un pilar central en nuestra estrategia y en ese sentido, la IA y el Big Data nos permiten optimizar nuestros procesos y prever y analizar múltiples opciones. Todo ello se traduce en una mejor eficiencia operativa y nos facilita avanzar en nuestras soluciones energéticas. Reconocemos la creciente relevancia de estas tecnologías en áreas como la comercialización de energía, la gestión inteligente de sistemas de riego impulsados por energía solar, mantenimiento pre-

ventivo de instalaciones fotovoltaicas, el trading de baterías y la inteligencia de mercado. Por ello, nuestro departamento de innovación está desarrollando proyectos para explorar su potencial.

5. ¿Cuál es la visión a largo plazo de Greening para contribuir a la sostenibilidad y la transición energética?

Aspiramos a consolidarnos como un líder global en la transición energética y para ello nos apalancamos en la excelencia, el talento, la innovación y el servicio al cliente. Partiendo de esta base estamos construyendo un proyecto en torno a las energías renovables para ayudar a crear una sociedad más limpia energéticamente para las generaciones futuras.

6. ¿Qué servicios ofrecéis desde cada una de las empresas del grupo?

Nuestra actividad se estructura en tres líneas de negocio: (i) Generación, con la que desarrollamos y operamos proyectos de energías renovables a gran escala; (ii) construcción, que abarca soluciones completas para proyectos renovables, -incluyendo mantenimiento e infraestructura-; y (iii) comercialización, que se enfoca al suministro de energía verde en mercados clave para nosotros.

7. ¿Qué diferencia a Greening de otros actores en el mercado de las energías renovables? ¿Cuáles son sus principales ventajas competitivas?

Nuestra ventaja principal es la diversificación, tanto geográfica como por líneas de negocio. Nuestra presencia y capacidades en toda la cadena de valor de la energía nos permite afrontar los retos que pueden presentar determinados mercados en determinados momentos, haciendo nuestro negocio más resiliente y eficiente. De esta forma nos hemos posicionado como un socio estratégico para grandes inversores y clientes institucionales, a los que podemos proveer de las soluciones energéticas que necesiten en diferentes países.

8. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta Greening en el mercado actual?

El sector de las renovables enfrenta numerosos retos, pero consideramos que con un enfoque diversificado del negocio estos retos son oportunidades. Por eso el foco de Greening está en posicionarnos en varias geografías, fortalecer nuestras relaciones con socios estratégicos, apostar por tecnologías emergentes y controlar nuestra generación.

9. ¿En qué mercados geográficos o segmentos de negocio está centrando sus esfuerzos?

Estamos presentes en mercados internacionales con alto potencial de crecimiento, incluyendo Estados Unidos, México, Alemania, Francia, Italia, además de España. Nuestras capacidades en toda la cadena de valor nos permiten adaptarnos a las necesidades de los clientes en cada caso, con un especial enfoque hacia la generación para llegar a ser un Independent Power Producer (IPP).

10. ¿Cómo describiría la cultura organizacional de Greening y cómo fomenta un ambiente de innovación y colaboración?

En Greening nos gusta el talento y nos gusta que se desarrolle en nuestra compañía, por eso fomentamos la innovación y la excelencia: para desarrollar proyectos y soluciones que aporten valor en términos de sostenibilidad energética. Colaboramos también con la Universidad de Granada en el desarrollo de actividades de formación, talleres, seminarios, promoción de la inserción laboral y concesión de becas, además de fomentar la transferencia de resultados de investigación para

seguir innovando. En el último año, destinamos el 20% del EBITDA a I+D+i. Esto ya da pistas de la importancia que le damos a la innovación y lo que valoramos la aportación de nuevas ideas, vengan de donde vengan.

11. En Greening existe una cultura organizacional que promueve el cumplimiento normativo y ético y, en ese marco, habéis confiado a HispaColex la implantación de vuestro Plan de prevención de delitos.

¿Cómo se asegura Greening Group de que todos los empleados estén al tanto de las políticas de compliance y sus responsabilidades?

