

CONSULTORIO LABORAL

PENSIÓN DE JUBILACIÓN Y RENUNCIA

¿Se puede renunciar a la pensión de jubilación?

En el artículo 3 del Real Decreto Legislativo 8/2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social (LGSS) se establece el siguiente contenido: «Será nulo todo pacto, individual o colectivo, por el cual el trabajador renuncia a los derechos que le reconoce la Ley General de la Seguridad Social». Pero ¿qué pasa cuando una persona, en el momento que recibe la notificación de la concesión de la pensión de la jubilación, le pide a la entidad gestora que no la quiere para así poder solicitarla con posterioridad para cuando le resulte más favorable para sus intereses personales?

La Sala de lo Social del Tribunal Supremo, en sentencia de fecha 26 de abril del 2023, determinó que la «renuncia» no está expresamente prevista en la norma, pero tampoco se halla prohibida. Y estableció que el beneficiario de la pensión de jubilación puede dejar sin efecto la solicitud de jubilación, mantenerse en activo, y volver a solicitar de nuevo la misma prestación de jubilación, en otras circunstancias, que puedan suponerle una prestación mayor. No hay que olvidar, por un lado, que la solicitud de jubilación no resulta obligatoria para quienes cumplan la edad ordinaria de jubilación y, por otro, que el propio sistema permite e incentiva la prolongación de la vida activa y, con ello, el retraso en la solicitud de la jubilación.

Por lo tanto, el Tribunal Supremo entiende que, en este caso, no estamos ante una actuación que pueda considerarse ilegal y tampoco como la renuncia al derecho a una prestación pública de la Seguridad Social que, por otro lado, podría no disfrutarse con el simple hecho de solicitarse nunca, por lo que la opción elegida por el beneficiario no está prohibida por la legislación aplicable.

En este sentido, el Tribunal Supremo considera que nos encontramos ante una conducta que se ajusta plenamente al marco legal vigente, al no existir una renuncia abdicativa unilateral a los derechos que concede el sistema de Seguridad Social del Estado español.

IGNACIO E. ALÉN es abogado de Vento abogados y asesores (www.vento.es).

El gallego experto en márketing que impulsa al emprendedor

Rubén Ferreira es uno de los fundadores de Lanai Venture, un vehículo para empresas emergentes que espera reunir 20 millones en el próximo lustro

Olga Suárez

Los primeros pasos de un emprendedor son posiblemente los más complicados. Tienen la idea, pero falta el impulso definitivo para ponerla en marcha y, en la mayoría de los casos, también el dinero para hacerla realidad. Por esta razón, en este punto entran en juego los vehículos de inversión que ofrecen capital a iniciativas empresariales de reciente creación. Una de ellas es Lanai Venture, cuya particularidad es sus tres socios fundadores son además emprendedores y conocen a la perfección las necesidades de estos incipientes empresarios. «El hecho de ser emprendedores en activo a la vez de inversores nos hace entender el mercado actual», explica Rubén Ferreira, uno de los artífices de esta compañía. Este vigués experto en comercio electrónico, llegó a Cataluña después de que el grupo Elogia comprara GaliciaBanner, la firma de publicidad online de la era cofundador. Su empresa dio el salto en el año 2007 cuando recibió el encargo de llevar el márketing digital de una aún desconocida Privavia: «Nos permitió crecer mucho y entender la dinámica de una startup con capital privado», recuerda. Empezó entonces su interés por las pequeñas inversiones, aunque descubrió que hacerlo de forma individual no era muy rentable.



De izquierda a derecha, Llibre, Ferreira, Merchiers y Camilleri, equipo de Lanai

Y, junto con dos amigos, Guillermo Llibre y Jeroen Merchiers, creó Lanai Venture. «Nos dimos cuenta de que los fondos que había en España no hacen primeras rondas, así que vimos un espacio vacío y dimos el paso al frente», y explica la creación de un fondo de 20 millones para invertir en estas fases previas de las que, además, son grandes conocedores. Él, en el año 2013, pasó a ser accionista del Grupo Viko y es fundador de Yaba, un agregador de vendedores de Amazon. «Nos convertimos en el inversor que a nosotros

nos hubiese gustado tener», explica. Tras el éxito de este primer vehículo, en el año 2021 se constituyó un segundo y se unió Diego Camilleri para reforzar el equipo. En la actualidad, el equipo de Lanai Ventures se encuentra invirtiendo un tercer vehículo con el que esperan invertir 20 millones durante los próximos cinco años.

