

DECLARACIÓN DE BIENES EN EL EXTRANJERO

Francisco Javier Obispo



Aviso a navegantes: la Agencia Tributaria ha finalizado la primera inspección en la que aplica todo el régimen sancionador de la normativa de declaración de bienes en el extranjero (modelo 720).

Se trata de un contribuyente que presentó voluntariamente dicha declaración fuera de plazo. Declaró en 2014 unos 340.000 euros que tenía en inversiones financieras en Suiza en vez de hacerlo en 2013.

Ahora, la inspección los ha considerado como un incremento de patrimonio no justificado y le reclama a esta persona 439.000 euros (un 29% más que lo declarado fuera de plazo), al sumar a la cuota tributaria la sanción del 150% y los intereses de demora.

La presentación extemporánea no excluye la sanción, según el criterio de la inspección y también de la Dirección General de Tributos. La alternativa que le queda al contribuyente es poder demostrar que las rentas declaradas en el extranjero tributaron en su momento, cuestión que puede ser complicada.

Así están las cosas a pesar del anuncio de la Comisión Europea de la apertura de un expediente a España porque juzga que la norma infringe el Derecho Comunitario en el régimen sancionador, que considera desproporcionado y en la imprescriptibilidad.

Parecería más razonable que se actuase con cierta cautela no imputando como ganancia patrimonial aquellos bienes que ya habían prescrito cuando entró en vigor la norma y esperar a ver cómo se pronuncia la Comisión Europea, pero...



EL TRIBUNAL SUPREMO INVALIDA LOS INTERESES DE DEMORA ABUSIVOS EN LOS CONTRATOS DE PRÉSTAMO NO HIPOTECARIOS

Los consumidores de nuestro país están de enhorabuena, toda vez que gracias a una reciente sentencia del Tribunal Supremo los intereses de demora vinculados a los préstamos sin garantía hipotecaria dejarán de ser abusivos.

El Pleno de la Sala Civil del Tribunal Supremo, mediante la sentencia 265/2015, de 22 de abril, ha decidido declarar nulas, sin valor ni efecto alguno, todas las cláusulas en las que se haya pactado un interés de demora de más de dos puntos porcentuales sobre el interés remuneratorio.

Esta medida se aplica a todos los contratos de préstamo (entendemos que también a créditos en cuenta corriente) sin garantía hipotecaria concedidos por entidades financieras a personas físicas en el ámbito de su actividad privada (no profesional), es decir como consumidores.

Se acabaron por tanto las liquidaciones exorbitadas a tipos elevadísimos, cuya finalidad iba más allá de disuadir a los deudores del impago y suponían una fuente de ingresos adicional desproporcionada para las entidades financieras.

¿Efectos retroactivos?

En cualquier caso, en este punto surge la eterna y gran cuestión: ¿tiene la sentencia del Tribunal Supremo efectos retroactivos? La resolución nada dice al respecto, pero entendemos que cabría estudiar este efecto, puesto que la consecuencia inevitable de la nulidad es la restitución de prestaciones.

CIVIL

ENRIQUECIMIENTO INJUSTO EN LA VENTA A POSTERIORI DE INMUEBLES SUBASTADOS

El Tribunal Supremo mantiene que es ajustado a derecho seguir la ejecución con-

tra el ejecutado en el caso de que, adjudicada su finca al ejecutante, no alcance el valor de la deuda, y señala que existe enriquecimiento injusto si en la venta posterior de los bienes ejecutados por parte del ejecutante se consigue un precio superior al de adjudicación, aflorando una plusvalía.

En concreto dice que sólo podrá advertirse enriquecimiento injusto cuando, tras la adjudicación del inmueble al ejecutante, y en un lapso de tiempo relativamente próximo, el ejecutante hubiera obtenido una plusvalía muy relevante, pues este hecho mostraría que el crédito debía haberse tenido por satisfecho en una proporción mayor, y al no serlo, el acreedor obtiene un enriquecimiento injusto con la plusvalía o con parte de la misma.