Con formación y sensibilización. Estamos aplicando estándares de compliance muy elevados, en línea con nuestras ambiciones de crecimiento. Hemos implementado programas de formación continua para todos los empleados, asegurando que comprendan sus responsabilidades en esta materia fundamental.

12. ¿Cuál es el legado que le gustaría dejar con Greening?

Dejar constancia de cómo una empresa surgida a partir de una spin-off de la Universidad de Granada ha sido capaz de crecer, expandirse internacionalmente y cotizar en BME Growth en base al esfuerzo, la formación y el sacrificio conjuntos.

“Aspiramos a consolidarnos como un líder global en la transición energética y para ello nos apalancamos en la excelencia, el talento, la innovación y el servicio al cliente”



Impacto fiscal del rescate de los planes de pensiones

Irene Sánchez Carrasco
Socia-Economista y Asesor Fiscal
Dpto. de Empresas
HispaColex Bufete Jurídico

Como cada final de año, una de las cuestiones que se nos plantea es cómo reducir la carga fiscal para la próxima campaña de IRPF, siendo una de las posibilidades las aportaciones a los planes de pensiones.

La ventaja fiscal que tienen los planes de pensiones es la de permitir un **diferimiento** en el pago de impuestos, de manera que conforme se van realizando las aportaciones a dichos planes, se pueden aplicar las reducciones, en la cuantía establecida cada ejercicio en la LIRPF, al objeto de minorar la Base Imponible del Impuesto.

Sin embargo, es importante conocer el impacto fiscal que va a suponer el rescate de un plan de pensiones llegado el momento, y **evitar una doble imposición**, como consecuencia de las aportaciones realizadas por el partícipe no reducidas.

Hay que aclarar que las prestaciones por planes de pensiones, constituyen Rendimientos del Trabajo (artículo 17.2.a) de la Ley IRPF, y como tal

deben de ser objeto de integración en la Base Imponible general del IRPF del percceptor, como una tributación más.

El rescate de un plan de pensiones se puede hacer de varias formas, en forma de capital (pago único), en forma de renta (temporal o vitalicia) o en forma de prestación mixta.

La forma en que se decida rescatarlo tiene un impacto fiscal, ya que en el caso de que se den ciertas circunstancias, será posible la aplicación de una reducción del 40% (Disposición Transitoria duodécima de la Ley 35/2006 de 28 de noviembre (DT 12ª de la Ley IRPF)).

Para evitar una doble imposición hay que señalar **Sentencia de 5 de noviembre de 2020 del Tribunal Supremo**, en base a la cual, se establece que cuando las aportaciones realizadas a un plan de pensiones no han sido objeto de reducción en la Base imponible del IRPF, cabiendo la misma, el partícipe podrá deducir dichas cantidades en el momento de rescate. Ahora bien, la Administración tendrá derecho a la comprobación de la legalidad de la reducción.

En este sentido también es interesante recordar la Consulta vinculante V0037-24 de 7 de marzo de 2024 sobre la tributación en IRPF del rescate del Plan de Pensiones de los empleados de Telefónica, en la que se menciona la **Resolución de 20 de julio de 2022 dictada por el Tribunal Económico-Administrativo Central**, referida al tratamiento fiscal de las prestaciones percibidas por el rescate del Plan de Pensiones de los trabajadores de Telefónica S.A. (FONDITEL).

Esta Resolución exige distinguir dos tipos de aportaciones y contribuciones al Plan de pensiones, una aportación inicial, por el importe de los derechos consolidados por servicios pasados a 01/07/1992, y las aportaciones siguientes realizadas por los partícipes y el promotor del Plan de Pensiones.

Con respecto a la aportación inicial, este importe ha de ser tratado como procedente de primas de un **seguro colectivo**. En estos casos, se puede aplicar el 75% de reducción en base al artículo 94.2 b) del RD Legislativo de 5 de marzo.

Por tanto, en base a este criterio del TEAC, que es vinculante para la Administración Tributaria, la parte de la prestación que derive de la aportación inicial, se considerará derivada de un seguro colectivo, que no fue objeto de reducción, de manera que al tributar en su día, no puede ser objeto de doble imposición. En estos casos, siempre y cuando se disponga de la documentación que sirva de prueba, se podrá instar a la Administración para la rectificación de la autoliquidación en la cual se produjo la doble imposición, así como la solicitud de devolución de ingresos indebidos.