A diferencia de otros fondos, todo el equipo cuenta con amplia experiencia de gestión en el sector tecnológico, al haber participado en la fundación de firmas como Groupalia, Housell, GymForLess,

Grupo Viko, Yaba o Zazume, y con puestos de responsabilidad en compañías como Airbnb o Uber.

Además del perfil emprendedor del equipo, lo que hace único a Lanai es su tendencia a la retroalimentación: tiene un número muy significativo de inversores que son emprendedores y directivos de sector tecnológico, que muchas veces tienen un rol activo apoyando a las startups en las que invierte. «Tenemos un enfoque más cercano que el de otros inversores», explica Ferreira y añade que los cuatro fundadores «estamos muy cerca del proceso de decisión».

Una de las cualidades que reúnen todas las empresas en las que invierten es la innovación, «y puede ser una tecnológica pura o que lleve la innovación en el modelo de negocio», explica. Y lo que más enorgullece al equipo es el hecho de tener como inversores a emprendedores en los que han invertido en el pasado. Así, emprendedores de firmas como Cobee, Atani, Payflow, IF Returns o Ritmo se han acabado convirtiendo en sus propios inversores. Así, ellos mismos se consideran una comunidad de emprendedores: «No queremos que nos vean como un inversor más, sino como alguien que ha vivido las situaciones a las que ellos se van a tener que enfrentar, permitiéndonos llegar a donde otros no pueden llegar».

CONSULTORIO EMPRESARIAL

OBRAS EN LOCALES ARRENDADOS

En primer lugar, tenemos que saber si ha contabilizado correctamente esas obras; por descomocimiento, en muchas ocasiones, computan como gasto del ejercicio, imputándose directamente al año en el que se realizaron. Sin embargo, deben contabilizarse como inmovilizado material, puesto que —conforme a lo dispuesto en el Plan General de Contabilidad— este concepto incluye los activos destinados a servir de forma duradera en las actividades de la empresa.

Una vez que tenemos claro este paso, cabe añadir que deberían haberse realizado las pertinentes amortizaciones en función de la vida útil —en este caso, se corresponderá con el plazo de duración del contrato de arrendamiento, siempre que tal plazo sea inferior

En el 2017 me di de alta en el IAE como odontólogo. Desde el inicio de mi actividad he estado alquilado en un local, en el cual hice obras de acondicionamiento que, al finalizar el arrendamiento, quedarán en beneficio del propietario. Me estoy planteando comprar un local para trasladar mi actividad, y dejar el local alquilado. ¿Qué tratamiento fiscal reciben las obras, y la consiguiente inversión, que he realizado en ese local una vez abandonado?

a la vida útil del activo—. En el caso de que la vida útil de las instalaciones sea inferior al contrato de arrendamiento, el plazo mínimo de amortización será el que resulte del sistema de amortización, en base al método de estimación de rendimientos utilizado.

Cuando se rescinda el contrato de arrendamiento —y partiendo de lo anteriormente indicado y considerando que dichas obras están correctamente contabilizadas y amortizadas— pueden suce-

der dos cosas. La primera, que las obras se encuentren totalmente amortizadas y que las instalaciones hechas se queden en el local, en cuyo caso no tienen ninguna implicación fiscal.

En segundo término, si las obras no se encuentran totalmente amortizadas —es decir, que el valor neto contable de las mismas es positivo—, la pérdida que se produce por el abandono de las instalaciones deberá considerarse como pérdida patrimonial; la cual

deberá valorarse por el valor neto contable que tuviesen las mismas en el momento de producirse la rescisión del contrato de arrendamiento.

En cualquier caso, conviene recordar la conveniencia de asegurarse siempre de que partimos de una correcta contabilidad atendiendo al Plan General de Contabilidad, ya que si existen errores en la contabilización de dichas inversiones, lo más probable es que cometamos errores en la imputación de la pérdida patrimonial y, por lo tanto, irremediamente Hacienda terminará llamando a nuestra puerta.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPAPURIS.

www.caruncho-tome.com