LOS TRATOS PRELIMINARES Y LA RUPTURA INJUSTIFICADA DE LAS NEGOCIACIONES

Los tratos preliminares son los actos que los interesados llevan a cabo con el fin de elaborar, discutir y concertar un contrato. Estos tratos pueden durar pocos días pero pueden darse casos de meses de negociaciones que acaban en ruptura y que han supuesto desembolsos, implicado a profesionales y empleados y que, en definitiva, han generado gastos y una posible pérdida de otras oportunidades de negocio, planteándose la derivación de una responsabilidad precontractual.

La doctrina civil ha estado mucho tiempo preguntándose sobre el fundamento de esta responsabilidad y ha llegado a la conclusión que dicho fundamento está en el principio general de la buena fe, que impera no solo en las relaciones contractuales sino en las derivadas del “contacto

social”. Si impera la buena fe desde el inicio, la parte que se separa de la negociación y decide no con-



tratar, aunque sus motivos puedan ser fútiles o no razonables, no hace otra cosa que ejercer su libertad, y ni moral ni jurídicamente puede considerarse que estaba obligado a contratar.

En España, de forma mayoritaria, la responsabilidad precontractual, basada en la violación de la buena fe, solo alcanza el interés negativo -el que es consecuencia de la es-

terilidad de la negociación-, llamado también daño emergente, con exclusión del lucro cesante. Ahora bien, los principios UNIDROIT, así como los comentarios oficiales a los Principios del Derecho Europeo de Contratación y el anteproyecto de Código Europeo de Contratos, que reconocen expresamente la responsabilidad precontractual y, en consecuencia, la recuperación de los gastos, admiten también la responsabilidad por la pérdida de oportunidad de celebrar otros contratos, pero en todos los casos dejando de lado las ganancias que pudiera haber obtenido de perfeccionarse el contrato.

Entendemos que es la dirección correcta ya que cualquier daño a la confianza es una quiebra al sistema jurídico económico de nuestra sociedad.

FISCAL

IMPUTACIÓN DE RETENCIONES PROFESIONALES

La Dirección General de Tributos ha confirmado, mediante consulta vinculante, que las retenciones soportadas correspondientes a los rendimientos de actividades económicas deben imputarse al periodo impositivo en que deban imputarse los ren-

dimientos de los que procedan estas retenciones, con independencia de que la retención hubiera sido ingresada o no en la Hacienda Pública. Y sin perjuicio de las responsabilidades en que incurra el retenedor por las retenciones practicadas y no ingresadas.



IGNASI BIOSCA

PRESIDENTE DE CATALONIABIO

“El sector biotecnológico está alcanzando la madurez”

¿Cómo ha vivido el sector biotecnológico catalán la crisis económica?

El sector de las empresas de investigación e innovación en el ámbito de las ciencias de la vida ha sufrido la crisis de manera acentuada. Hemos vivido la desaparición de empresas como consecuencia de la falta de financiación necesaria para desarrollar los proyectos. Sin embargo, en el último año hemos tenido noticias referentes a la atracción de inversión internacional que nos hacen pensar que estamos remontando. Es el momento para que más proyectos científicos se conviertan en empresariales de la mano de un emprendedor y pensamos que la financiación para los proyectos buenos -directa o a través de fondos especializados- acompañará al sector y a sus éxitos.

¿Cuál es la tipología de empresas que desarrollan la actividad en nuestro país?

Es muy heterogéneo. Mayoritariamente son startups que desarrollan productos o plataformas tecnológicas que nacen de entornos académicos, pero también empresas de servicios técnicos y de servicios jurídicos o financieros especializados, así como grupos inversores especializados y farmacéuticas comprometidas con la innovación.

¿En qué posición está el sector biotecnológico catalán en el plano internacional?

El sector está alcanzando la madurez. Llevamos quince años en los que se han creado muchas empresas y ya tenemos emprendedores con experiencia internacional y proyectos que atraen el interés de fondos de inversión multinacionales. Partimos de ciencia

“Partimos de ciencia de primer nivel y de equipos preparados para competir en el mercado global”

de primer nivel y de equipos cada vez más preparados para competir en el mercado global. Debemos seguir apostando por la colaboración entre centros de investigación, universidades y hospitales, a la vez que necesitamos empresas de mayor tamaño, que generen más empleo y facturación para poder consolidarnos como sector.