Hay que decir que es el obligado tributario el que tendrá que acreditar el importe de dichas aportaciones realizadas por él al seguro colectivo, así como las contribuciones que le fueron imputadas fiscalmente, reflejadas unas y otras en las nóminas.

En base a esta Resolución del TEAC, el percceptor podrá solicitar a la Administración Tributaria, la devolución de las cuantías que le correspondan, con motivo de la doble imposición.



La expropiación de negocios e industrias por causa de utilidad pública

Manuel Peragón Ocaña
Socio-Abogado
Director Sede Jaén
HispaColey Bufete Jurídico

En ocasiones, cuando es necesario expropiar un inmueble para la ejecución de una obra pública o una infraestructura, es necesario demolerlo. En este supuesto, la administración no sólo debe abonar el suelo y la construcción expropiados, sino que para el supuesto de que estén ocupados por industrias o negocios debe abonar una indemnización a sus titulares por cese o por traslado de las mismas en caso de que no exista cese.

Puede afirmarse que la expropiación constituye una limitación al carácter perpetuo de la propiedad; y esencialmente se trata del medio jurídico en cuyo mérito la Administración Central del Estado, las Comunidades Autónomas y los Entes o Corporaciones Locales, obtienen que un bien sea transferido de un patrimonio a otro por causa de utilidad pública; lo que equivale a identificar la causa legitimadora de la expropiación, esto es, lograr establecer el fin de utilidad pública o interés social, previa la indemnización y/o justiprecio que se determine en un procedimiento contradictorio; que puede terminar por acuerdo entre la administración y el beneficiario, mediante el intercambio de hojas de apreciación contradictorias (valoraciones hechas por peritos) y en última instancia, si existe disconformidad, por resolución del Jurado Provincial de Expropiaciones, que tiene que estar suficientemente motivada y razonada. Esta resolución es un acto que pone fin a la vía administrativa, que puede ser directamente impugnado ante los tribunales de la jurisdicción contencioso-administrativa.

A este respecto, es muy importante tener presente que en la expropiación forzosa de un negocio o industria, la administración deberá abonar en el justiprecio el valor del suelo y la construcción, y además el valor del negocio o la industria.

En este último caso, entre los conceptos indemnizables que deben

ser objeto de evaluación económica, hemos de tener en cuenta los siguientes:

a) Los gastos derivados del traslado de las instalaciones de la industria a un nuevo emplazamiento, entendidos como gastos de transporte de toda la maquinaria, stock, oficinas, así como mobiliario. Los gastos a considerar serán aquellos necesarios para desmontar, trasladar, acondicionar e instalar nuevamente, tanto el mobiliario como los equipos electrónicos e informáticos. E incluso, la jurisprudencia ha entendido que son indemnizables dentro de este concepto los gastos necesarios para que la actividad no se paralice durante el traslado, incluyendo la duplicación de las instalaciones si fuese necesario. También se incluiría la paralización de la actividad motivada por el traslado para el caso de no hacer este desdoblamiento.

b) Los gastos para el acondicionamiento de un nuevo local. Se tratará de los gastos necesarios para adaptar el nuevo local a la actividad cuyo traslado impone la administración. Dentro de este concepto alguna jurisprudencia ha venido excluyendo aquellos conceptos que puedan suponer una mejora de las instalaciones existentes. Dentro de este concepto la jurisprudencia viene incluyendo los honorarios profesionales de proyecto, tasas, impuestos, dirección facultativa para el cambio de instalaciones; conexiones a las redes de distribución de gas, agua, luz, teléfono, así como gastos de publicidad

para poner en conocimiento de su clientela la nueva ubicación de sus instalaciones.

c). Las pérdidas por transporte. Dependiendo de la actividad, es resarcible el deterioro de elementos motivados en el transporte, es decir, que se podrán incluir las reparaciones derivadas del transporte de los elementos de la empresa o negocio.

d). Las pérdidas de beneficios por paralización de la actividad económica durante el traslado. Esta pérdida ha sido admitida por la jurisprudencia. Dentro de este concepto, se incluyen las indemnizaciones laborales a las que tenga que hacer frente la empresa con motivo de la paralización de la actividad.

e). Pérdida de clientes. El cambio de ubicación de la empresa supone normalmente una pérdida de la clientela, por lo que estamos ante un concepto indemnizable, aunque va a depender del concreto caso, a cuyo caso habrá que estar a la prueba de esta circunstancia, no siempre fácil.