¿Ofrece oportunidades para el emprendimiento? ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan los nuevos proyectos empresariales?

Sin ninguna duda, el sector biotecnológico ofrece oportunidades para el emprendimiento. En CataloniaBio creemos en el modelo que tenemos como sector, basado en transferir la excelente ciencia de nuestros centros de investigación hasta los pacientes, a través de la generación de startups y spin-off y del papel tractor de la industria farmacéutica para acercar los productos al mercado y a la vez ser receptoras de nuevas tecnologías. El principal reto está en la viabilidad financiera de las empresas para llegar con éxito a etapas más avanzadas del desarrollo.

¿El número de patentes generadas es el principal indicador de calidad?

El modelo de negocio de las empresas del sector biotecnológico se basa en la explotación de la propiedad intelectual y es evidente que las patentes son un indicador clave. Sin



embargo, se suele medir el éxito en referencia al número de solicitudes de patente, cuando en mi opinión se debería analizar, por un lado, el número de patentes concedidas, y por otro, el número de patentes (solicitudes o patentes concedidas) que han sido objeto de un contrato de licencia, es decir, que han generado una actividad económica entre instituciones, públicas o privadas.

¿Qué puede aportar el crowdfunding al sector?

El crowdfunding y otros vehículos colaborativos de financiación de proyectos son iniciativas que están aquí para quedarse y que encajan muy bien con el sector biotecnológico. Este sector siempre ha sido avanzado en cuanto a sus modelos de financiación y también aquí tomará el liderazgo en este ámbito, en el que por otro lado es de esperar un aumento de la regulación y la llegada de posibles mercados secundarios donde no únicamente se puedan hacer ampliaciones de capital sino también compraventa de participaciones.

¿Puede valorar el compromiso público para con el sector?

Somos conscientes que las diferentes administraciones han vivido unos años de escasez, que ha comportado recortes en diferentes ámbitos. Sin embargo, hemos visto el esfuerzo que han hecho para que esas medidas afecten lo menos posible a sectores estratégicos como el biotecnológico. A los gobiernos les pediría que destinen todos los recursos posibles a los sectores estratégicos y que se vuelva a plantear el potencial de la compra pública como elemento de acompañamiento y respaldo de la internacionalización de los proyectos locales.

BELLAVISTA IMPULSA VOCACIONES EN GESTIÓN DE LA CIENCIA CON LA UNIVERSITAT DE VIC

BELLAVISTA impulsa un programa de vocaciones científicas y salidas profesionales para jóvenes estudiantes de ciencias junto con la Universitat de Vic - Universitat Central de Catalunya. El programa quiere abrir oportunidades laborales más allá del laboratorio y contará entre el profesorado con profesionales

de prestigio en diferentes ámbitos de la transferencia tecnológica, la calidad y el capital. Marta Príncipe, directora del Departamento Tecnológico de BELLAVISTA y coordinadora del programa, proporcionará a los alumnos una visión global de los actores implicados en llevar un producto desde la idea al mercado.

PROTECCIÓN DE DATOS

OBTENCIÓN DE DATOS PERSONALES EN FUENTES ACCESIBLES AL PÚBLICO

Tendemos a entender que las fuentes accesibles al público consisten en cualquier información que esté a nuestra disposición, lo que crea una problemática derivada de la mala interpretación de la legislación por parte de empresas y profesionales que tratan con datos de carácter personal.

En primer lugar debemos entender el Principio del Consentimiento regulado en la LOPD, que establece que es necesario obtener el consentimiento del afectado para poder utilizar sus datos, salvo que la Ley disponga lo contrario. Sin embargo la LOPD nos adelanta que existen excepciones a este principio. El artículo 6.2 establece las excepciones al Principio del Consentimiento, entre las que se encuentran los datos que forman parte de las fuentes accesibles al público. La LOPD define las fuentes accesibles al público como "aquellos ficheros cuya consulta puede ser realizada, por cualquier persona, no impedida por una norma limitativa o sin más exigencia que, en su caso, el abono de una con-

traprestación" y especifica una lista numerus clausus de dichas fuentes: el censo promocional, los repertorios telefónicos, las listas de grupos profesionales, los diarios y boletines oficiales y los medios de comunicación.