Por último, a tener en cuenta también, que transcurridos seis meses desde la iniciación legal del expediente expropiatorio sin haberse determinado por resolución definitiva el justiprecio del negocio o industria, la Administración expropiante es responsable de la demora y estará obligada a abonar al expropiado una indemnización adicional, consistente en el interés legal del justiprecio hasta el momento en que se haya determinado y que se liquidará con efectos retroactivos.



¿Cómo agilizar el cobro de deudas comerciales en la UE? Proceso Monitorio Europeo

Marian Cruz Gámez
Socia- Abogada y Economista
Dpto. Derecho Civil-Mercantil
HispaColex Bufete Jurídico

Un alto porcentaje de nuestras empresas españolas nacen o crecen con vocación de internacionalización. El alto potencial empresarial con el que tenemos la suerte de contar, hace que nuestras empresas granadinas, andaluzas y españolas quieran llegar cada vez a más mercados. Esa vocación de internacionalización supone en la mayoría de los casos un trampolín al éxito y, acompañada del correspondiente asesoramiento, una forma segura de crecimiento.

Sin embargo, cualquier actividad comercial lleva aparejado un porcentaje de riesgo respecto al cobro. Así, aunque nuestra empresa tenga un alto potencial de desarrollo y pueda llegar a mercados más allá de los nacionales, el beneficio deseado puede verse frustrado ante situaciones de impago.

Con el objetivo de tratar de solucionar, o al menos facilitar la solución de estas situaciones de impago, nació el proceso monitorio europeo, establecido en el Reglamento (CE) 1896/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, de aplicación desde el año 2008 en los 28 Estados miembros de la UE excepto en Dinamarca.

Aunque como decimos, aunque contamos con esta herramienta judi-

cial desde hace más de 15 años, resulta necesario recordar su existencia, aplicación y bondades, pues tiene como función principal obtener el recobro de deudas pecuniarias, líquidas, vencidas y exigibles dentro de la Unión Europea. De modo que, constituye el primer proceso civil común en la Unión Europea, que vamos a poder aplicar a asuntos transfronterizos para solucionar de manera rápida, sencilla y económica estas indeseables situaciones de impagos comerciales.

Como decimos, para poder iniciar un procedimiento judicial de proceso monitorio europeo ante un órgano jurisdiccional español, es necesario que nos encontremos ante un asunto transfronterizo (es decir que por ejemplo la sociedad que nos ha dejado impagada una factura tenga su domicilio en un Estado Miembro distinto a España) relativo a una materia civil y mercantil, en el que resulten implicados como decimos Estados Miembros de la Unión Europea con excepción de Dinamarca. El inicio de este procedimiento se efectuará a través del formulario A de requerimiento europeo de pago, en el que se identifican las partes, se deja constancia de la situación comercial de la que se deriva la correspondiente deuda, se cuantifica la propia deuda y en su caso se incluyen las penalizaciones e intereses, que se pretende reclamar. En este sentido, el Reglamento europeo 1896/2006 exige como requisito importante para la admisión a trámite del proceso monitorio europeo y su posterior tramitación, que la

reclamación se refiera uno o varios créditos de naturaleza pecuniaria (sin límite de cuantía), de importe determinado, es decir un crédito dinerario líquido (cantidad cierta y determinada o determinable a través de simples operaciones aritméticas) y que el plazo para efectuar el abono haya transcurrido haciendo así el crédito exigible.

Presentado el referido formulario A y entrando en la propia tramitación del procedimiento monitorio europeo, debemos tener en cuenta la especial importancia de la notificación al deudor demandado, dado que en el supuesto de que el demandado notificado no conteste al requerimiento, el mismo deviene ejecutivo. Es decir, el Órgano Judicial considerará que la deuda no ha sido impugnada y se despachará ejecución a través del formulario G, enviando al demandante el pertinente título de ejecución. El requerimiento europeo de pago que haya adquirido fuerza ejecutiva en España (Estado miembro de origen) tiene también fuerza ejecutiva en cualquier otro Estado miembro sin necesidad de exequátur y sin posibilidad de impugnar su reconocimiento, permitiendo al demandante la ejecución forzosa y el embargo de los bienes del deudor necesarios para cubrir el importe de la deuda reclamada. Podemos decir por tanto, que numerosos conflictos han sido resueltos a través de esta vía.

No obstante, el demandado por su parte, podrá oponerse al requerimiento de pago a través del formulario F del Anexo VI del Reglamento Europeo, el cual deberá ser enviado en un plazo de 30 días desde la notificación del requerimiento. Registrada la oposición, el procedimiento monitorio europeo finalizará y se iniciará la tramitación del correspondiente proceso declarativo.

Nos encontramos por tanto ante una interesante opción para solucionar estas indeseables situaciones de impago de facturas que nuestras empresas pueden encontrar en su salida al mercado europeo. Sin embargo, cabe recordar la importancia que tiene documentar bien las transacciones comerciales nacionales, europeas e internacionales, contando con el adecuado asesoramiento legal previo y dotándolas en la medida de lo posible de las debidas garantías.



HispaColex consolida su liderazgo con 18 años de certificación ISO 9001

Aenor, entidad líder de certificación en España, ha reconocido por decimoctavo año consecutivo el Sistema de Calidad de HispaColex basado en exigentes patrones de gestión implementados en la firma desde el año 2006, lo que la hizo merecedora de la categoría de empresa de servicios de asesoramiento jurídico más innovadora de las tres provincias donde tenemos sede, Granada, Málaga y Jaén.

Desde 2006, HispaColex ha mantenido un sistema de gestión de la calidad alineado con los estándares internacionales más exigentes. Esta certificación ha sido un pilar fundamental en la estrategia de la empresa, permitiéndole alcanzar niveles de excelencia operativa y satisfacción del cliente que la distinguen en el mercado.

A lo largo de estos 18 años, la certificación consecutiva en ISO 9001 ha sido un motor de transformación para el equipo de abogados y economistas comprometidos con

una forma de trabajar que siempre busca la satisfacción del cliente.

La renovación de la Certificación de Calidad evidencia la conformidad de Sistema de Gestión de la Calidad con la norma ISO 9001:2015 y nos permite garantizar al cliente que nuestra empresa continúa en la línea marcada hace años y seguirá prestando un servicio eficaz y eficiente, haciendo uso de herramientas de gestión de última generación, como es nuestro servicio OnLine de acceso a todos los expedientes y documentación relacionada, así como la mejora continua de nuestros procesos de trabajo que inciden en la rapidez de respuesta y transparencia, ya que son nuestros elementos diferenciadores, todo ello con el único fin de conseguir la satisfacción del cliente.

Cumplimiento normativo y prevención penal

Así mismo, desde 2019, HispaColex cuenta con la certificación de AENOR de su Sistema

de Gestión de Compliance Penal según la Norma UNE 19601. El alcance del certificado cubre la prestación de asesoramiento jurídico y la asistencia letrada en las áreas de derecho civil, mercantil, penal, laboral, administrativo y de seguros.

La Política de Cumplimiento de HispaColex está alineada con la cultura de integridad y respeto hacia las normas, bajo la filosofía de tolerancia cero respecto de las conductas que pueden entrañar incumplimientos a la normativa vigente y a las políticas y procedimientos internos establecidos.

Así mismo incorpora compromisos en materia de Políticas antiacoso, de Prevención del Blanqueo de Capitales y de buen gobierno recogidos en el Código Ético de la firma, cuyos estándares éticos tienen en consideración no sólo los intereses de HispaColex sino también las necesidades y expectativas de los grupos de su entorno con los que se relaciona.





hispacolex

BUFETE JURÍDICO



María Pérez e HispaColex Bufete Jurídico os desean Feliz Navidad.

Y que 2025 venga cargado de alegrías.