La tendencia es que empresas y/o profesionales que manejan datos de carácter personal se pregunten si Internet podría considerarse una "fuente accesible al público" dado que los datos personales están tan a mano y a nuestra disposición, y por tanto, el tratamiento de los datos de contacto no requieren consentimiento por parte del usuario. La Agencia Española de Protección de Datos ha resuelto en diversas resoluciones que Internet, a efectos de la LOPD, no es un medio de comunicación, sino un canal de comunicación y no entra dentro del numerus clausus de las fuentes accesibles al público. En consecuencia, la publicación de datos en Internet no admite su libre utilización, ya que para ello será necesario disponer del consentimiento inequívoco de su titular.

LABORAL

ULTRA ACTIVIDAD DE LOS CONVENIOS

El Tribunal Supremo vuelve a corregir la reforma laboral en materia de ultra actividad de los convenios (esto es, la aplicación automática de un Convenio Colectivo ya denunciado, más allá de la vigencia prevista en su propio texto). En sentencia de 8 de mayo de 2015 ratifica la tesis que ya mantuvo en otra sentencia de marzo de 2015 en el caso del convenio de Air Nostrum, en la que establece que los convenios que tenían previsto en su articulado la prórroga de su contenido normativo hasta que se cerrara un nuevo convenio, no caducan al año de terminar su vigencia aunque no se haya negociado un nuevo convenio.

En este caso equipara la expresión negociar a pactar y por lo tanto hasta que no haya pacto puede entenderse prorrogado el convenio anterior. Se trata de una nueva rectificación de la reforma laboral de 2012, que había establecido el fin de la ultra actividad de los convenios si no se cerraba un nuevo convenio en el año siguiente al término de su vigencia, salvo que las partes pactaran lo contrario. Este periodo máximo de un año de ultra actividad tiene como consecuencia que se aplica el convenio de ámbito superior o, si este no existe, los mínimos legales.

Pasar de las condiciones laborales del convenio a los mínimos del Estatuto de los Trabajadores supone un grave problema para empresas y trabajadores: estos pierden todas las condiciones que el convenio recogía, pero la empresa pierde las reglas mediante las cuales organizaba la actividad empresarial y la productividad.

BELLAVISTA

Miembro de **INTEGRA**  **INTERNATIONAL**®
Your Global Advantage

BARCELONA

Avda. Diagonal 463 bis 3º 4ª
08036 Barcelona - España
Tel.: (34) 93 363 54 71
Fax: (34) 93 439 02 04
bcn@bellavistalegal.eu

GRANOLLERS

C/ Sant Jaume nº 16 1º
08401 Granollers (Barcelona) - España
Tel.: (34) 93 860 39 60
Fax: (34) 93 870 61 68
grn@bellavistalegal.eu

MADRID

C/ Capitán Haya 1 - 15º
28020 Madrid - España
Tel.: (34) 91 417 70 86
mad@bellavistalegal.eu



Representada en más de 70 países con 193 oficinas

Afganistán, Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bélgica, Bermuda, Brasil, Bulgaria, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Croacia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Holanda, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Jordania, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malasia, Malta, Marruecos, Mauricio, Méjico, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Qatar, Reino Unido, República Checa, República Corea, República Dominicana, Rusia, Sudáfrica, Singapur, Suiza, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela y Vietnam.

Miembro de **Euréseau**, red internacional de abogados con oficinas en 24 países.

www.bellavistalegal.eu

Sus datos están incluidos en un fichero de BELLAVISTA LEGAL, S.L. para el envío de las presentes comunicaciones. Si desea acceder, modificar y/o cancelar sus datos u oponerse a su tratamiento, por favor, remítanos un correo electrónico a info@bellavistalegal.eu